

Guia docent

270109 - VPE - Viabilitat de Projectes Empresarials

Última modificació: 11/07/2024

Unitat responsable: Facultat d'Informàtica de Barcelona
Unitat que imparteix: 732 - OE - Departament d'Organització d'Empreses.
Titulació: GRAU EN ENGINYERIA INFORMÀTICA (Pla 2010). (Assignatura optativa).
Curs: 2024 **Crèdits ECTS:** 6.0 **Idiomes:** Català, Castellà

PROFESSORAT

Professorat responsable: JOAQUIM DEULOFEU AYMAR - FERRAN SABATE GARRIGA - FERNANDO BARRABES NAVAL - JOAN ALSINA JIMENEZ
Altres: Primer quadrimestre:
JOAN ALSINA JIMENEZ - 10

CAPACITATS PRÈVIES

Els alumnes hauran d'haver aprovat E3 o qualsevol assignatura similar del camp de l'economia.

Es recomana cursar aquesta assignatura cap al final de la carrera.

Es convenient que els alumnes tinguin alguns coneixements previs de l'idioma anglès.

REQUISITS

- Pre-requisit EEE

COMPETÈNCIES DE LA TITULACIÓ A LES QUALS CONTRIBUEIX L'ASSIGNATURA

Específiques:

CSI2.1. Demostrar comprensió i aplicar els principis i les tècniques de gestió de qualitat i d'innovació tecnològica a les organitzacions.
CSI3.1. Demostrar comprensió dels principis de l'avaluació de riscos i aplicar-los correctament en l'elaboració i l'execució de plans d'actuació.
CT3.2. Conèixer i descriure els principals processos de les àrees funcionals de l'empresa i els vincles existents entre ells, que fan possibles la coordinació i la integració en un conjunt.
CT3.3. Saber trobar i interpretar la informació bàsica que permet avaluar l'entorn econòmic de l'organització.
CT3.4. Conèixer els conceptes financers bàsics que permeten valorar els costos i els beneficis d'un projecte o de diferents alternatives, fer el seguiment d'un pressupost, controlar els costos, etc.
CT3.6. Demostrar coneixement de la dimensió ètica a l'empresa: la responsabilitat social i corporativa en general i, en particular, les responsabilitats civils i professionals de l'enginyer en informàtica.

Genèriques:

G1. Conèixer i comprendre l'organització d'una empresa i les ciències que regeixen la seva activitat; capacitat de comprendre les regles laborals i les relacions entre la planificació, les estratègies industrials i comercials, la qualitat i el benefici. Desenvolupar la creativitat, l'esperit emprenedor i la tendència a la innovació.

METODOLOGIES DOCENTS

Durant les classes de "teoria" s'utilitza, bàsicament, la classe magistral complementada, a conveniència del tema, amb exemples previs de desenvolupament que permetin als alumnes obtenir idees pràctiques per al treball que hauran de fer en les sessions "de projecte".

En algun cas, les classes de teoria podran comptar amb alguna breu conferència d'algun emprenedor o directiu que proporcioni pautes reals sobre com ell/ella van tractar la problemàtica que es tracta a la sessió.

Respecte a les sessions de laboratori o d'aprenentatge dirigit, totes estan encaminades a que els alumnes avancin en la construcció del seu pla de negoci. En aquesta guia es detallen les diverses metodologies que s'utilitzen, i que van des de la dinàmica de grups i el brain storming fins a la recerca d'informació de mercat per Internet, la preparació de parts concretes del pla de negoci o la presentació creuada entre membres del grup de parts del pla.

La part de desenvolupament del projecte serà acuradament pautada i orientada a facilitar la realització del pla de negoci. Més enllà de la bibliografia genèrica de referència, es facilitaran als alumnes articles concrets i material de lectura per a cadascun dels blocs de contingut. L'alumne haurà de llegir-los i extreure conclusions en els moments prefixats per a poder aplicar aquests a la realització del pla en les sessions de projecte.

OBJECTIUS D'APRENENTATGE DE L'ASSIGNATURA

1. Comprendre el concepte de negoci/empresa i les claus principals d'èxit d'un nou projecte empresarial i les dificultats d'emprendre tant amb la part de mercat com en la part humana
2. Valorar el paper de l'empresari/emprenedor i identificar el perfil i les habilitats necessàries per a impulsar un nou projecte
3. Estructurar i dissenyar els aspectes de mercat, financers, operatius i humans que donen forma a un pla de negoci complet
4. Treballar els elements comunicatius que requereix l'emprenedor per a realitzar una "venda" professional d'un nou projecte de negoci i ser capaç de comunicar i defensar el contingut i la viabilitat del mateix
5. Gaudir de la capacitat de prioritzar els aspectes més rellevants a l'hora tant d'iniciar un negoci com de valorar un nou projecte empresarial
6. Poder estructurar un pla de viabilitat de negoci de manera racional i efectiva

