



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# **GUIA DOCENT D' EMPRENEDORIA DE NEGOCIS [2023-2024]**

## DADES GENERALS

<b>Nom:</b>	Emprenedoria de Negocis
<b>Codi:</b>	801319
<b>Curs:</b>	2023-24
<b>Titulació:</b>	Grau en Administració i Direcció d' Empreses
<b>Nº de crèdits (ECTS):</b>	6
<b>Ubicació en el pla d' estudi:</b>	3r curs, 2n quadrimestre
<b>Departament:</b>	Direcció estratègica i organització
<b>Responsable departamento:</b>	Dra. Cristina Cáliz
<b>Data de l'última revisió::</b>	Gener 2024
<b>Professor Responsable:</b>	Dr. Víctor Giménez Dr. Gabriel Maresca

## 1. DESCRIPCIÓ GENERAL

---

L' assignatura s' enfoca eminentment a desenvolupar les habilitats i competències professionals dels estudiants en dos àmbits: l' emprenedoria i la direcció general estratègica. L' apartat d' emprenedoria es desenvolupa generant els propis alumnes un model de negoci real per desenvolupar posteriorment els diferents apartats del pla d' empresa al llarg del curs. El desenvolupament de competència en direcció general estratègica es desenvolupa mitjançant l' ús d' un simulador de negoci.

## 2. OBJECTIUS

---

En finalitzar el curs l' estudiant serà capaç de:

- Identificar i representar mitjançant el model Canvas una idea de negoci.
- Analitzar els macro i micro-factors que afecten la creació d'un nou negoci de manera que puguin identificar-se les oportunitats empresarials i estratègies més adequades.
- Desenvolupar els diferents sub-plans associats a la confecció d'un pla d'empresa: màrqueting, operacions, RRHH, economicofinancer i jurídic.
- Prendre decisions en els diferents àmbits

## 3. CONTINGUTS

---

### BLOC 1: EL PLA D' EMPRESA

#### TEMA 1: EL MODEL DE NEGOCI

## Resultats de l'aprenentatge:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Identificar i definir una idea de negoci.
- Identificar i definir la proposta de valor i el model de negoci global.
- Emprar el model Canvas per modelar una idea.
- Valorar la fortalesa de la seva idea de negoci.
- Presentar la seva idea de negoci a possibles inversors o fonts de finançament.

### Contingut

1.1 La idea

1.2 El model Canvas

1.2.1 Proposta de valor

1.2.2 Clients

1.2.3 Canals de dis

## TEMA 2: ANÀLISI DE L' ENTORN

### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Identificar i conèixer els elements externs a l'empresa que la condicionaran en el seu funcionament i definició.
- Analitzar el mercat on realitzarà l'activitat l'empresa.
- Identificar les debilitats, fortaleces, amenaces i oportunitats del nou negoci per justificar el nínxol de mercat.
- Definir l'opció estratègica més adequada.

### Contingut

2.1 L'entorn econòmic

2.2 L'entorn sociocultural

2.3 Entorn politicoemdia

2.4 Entorn tecnològic

2.5 Anàlisi del mercat

2.6 Amenaces i oportunitats

2.7 Planificació estratègica

## TEMA 3: PLA DE MÀRQUETING

### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Identificar el segment al qual es dirigirà el producte o servei i el posicionament a aconseguir.
- Dissenyar el màrqueting-mix de l'empresa.
- Realitzar un pla d'accions per executar el màrqueting-mix.
- Realitzar una previsió de vendes sota diferents escenaris.

### Contingut

- 3.1 Segmentació i posicionament
- 3.2 Objectius del pla de màrqueting
- 3.3 Ubicació
- 3.4 Definició del producte/servei
- 3.5 Política de preus
- 3.6 Política de comunicació
- 3.7 Política de distribució
- 3.8 Previsió de vendes

## TEMA 4: PLA D'OPERACIONS

### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Determinar/descriure la ubicació per a la seva idea de negoci, així com la distribució operativa i els equips i instal·lacions necessaris.
- Determinar la capacitat de producció.
- Identificar els principals processos operatius, així com definir l'assegurament de la seva qualitat.
- Identificar els millors proveïdors, així com la política de compres.

### Contingut

- 4.1 Justificació localització del negoci
- 4.2 Layout de planta, reformes i equips i instal·lacions necessaris
- 4.3 Capacitat de producció
- 4.1 Justificación localización del negocio
- 4.2 Layout de planta, reformas y equipos e instalaciones necesarios
- 4.3 Capacidad de producción
- 4.4 Gestió d'estocs
- 4.4.1 Model de gestió d'estocs
- 4.4.2 Selecció de proveïdors
- 4.5 Sistemes d'informació
- 4.6 Descripció principals processos
- 4.7 Política de qualitat

## 4.8 Models de distribució i transport

### TEMA 5: PLA DE RECURSOS HUMANS

#### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Definir l'organigrama per a la seva empresa i la descripció funcional de la mateixa.
- Quantificar el personal necessari, així com la seva qualificació/requeriments.
- Establir la política de selecció, remuneració i contractació per als treballadors.

