

Creació d'Empreses

Codi: 102364
Crèdits: 6

2024/2025

Titulació	Tipus	Curs
2501572 Administració i Direcció d'Empreses	OB	3
2501573 Economia	OT	3
2501573 Economia	OT	4

Professor/a de contacte

Nom: Carlos Guallarte Nuez

Correu electrònic: carlos.guallarte@uab.cat

Equip docent

Sebastian Aparicio Rincon

Luis Rodriguez Salgado

David Urbano Pulido

Javier Aguilar Guindulain

Elisabet del Valle Alvaro

Francesc Font Cot

Xavier Pinos Vilalta

Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

Prerequisits

Objectius

L'objectiu fonamental d'aquesta assignatura és estudiar el procés de creació d'una empresa (des de la idea inicial a la fundació legal de l'empresa) a través de l'anàlisi i desenvolupament del PROJECTE o PLA d'Empresa, sent aquest aquell document escrit que conté els aspectes més rellevants relatius a l'engegada i llançament d'un negoci. S'explicarà en què consisteix un pla d'empresa, quines funcions té, així com quins són les parts més importants del mateix. A més, també es tractaran temes relatius a la funció empresarial i la creació d'empreses no directament

relacionats amb l'elaboració del pla d'empresa, com per exemple, la importància de les noves empreses en l'actualitat, les característiques de l'empresari, altres formes de crear empreses (franquícia, compra d'empreses, etc.), problemes en el procés de creació d'empreses, les xarxes de l'empresari, etc

Competències

Administració i Direcció d'Empreses

- Capacitat d'adaptació a entorns canviants.
- Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
- Demostrar que es coneixen els processos d'implementació d'estratègies de les empreses.
- Identificar els competidors de les empreses, veure com interaccionen entre ells i elaborar d'estratègies òptimes en cada cas per estimular la competitivitat.
- Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.
- Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
- Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.
- Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
- Transmetre els objectius de l'empresa, del departament o de la feina que es desenvolupa d'una manera clara.

Economia

- Aplicar els coneixements teòrics per millorar les relacions amb els clients i proveïdors, i identificar els avantatges i inconvenients d'aquestes relacions per a les dues parts: empresa i clients o proveïdors.
- Capacitat d'adaptació a entorns canviants.
- Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
- Capacitat de continuar aprenent en el futur de manera autònoma, aprofundint els coneixements adquirits o iniciant-se en noves àrees de coneixement.
- Delegar la presa de decisions en els col·laboradors i proveir-los dels incentius necessaris perquè les decisions esmentades es prenguin en benefici de l'interès col·lectiu.
- Demostrar que es coneixen els processos d'implementació d'estratègies de les empreses.
- Identificar els competidors de les empreses, veure com interaccionen entre ells i elaborar d'estratègies òptimes en cada cas per estimular la competitivitat.
- Iniciativa i capacitat de treballar autònomament quan la situació ho demani.
- Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.
- Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
- Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.
- Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
- Transmetre els objectius de l'empresa, del departament o de la feina que es desenvolupa d'una manera clara.
- Valorar el compromís ètic en l'exercici professional.

Resultats d'aprenentatge

1. Adaptar la formulació i implementació d'estratègies a diferents entorns, empresa familiar o empreses acabades de crear.
2. Analitzar els principals sistemes de motivació disponibles a les empreses.
3. Aplicar els processos de formulació d'estratègies a casos concrets.
4. Avaluar l'efecte de les diferents estratègies en la competitivitat de l'empresa.
5. Capacitat d'adaptació a entorns canviants.

6. Capacitat de comunicació oral i escrita en català, castellà i anglès, que permeti sintetitzar i presentar oralment i per escrit la feina feta.
7. Capacitat de continuar aprenent en el futur de manera autònoma, aprofundint els coneixements adquirits o iniciant-se en noves àrees de coneixement.
8. Classificar les diferents formes de competir d'una empresa.
9. Dissenyar polítiques de motivació eficients.
10. Elaborar plans d'empreses.
11. Enumerar els principals competidors d'una empresa.
12. Enumerar les etapes i els processos bàsics en la formulació i implementació d'una estratègia empresarial.
13. Fonamentar decisions d'estratègia empresarial.
14. Identificar les diferències en l'aplicació del màrqueting a diferents sectors econòmics o tipologies d'organitzacions.
15. Iniciativa i capacitat de treballar autònomament quan la situació ho demani.
16. Liderar equips multidisciplinaris i multiculturals, implementar nous projectes, coordinar, negociar i gestionar els conflictes.
17. Organitzar la feina, pel que fa a una bona gestió del temps i a la seva ordenació i planificació.
18. Prendre decisions en situacions d'incertesa i mostrar un esperit emprenedor i innovador.
19. Relacionar l'estratègia empresarial amb els objectius de les empreses i el seu desglossament per departaments o unitats de treball.
20. Seleccionar i generar la informació necessària per a cada problema, analitzar-la i prendre decisions partint d'aquesta informació.
21. Valorar el compromís ètic en l'exercici professional.
22. Valorar els principals conceptes i instruments del màrqueting.
23. Valorar la importància de les relacions comercials a llarg termini amb els clients (màrqueting de relacions).

