



GUIA DOCENT
ORGANITZACIÓ D'EMPRESES

Coordinació: PRAT MALPARTIDA, MIREIA

Any acadèmic 2019-20

Informació general de l'assignatura

Denominació	ORGANITZACIÓ D'EMPRESES			
Codi	102173			
Semestre d'impartició	2N Q(SEMESTRE) AVALUACIÓ CONTINUADA			
Caràcter	Grau/Màster	Curs	Caràcter	Modalitat
	Grau en Disseny Digital i Tecnologies Creatives	1	TRONCAL	Presencial
Nombre de crèdits assignatura (ECTS)	6			
Tipus d'activitat, crèdits i grups	Tipus d'activitat	PRAULA	TEORIA	
	Nombre de crèdits	3	3	
	Nombre de grups	2	1	
Coordinació	PRAT MALPARTIDA, MIREIA			
Departament/s	ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES			
Informació important sobre tractament de dades	Consulteu aquest enllaç per a més informació.			

Professor/a (s/es)	Adreça electrònica professor/a (s/es)	Crèdits impartits pel professorat	Horari de tutoria/lloc
PRAT MALPARTIDA, MIREIA	mireia.prat@udl.cat	9	

Objectius acadèmics de l'assignatura

Introduir a l'alumne en el coneixement de l'empresa, la seva organització i administració.

Donar a conèixer a l'alumne el funcionament dels diferents departaments d'una empresa i les seves principals tasques.

Introduir els diferents conceptes i terminologies aplicades en la gestió empresarial.

Implicar a l'alumne en l'anàlisi de l'entorn de l'empresa, definint les principals metodologies i estratègies.

Preparar a l'alumne per la seva entrada al món laboral, combinant teoria i pràctica.

Competències

CB3. Que els estudiants tinguin la capacitat de reunir i interpretar dades rellevants (normalment dins de la seva àrea d'estudi) per emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants de caire social, científic o ètic.

CG8. Comprendre el fenomen digital i incorporar-lo en l'orientació estratègica dels projectes empresarials.

CE4. Ser capaç d'analitzar els resultats obtinguts en els diferents passos d'un pla de màrqueting, utilitzant tècniques de visualització de dades.

CE17. Distingir els aspectes principals de l'organització i gestió d'una empresa, relatius a l'economia de l'empresa i a la seva activitat comercial, productiva i financera.

Continguts fonamentals de l'assignatura

1. Introducció
 1. Què és una empresa
 2. Grups d'interès d'una empresa
 3. Tipus d'empreses
 4. Estructura d'una empresa
 5. Model Canvas
2. Gestió Estratègica
 1. Direcció estratègica
 2. Missió, visió i cultura organitzativa
 3. Anàlisi extern de l'empresa
 4. Anàlisi intern de l'empresa
 5. Formulació d'estratègies
 6. Anàlisi DAFO
 7. Responsabilitat Social Corporativa (RSC)
3. Gestió Comercial
 1. Funció comercial
 2. Mercat i competència
 3. Investigació de mercats
 4. Màrqueting-Mix
 5. Pla de màrqueting
4. Gestió de la Producció
 1. Funció productiva
 2. Aprovisionament i negociació
 3. Fabricació
 4. Emmagatzematge
 5. Control de qualitat
 6. Prevenció de Riscos Laborals (PRL)
5. Gestió dels Recursos Humans
 1. Organització dels RRHH
 2. Selecció de personal
 3. Treball i legislació
 4. Motivació de les persones
6. Gestió Financera
 1. Conceptes preliminars
 2. Comptabilitat
 3. Llibre diari i llibre major
 4. Balanç de situació

5. Compte de resultats

Eixos metodològics de l'assignatura

Grups Grans: classes de teoria

Part teòrica: classes suportades amb transparències i/o apunts.

Part d'aplicació pràctica: es treballa sempre amb exemples.

Grups Mitjans: classes pràctiques

Classes dirigides i seguiment personalitzat per grups de pràctiques.

Treball continuat al voltant d'un enunciat de pràctica.

Treball Autònom (no presencial):

La pràctica es completarà en hores No Presencials

Pla de desenvolupament de l'assignatura

Set.	Teoria	Pràctica
1	1. Introducció	P1: Idea de negoci (explicació)
2	"	P1: Idea de negoci (presentacions) 10%
3	2. Gestió Estratègica	P2: Cas pràctic Cultura Empresarial (dijous)
4	"	P3: Cas pràctic Anàlisi Extern + Explicació pràctica Estratègia
5	"	P4: Cas pràctic Ètica
6	3. Gestió Comercial	P5: Presentacions Estratègia 10%
7	"	P6: Exemples investigació de mercats (divendres)
8	"	P7: Pràctica anàlisi de dades (excel) + explicació pràctica Màrqueting
9	1r. Parcial 30% - Temes 1-2-3 + pràctiques corresponents a cada tema	
10	4. Gestió de la Producció	P8: Presentacions Màrqueting 10%
11	"	P9: Dinàmiques Negociació
12	5. Gestió dels Recursos Humans	P9: Dinàmiques Negociació
13	"	P10: Entregar pràctica Negociació 10% + P11: Dinàmiques Assessment Centre
14	6. Gestió Financera	P12: Role-play Entrevistes
15	"	Dubtes
16-17	2n. Parcial 30% - Temes 4-5-6 + pràctiques corresponents a cada tema	
18	Tutories	
19	Recuperacions (1r parcial, 2n parcial o tots dos)	