#### Contingut

5.1 Inscrita i descripció funcional

5.2 Quantificació i qualificació del personal i política de selecció

5.3 Política de Contractació i remuneració

5.4 Avaluació de l'acompliment i formació

5.5 Política de promoció

### TEMA 6: PLA ECONOMICOFINANCER I JURÍDIC

#### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Definir l'estructura jurídica de l'empresa.
- Avaluar la viabilitat econòmica de la inversió

#### Contingut

6.1 Decidir la forma jurídica de l'empresa, així com els principals tràmits i costos de constitució

6.2 Determinar la quantitat a invertir, el fons de maniobra operatiu inicial necessari i el seu finançament

6.3 Determinar els fluxos de tresoreria estimats per al primer any

6.4 Avaluar la viabilitat econòmica de la inversió a partir dels fluxos de caixa anuals Estimats

6.5 Calcular el punt mort del negoci

### TEMA 7: PLA D'EXECUCIÓ DEL PROJECTE D'INVERSIÓ

#### Resultats d'aprenentatge a adquirir:

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Dissenyar el pla d'execució del projecte d'inversió.
- Identificar les activitats crítiques del projecte d'inversió.
- Definir els indicadors de seguiment i control del projecte d'inversió.

## Contingut

- 7.1 Pla d'execució del projecte d'inversió.
  - 7.1.1 Desglossament de l'estructura del treball (WBS).
- 7.2 Diagrama d'activitats crítiques del projecte.
  - 7.2.1 Diagrama de Gantt, principis de les tècniques CPM i PERT.
  - 7.2.2 Estimació d'alternatives d'acceleració del projecte.
- 7.3 Anàlisi de risc i pla de contingències.
- 7.4 Disseny del tauler de control i seguiment del negoci.

## BLOC 2: INTRAEMPENIMENT

### TEMA 8: BUSINESS GAME MARKSTRAT

#### Resultats d'aprenentatge a adquirir

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- Prendre decisions coordinades en les diferents àrees de l'empresa.
- Analitzar les conseqüències de les seves decisions empresarials i els resultats de la competència per a la presa de noves decisions.
- Gestionar en equip la presa de decisions en les diferents àrees i analitzar els resultats empresarials.
- Dissenyar plans d'acció i d'organització de treball en equip

## Contingut

- 8.1 Presa de decisions de producte
- 8.2 Decisions d'R + D
- 8.3 Presa de decisions de màrqueting
  - 8.3.1 Producte
    - 8.3.1.1 Llançament de nous productes
    - 8.3.1.2 Modificació de productes
    - 8.3.1.3 Retirada de productes del mercat
    - 8.3.1.4 Decisions de quantitats a produir
  - 8.3.2 Preu
  - 8.3.3 Distribució
  - 8.3.4 Promoció i publicitat
- 8.4 Presa de decisions financeres
- 8.5 Presa de decisions de RRHH

## 4. METODOLOGIA D'ENSENYAMENT I APRENTATGE

---

El professor exposarà en la primera part de la classe els elements clau de cada apartat del pla d'empresa, per dedicar la resta de la sessió al treball en grup per desenvolupar els diferents apartats del seu propi pla d'empresa. Simultàniament, en moltes de les sessions es prendran també decisions del business game. Així doncs, es tracta d'una metodologia d'aprenentatge basada primordialment en el treball personal i col·lectiu al llarg del curs treballant sobre dos projectes en paral·lel sota l'aplicació del concepte de "learning by doing". Al llarg del curs, els estudiants realitzaran exàmens, diferents presentacions grupals, un vídeo amb un elevator pitch, tutories

individuals i d'equip personalitzades i més de deu lliuraments parcials dels avanços del seu pla d'empresa. Al llarg del curs, els estudiants realitzaran exàmens, diferents presentacions grupals, un vídeo amb un elevator pitch, tutories individuals i d'equip personalitzades i més de deu lliuraments parcials dels avanços del seu pla d'empresa. Al final del curs, els equips presenten el document final del pla d'empresa i fan la seva defensa pública, així com una presentació en la qual resumeixen la gestió de l'empresa al llarg dels diferents períodes simulats en el business game. En aquesta, han d'identificar clarament les estratègies i tàctiques emprades, així com la seva justificació/motivació i els resultats que es van obtenir de la seva aplicació, de manera que els estudiants aprenguin tant dels seus encerts com dels seus errors.

### **Grup presencial:**

Es basa en classes expositives participatives complementades amb la lectura per avançat dels diferents temes. Amb les pràctiques a classe i els treballs a casa s'espera reafirmar els conceptes i procediments que s'han presentat a la classe.

Les principals activitats que es realitzaran són:

- Al llarg de l'assignatura es realitzaran activitats com resolució de problemes, participació en debats i resolució de casos.
- Classe pràctica de resolució, amb la participació dels estudiants, de casos pràctics i/o exercicis relacionats amb els continguts de la matèria.
- Treball en grup/cooperatiu amb presència del professor/a.