Continguts

1. Introducció: rellevància de la creació d'empreses en l'actualitat. Formes d'iniciar-se com a empresari.
2. **Procés de creació d'empreses.** Procés estratègic: Model de negoci. Canvas i Lean startup.
3. **El Pla d'empresa.**
4. **Finançament de la nova empresa**
5. Venture management: intrapreneurship o corporate entrepreneurship.

Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes pràctiques	17	0,68	6, 1, 3, 4, 23, 22, 13, 5, 7, 8, 15, 10, 14, 16, 12, 11, 18, 17, 20
Classes teòriques	32,5	1,3	6, 1, 3, 4, 5, 8, 15, 10, 14, 16, 12, 11

Tipus: Supervisades				
Tutories i seguiment	13	0,52	6, 3, 13, 5, 7, 15, 10, 16, 18, 17, 20	
Tipus: Autònomes				
Estudi dels continguts, resolució de casos i elaboració del pla de empresa	84	3,36	6, 1, 2, 3, 4, 13, 5, 7, 8, 15, 9, 10, 16, 12, 11, 18, 17, 19, 20	

El desenvolupament de l'assignatura es basa en les següents activitats:

- (1) Explicacions del professor en classe.
- (2) Anàlisi i discussió de casos pràctics.
- (3) Preparació i presentació de casos pràctics i treballs en classe per part de l'estudiant.
- (3) Preparació d'un pla d'empresa per part de l'estudiant.

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, per a la complementació per part de l'alumnat de les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura/mòdul.

Avaluació

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Elaboració d'un pla de empresa	50%	0	0	6, 1, 2, 3, 21, 4, 23, 22, 13, 5, 7, 8, 15, 9, 10, 14, 16, 12, 11, 18, 17, 19, 20
Examen final	20%	1,5	0,06	6, 1, 3, 4, 23, 22, 13, 8, 10, 14, 12, 11, 19, 20
Presentacions	30%	2	0,08	6, 1, 2, 4, 13, 7, 16, 12, 18, 19, 20

La qualificació final d'aquesta assignatura serà la resultant de les següents notes (és necessari obtenir una nota igual o superior a 3.5 en cada part):

- a) 50%: Elaboració d'un projecte d'empresa o desenvolupament d'una part del pla d'empresa.
- b) 20%: Examen final/Elevator pitch
- c) 30%: Seguiment del curs (Casos pràctics, presentacions i discussions realitzades al llarg de curs)

Tots els alumnes tenen l'obligació de realitzar les tasques avaluable. Si la nota de curs de l'alumne és 5 o superior, es considera superada l'assignatura i aquesta no podrà ser objecte d'una nova avaluació. En el cas d'una nota inferior a 3,5, l'estudiant haurà de repetir l'assignatura en el següent curs. Per aquells estudiants que la nota de curs sigui igual o superior a 3,5 i inferior a 5 podran presentar-se a la prova de recuperació. Els professors de l'assignatura decidiran la modalitat d'aquesta prova. Quan la nota de la prova de recuperació

sigui igual o superior a 5, la qualificació final de l'assignatura serà d'APROVAT essent la nota numèrica màxima un 5. Quan la nota de la prova de recuperació sigui inferior a 5, la qualificació final de l'assignatura serà de SUSPENS essent la nota numèrica la nota de curs (i no la nota de la prova de recuperació).

Un estudiant que no es presenta a cap prova avaluable es considera no avaluable, per tant, un estudiant que realitza alguna component d'avaluació continuada ja no pot ser qualificat com "no avaluable"

Calendari d'activitats d'avaluació

Les dates de les diferents proves d'avaluació (exàmens parcials, exercicis en aula, entrega de treballs, ...) s'anunciaran amb suficient antelació durant el semestre.

La data de l'examen final de l'assignatura està programada en el calendari d'exàmens de la Facultat.