HORES TOTALS DE DEDICACIÓ DE L'ESTUDIANTAT

Tipus	Hores	Percentatge
Hores activitats dirigides	6,0	4.00
Hores grup gran	30,0	20.00
Hores grup petit	30,0	20.00
Hores aprenentatge autònom	84,0	56.00

Dedicació total: 150 h

CONTINGUTS

Introducció a l'assignatura i aspectes clau de l'activitat empresarial

Descripció:

Introducció a l'assignatura i aspectes clau de l'activitat empresarial

El concepte de negoci o projecte empresarial

Descripció:

El concepte de negoci o projecte empresarial

L'emprenedor; el seu paper a la societat, característiques i perfil

Descripció:

L'emprenedor; el seu paper a la societat, característiques i perfil

Anàlisi d'oportunitats de negoci i tècniques de generació de idees

Descripció:

Anàlisi d'oportunitats de negoci i tècniques de generació de idees

De la idea a l'empresa. Continguts del pla de negoci

Descripció:

De la idea a l'empresa. Continguts del pla de negoci

Factors diferencials i competència. Anàlisi DAFO

Descripció:

Factors diferencials i competència. Anàlisi DAFO

Oportunitat i forats de mercat

Descripció:

Oportunitat i forats de mercat

Distribució

Descripció:

Distribució

Comunicació i marketing

Descripció:

Comunicació i marketing

Necessitats de recursos i viabilitat tecnològica

Descripció:

Necessitats de recursos i viabilitat tecnològica

Col·laboradors i equip humà

Descripció:

Col·laboradors i equip humà

Vendes i costos

Descripció:

Vendes i costos

Fons de financiació i rendibilitat

Descripció:

Fons de financiació i rendibilitat

Tancament del pla. Revisió de l'estructura lògica. Anàlisi d'objeccions

Descripció:

Tancament del pla. Revisió de l'estructura lògica. Anàlisi d'objeccions

La presentació del pla. L'emprenedor com a principal venedor. Algunes tècniques de comunicació i presentació

Descripció:

La presentació del pla. L'emprenedor com a principal venedor. Algunes tècniques de comunicació i presentació

Presentació del pla a possibles inversors simulats

Descripció:

Presentació del pla a possibles inversors simulats

ACTIVITATS

Introducció i creació d'equips

Dedicació: 8h

Aprenentatge autònom: 5h

Grup gran/Teoria: 2h

Grup petit/Laboratori: 1h

Revisió del elements claus a tenir en compte al crear una empresa

Dedicació: 9h

Aprenentatge autònom: 7h

Grup gran/Teoria: 2h

Tècniques de generació d'idees i d'identificació d'oportunitats de negoci

Dedicació: 11h

Aprenentatge autònom: 6h

Grup gran/Teoria: 1h

Grup petit/Laboratori: 4h

Perfil i característiques de l'emprenedor. L'experiència d'un jove emprenedor

Dedicació: 9h

Aprenentatge autònom: 6h

Grup gran/Teoria: 2h

Grup petit/Laboratori: 1h

Estratègia, avantatges competitius i DAFO de l'idea. Avaluació del mercat i recerca

Dedicació: 9h

Aprenentatge autònom: 4h

Grup gran/Teoria: 2h

Grup petit/Laboratori: 3h

Presentació de l'idea de negoci ampliada

Objectius específics:

2, 4, 5

Competències relacionades:

G1. Conèixer i comprendre l'organització d'una empresa i les ciències que regeixen la seva activitat; capacitat de comprendre les regles laborals i les relacions entre la planificació, les estratègies industrials i comercials, la qualitat i el benefici. Desenvolupar la creativitat, l'esperit emprenedor i la tendència a la innovació.

Dedicació: 9h

Aprenentatge autònom: 8h

Activitats dirigides: 1h

Benchmarking i marketing estratègic

Dedicació: 11h

Aprenentatge autònom: 5h

Grup gran/Teoria: 2h

Grup petit/Laboratori: 4h

El pla de marketing i les quatre P's: distribució, producte, preu i promoció

Dedicació: 14h

Aprenentatge autònom: 6h

Grup gran/Teoria: 4h

Grup petit/Laboratori: 4h

Llistat de necessitats. Iniciació a les financies. El balanç de l'empresa, el compte d'explotació i el pla de tresoreria

Dedicació: 15h

Aprenentatge autònom: 6h

Grup gran/Teoria: 4h

Grup petit/Laboratori: 5h

Presentació del pla de marketing de la nostra empresa

Objectius específics:

1, 3, 5, 6

Competències relacionades:

G1. Conèixer i comprendre l'organització d'una empresa i les ciències que regeixen la seva activitat; capacitat de comprendre les regles laborals i les relacions entre la planificació, les estratègies industrials i comercials, la qualitat i el benefici. Desenvolupar la creativitat, l'esperit emprenedor i la tendència a la innovació.