### **Grup semipresencial:**

Es basa en classes de repàs participatives per consolidar la lectura de material didàctic, textos i articles relacionats amb els continguts de la matèria prèviament publicats al campus virtual. Amb les pràctiques a classe i els treballs a casa s'espera reafirmar els conceptes i procediments que s'han presentat a la classe.

- Classe pràctica de resolució, amb la participació dels estudiants, de casos pràctics i/o exercicis relacionats amb els continguts de la matèria.
- Treball en grup/cooperatiu sense presència del professor/a.

## **5. AVALUACIÓ**

---

D'acord amb el Pla Bolonya, el model premia l'esforç constant i continuat de l'estudiantat. Un 70% de la nota s'obté de l'avaluació contínua de les activitats dirigides i el 30% percentatge restant, de l'examen final presencial. L'examen final té dues convocatòries.

La nota final de l'assignatura (NF) es calcularà a partir de la següent fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 30% + Nota Avaluació Continuada x 70%.**
- Nota mínima de l'examen final per calcular la NF serà de 40 punts sobre 100.
- L'assignatura queda aprovada amb una NF igual o superior a 50 punts sobre 100.

Activitats d' avaluació continuada:

**Grup presencial:**

Tipus d'activitat	Descripció	% Avaluació continuada	
Activitat en grup	Idea de negoci – Canvas – Elevator pitch	7,5%	
Activitat en grup	Anàlisi de l' entorn i el mercat	5,5%	
Activitat en grup	Pla de màrqueting – Mix comercial	5,5%	
Activitat en grup	Pla d' operacions	7,5%	
Activitat en grup	Pla del capital humà	5,5%	
Activitat en grup	Avaluació econòmica i financera del projecte	6,5%	
Avaluació companys	Pla d'execució del projecte - Valoració intra-grup de les propostes	12%	
		50%	
Activitat en grup	Pla de negoci Markstrat	5%	
Resultat en business game	Valor empresa Markstrat	20%	
Activitat en grup	Presentació final Markstrat	10%	
Qüestionari	Examen manual Markstrat	15%	
		50%	
<b>Avaluació Continuada</b>		100%	<b>70%</b>
<b>Examen Final</b>	Presentació de la proposta de negoci – Defensa oral.	100%	<b>30%</b>
			<b>100%</b>
<b>Evaluació Assignatura</b>			

**Grup semipresencial:**

Tipus d'activitat	Descripció	% Avaluació continuada	
Activitat en grup	Idea de negoci – Canvas – Anàlisi de l'entorn – Pla de màrqueting – Elevator pitch	17,5%	
Activitat en grup	Pla d'operacions i del capital humà – Avaluació econòmica i financera del projecte	17,5%	
Avaluació company	Pla d'execució del projecte	15%	



	d'inversió - Valoració intra-grup de les propostes		
		50%	
Qüestionari	Examen manual Markstrat	15%	
Activitat en grup	Pla de negoci Markstrat	5%	
Resultat en business game	Valor empresa Markstrat	20%	
Activitat en grup	Presentació final Markstrat	10%	
		50%	
<b>Avaluació Continuada</b>		100%	<b>70%</b>
<b>Examen Final</b>	Presentació de la proposta de negoci - Defensa oral.	100%	<b>30%</b>
	<b>Evaluació Assignatura</b>		<b>100%</b>

## 6. BIBLIOGRAFIA

- MASTRANTONIO RAMOS, P., CÁLIZ RIVERA, C., MÁRMOL PÉREZ, M., RAJADELL CARRERAS, M., CODURAS MARTÍNEZ, O., TAPIAS NADALES, X. I PACREU TORRELLA, J. (2016): Com fer un pla d'empresa EUNCET. Editorial OmniaScience.
- Manual del business game Markstrat. Descarregable l'última versió en cada edició des de <https://web.stratxsimulations.com/>González, Fidel Vicente (2015). Direcció per objectius. València: Editorial Universitat Politècnica de València.
- DRUCKER, P. F.(2002): La Gerència a la Societat Futura. Colòmbia. Editorial Norma. FORD, B. R., BORNSTEIN, J. M., & PRUITT, P. T. (2007). The Ernst & Young business plan guide. John Wiley & Sons.
- HILL, C.W.L. (2001): Negocis Internacionals. Competència en un Mercat Global. 3ra Edició. Mèxic, Editorial McGraw-Hill.
- JOHNSON, G. i SCHOLE, K. (2001): Direcció Estratègica. Madrid. Prentice Hall.
- KALAKOTA, R. i ROBINSON, M. (2001): De l'E-Commerce a l'E-Business. El Següent Pas. Mèxic, Pearson Educació.
- KAPLAN, R. S. i NORTON, D.P. (2001): Com Utilitzar el Quadre de Comandament Integral per Implementar i Gestionar la seva Estratègia. Barcelona, Editorial Gestió 2000.
- McKEEVER, M. (2016). How to write a business plan. No ho.