"La programació de les proves d'avaluació no es podrà modificar, tret que hi hagi un motiu excepcional i degudament justificat pel qual no es pugui realitzar un acte d'avaluació. En aquest cas, les persones responsables de les titulacions, prèvia consulta al professorat i a l'estudiantat afectat, proposaran una nova programació dins del període lectiu corresponent." **Apartat 1 de l'Article 115. Calendari de les activitats d'avaluació (Normativa Acadèmica UAB)**

Els estudiants i les estudiantes de la Facultat d'Economia i Empresa que d'acord amb el paràgraf anterior necessitin canviar una data d'avaluació han de presentar la petició omplint el document Sol·licitud reprogramació prova https://eformularis.uab.cat/group/deganat_feie/reprogramacio-proves

Procediment de revisió de les qualificacions

Coincidint amb l'examen final s'anunciarà el dia i el mitjà en que es publicaran les qualificacions finals. De la mateixa manera s'informarà del procediment, lloc, data i hora de la revisió d'exàmens d'acord amb la normativa de la Universitat.

Procés de Recuperació

"Per participar al procés de recuperació l'alumnat ha d'haver estat prèviament avaluat en un conjunt d'activitats que representi un mínim de dues tercers parts de la qualificació total de l'assignatura o mòdul." **Apartat 3 de l'Article 112 ter. La recuperació (Normativa Acadèmica UAB).** Els estudiants i les estudiantes han haver obtingut una qualificació mitjana de l'assignatura entre 3,5 i 4,9.

La data d'aquesta prova estarà programada en el calendari d'exàmens de la Facultat. L'estudiant que es presenti i la superi aprovarà l'assignatura amb una nota de 5. En cas contrari mantindrà la mateixa nota.

Irregularitats en actes d'avaluació

Sense perjudici d'altres mesures disciplinàries que s'estimin oportunes, i d'acord amb la normativa acadèmica vigent, *"en cas que l'estudiant realitzi qualsevol irregularitat que pugui conduir a una variació significativa de la qualificació d'un acte d'avaluació, es qualificarà amb 0 aquest acte d'avaluació, amb independència del procés disciplinari que s'hi pugui instruir. En cas que es produeixin diverses irregularitats en els actes d'avaluació d'una mateixa assignatura, la qualificació final d'aquesta assignatura serà 0".* **Apartat 10 de l'Article 116. Resultats de l'avaluació. (Normativa Acadèmica UAB)**

Aquesta assignatura no preveu el sistema d'avaluació única

Bibliografia

BLANK, S. Y Y DORF, B. (2013): *El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa*. Gestión 2000. Barcelona.

GENESCÀ, E.; URBANO, D.; CAPELLERAS, J.L.; GUALLARTE, C. y VERGÉS, J. (coords.) (2003): *Creación de empresas - Entrepreneurship*. Manuals de Economia. Servei de Publicacions de la UAB.

GÓMEZ, J.M.; FUENTES, M.M.; BATISTA, R.M.; HERNÁNDEZ, R. (2012): *Manual de casos de creación de empresas en España*. McGraw Hill. Madrid.

GUALLARTE, C. (2023): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo Catalunya 2022-23*. IERMB. Barcelona.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; CLARK, T. (2011). *Generación de modelos de negocio : un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Deusto. Barcelona.

OSTERWALDER, A. Y PIGNEUR, Y. (2015). *Diseñando la propuesta de valor: cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando*. Deusto. Barcelona:

RIES, E. (2012): *El método del Lean Startup*. Deusto. Barcelona.

URBANO, D. Y TOLEDANO, N. (2008): *Invitación al emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas*. Colección Economía y Empresa. Editorial UOC: Barcelona.
(<https://elibro.net/es/lc/uab/titulos/56526>)

VECIANA, J.M^a. (2005): *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*, Colección Estudios Económicos. Servicio de Estudios de La Caixa.
<https://www.caixabankresearch.com/es/hemeroteca/coleccion-estudios-economicos>

Programari

Microsoft Office

Llista d'idiomes

Nom	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(PAUL) Pràctiques d'aula	2	Espanyol	primer quadrimestre	matí-mixt
(PAUL) Pràctiques d'aula	4	Anglès	primer quadrimestre	matí-mixt
(PAUL) Pràctiques d'aula	15	Català	segon quadrimestre	matí-mixt
(PAUL) Pràctiques d'aula	52	Català	primer quadrimestre	tarda
(PAUL) Pràctiques d'aula	60	Català	segon quadrimestre	matí-mixt
(TE) Teoria	2	Espanyol	primer quadrimestre	matí-mixt
(TE) Teoria	4	Anglès	primer quadrimestre	matí-mixt
(TE) Teoria	15	Català	segon quadrimestre	matí-mixt
(TE) Teoria	52	Català	primer quadrimestre	tarda