Sistema d'avaluació

Activitats d'avaluació	Puntuació mínima	Ponderació %	Dates	O/V (1)	I/G (2)
Pràctica 1: Idea de negoci		10	Set. 2	V	G
Pràctica 5: Estratègia		10	Set. 6	V	G
Examen Parcial 1	Superat > 4	30	Set. 9	O	I
Pràctica 8: Màrqueting		10	Set. 10	V	G
Pràctica 10: Negociació		10	Set. 13	V	G+I
Examen Parcial 2	Superat > 4	30	Set. 16-17	O	I

(1) Obligatòria / Voluntària (2) Individual / Grupal

Superaran l'assignatura aquells estudiants que tinguin una nota mitjana superior o igual a 5.

La nota de l'assignatura es calcularà a partir dels resultats assolits en cadascuna de les activitats d'avaluació i amb les ponderacions anteriorment detallades. Per poder calcular aquesta nota mitjana caldrà que l'estudiant hagi assolit una nota superior a 4 en els dos parcials de l'assignatura.

Aclariment:

- Els estudiants que no hagin lliurat alguna/es de les pràctiques proposades tindran una qualificació de zero en aquesta/tes activitat/ts.
- Els estudiants que no hagin superat algun examen parcial de l'assignatura el podran recuperar en la setmana de recuperacions.

Bibliografia i recursos d'informació

Bibliografia general:

- ALEGRE, I.; BERNE, C. Y GALVE, C. 2008. Fundamentos de Economía de la empresa: perspectiva funcional. Madrid, Ed. Ariel Economía.
- PÉREZ GOROSTEGUI, E. 2009. Curso de Introducción a la Economía de la Empresa. Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces.

Bibliografia específica:

- FISHER, R., URY, W. 1991. Getting to yes. Negotiating an agreement without giving in. Regne Unit, Business Books Limited.
- MANKIW, G. N. 1998. Principios de Economía. Madrid, McGraw-Hill.
- PORTER, M. E. 1998. Ventaja competitiva. Mèxic, Compañía editorial continental.

Adaptacions al pla de desenvolupament degudes al COVID-19

Set.	Teoria	Pràctica
1	1. Introducció	P1: Idea de negoci (explicació)
3	2. Gestió Estratègica	P2: Cas pràctic Cultura Empresarial (dijous)
5	"	P1: Pràctica Idea de negoci (presentacions) 20% i P3: Cas pràctic Ètica
6	3. Gestió Comercial	P4: Pràctica Estratègia 20%
8	"	P5: Pràctica anàlisi de dades (excel) + explicació pràctica Màrqueting
9	"	
10	4. Gestió de la Producció	P6: Pràctica Màrqueting 20%
12	5. Gestió dels Recursos Humans	
13	"	P8: Pràctica Negociació 20%

14	6. Gestió Financera	
16		P9: Pràctica Recursos Humans 20%
18	Tutories	
19		Recuperacions (segons pràctiques suspeses)

Adaptacions a l'avaluació degudes al COVID-19

Activitats d'avaluació	Puntuació mínima	Ponderació %	Dates	O/V (1)	I/G (2)
Pràctica 1: Idea de negoci	5	20	Set. 2	V	G
Pràctica 4: Estratègia	5	20	Set. 6	V	G
Pràctica 6: Màrqueting	5	20	Set. 10	V	I
Pràctica 8: Negociació	5	20	Set. 13	V	G+I
Pràctica 9: Recursos Humans	5	20	Set. 16	V	I
Exàmens de recuperació*			Set. 19	O	I

(1) Obligatòria / Voluntària (2) Individual / Grupal

* En cas de suspendre alguna de les pràctiques, els estudiants hauran de realitzar un examen de recuperació que correspondrà al tema o temes de la pràctica o pràctiques suspeses.

Superaran l'assignatura aquells estudiants que tinguin una nota mitjana superior o igual a 5.

La nota de l'assignatura es calcularà a partir dels resultats assolits en cadascuna de les activitats d'avaluació i amb les ponderacions anteriorment detallades. Per poder calcular aquesta nota mitjana caldrà que l'estudiant hagi assolit una nota igual o superior a 5 en cadascuna de les pràctiques o, en cas d'haver suspès una pràctica, hagi realitzat l'examen de recuperació corresponent.