Dedicació: 9h

Aprenentatge autònom: 8h

Activitats dirigides: 1h

Instruments de finançament de l'empresa. Anàlisi de ratis i eines per la presentació a inversors

Dedicació: 14h

Aprenentatge autònom: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Grup petit/Laboratori: 4h

Estructura organitzativa, personalitat jurídica de l'empresa i el factor humà

Dedicació: 10h

Aprenentatge autònom: 6h

Grup gran/Teoria: 3h

Grup petit/Laboratori: 1h

Tancament del pla, anàlisi d'objeccions. Check list del pla de negoci i tècniques de comunicació per emprenedors

Dedicació: 11h

Aprenentatge autònom: 8h

Grup gran/Teoria: 3h

Presentació del pla de negoci davant d'un tribunal que simula el comportament d'un inversor

Objectius específics:

1, 3, 4, 6

Competències relacionades:

G1. Conèixer i comprendre l'organització d'una empresa i les ciències que regeixen la seva activitat; capacitat de comprendre les regles laborals i les relacions entre la planificació, les estratègies industrials i comercials, la qualitat i el benefici. Desenvolupar la creativitat, l'esperit emprenedor i la tendència a la innovació.

Dedicació: 11h

Aprenentatge autònom: 10h

Activitats dirigides: 1h

SISTEMA DE QUALIFICACIÓ

La avaluació consisteix en dos examens test i la presentació i defensa del pla de negoci final davant d'un tribunal format per els professors de l'assignatura i, opcionalment, algun altre professor o professional convidat. Aquests tres elements d'avaluació tenen el següent pes a la nota final: Primer test el 10%, segon test el 10%, i presentació final del projecte 80%.

És imprescindible una nota mínima en la mitjana aritmètica dels 2 test, ha de ser superior a 3.5, per tal de superar l'assignatura.

La presentació del pla és un acte ubicat en un moment concret, però és també el resultat d'un treball realitzat al llarg del quadrimestre i per tant, només aquells que compleixin un requisits mínims podran passar a la fase de defensa pública. Es valorarà també en aquest acte la simulació d'un entorn professional: vestimenta i comunicació formal i estructurada, etc.

Per poder presentar el pla, els alumnes hauran d'haver estat presents a un mínim del 80% de les classes i els equips de treball hauran d'haver lliurat en temps i forma les activitats previstes al llarg de l'assignatura. El pla es fruit del treball en equip i donarà lloc a una nota d'equip; tot i que cada membre del grup serà responsable d'una de les seves parts que es valorarà mitjançant una nota individual.

Aquest sistema pretén fomentar l'esperit de treballar en grup i la assumpció real de responsabilitats compartides davant un objectiu comú.

BIBLIOGRAFIA

Bàsica:

- Veciana, J.M. La creación de empresas: un enfoque gerencial. La Caixa, Servicio de Estudios, 2005.
- Eguiguren Huerta, M.; Barroso García, E. Empresa 3.0: políticas y valores corporativos en una cultura empresarial sostenible. Pirámide, 2011. ISBN 9788436824766.
- Amat, O. Contabilidad y finanzas para no financieros. 2a ed. Deusto, 2008. ISBN 9788423426713.
- Cohen, W. El plan de marketing: procedimiento, formularios, estrategia y técnica. 2a ed. Deusto, 2001. ISBN 9788423418763.
- Deulofeu Aymar, J. Emprèndiendo la excelencia en el retail : caso Farret: empresa sostenible. Pirámide, 2016. ISBN 9788436835731.

Complementària:

- Velasco, F. Aprender a elaborar un plan de negocio. Paidós, 2007. ISBN 9788449319716.
- Nueno, P. Emprèndiendo hacia el 2020: una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas. Deusto, 2009. ISBN 9788423426928.
- Ludevid, M. Como crear su propia empresa: factores clave de gestión. 2a ed. Marcombo-Boixareu, 1991. ISBN 8426706592.

RECURSOS

Enllaç web:

- <http://www.belbin.com>. Test de personalidad útil para emprendedores
- <http://www.barcelonactiva.es>. Impulso a la emprendeduría del Ayuntamiento de Barcelona
- <http://www.colorquiz.com>. Test de personalidad útil para emprendedores
- <http://pinnova.upc.edu>. Programa Innova, emprendeduría en la UPC