



# GUIA DOCENT **ORGANITZACIÓ D'EMPRESSES**

Coordinació: SAMPEDRO ESCUER, SARA ISABEL

Any acadèmic 2021-22

## Informació general de l'assignatura

<b>Denominació</b>	ORGANITZACIÓ D'EMPRESES			
<b>Codi</b>	102173			
<b>Semestre d'impartició</b>	2N Q(SEMESTRE) AVALUACIÓ CONTINUADA			
<b>Caràcter</b>	Grau/Màster	Curs	Caràcter	Modalitat
	Grau en Disseny Digital i Tecnologies Creatives	1	TRONCAL	Presencial
<b>Nombre de crèdits assignatura (ECTS)</b>	6			
<b>Tipus d'activitat, crèdits i grups</b>	<b>Tipus d'activitat</b>	PRAULA		TEORIA
	<b>Nombre de crèdits</b>	3		3
	<b>Nombre de grups</b>	1		1
<b>Coordinació</b>	SAMPEDRO ESCUER, SARA ISABEL			
<b>Departament/s</b>	ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES			
<b>Distribució càrrega docent entre la classe presencial i el treball autònom de l'estudiant</b>	L'assignatura té un pes de 9 ECTS, equivalent a 225 hores lectives que es distribueixen en 90 hores de classe efectiva i 135 hores de treball autònom de l'alumne. Les 90 hores de classe es corresponen amb dues sessions setmanals, de 3 hores cada una, en el decurs de 15 setmanes. Per a la organització i l'assoliment dels continguts, es realitzarà la primera classe setmanal de teoria i la segona de pràctica que s'estructurarà per equips, els quals des de l'inici, plantejaran la seva pròpia empresa i s'aniràn treballant tots els conceptes en aquesta, de manera conforme avança el curs, es vagi definint un model de negoci real.			
<b>Informació important sobre tractament de dades</b>	Consulteu <a href="#">aquest enllaç</a> per a més informació.			
<b>Idioma/es d'impartició</b>	Català/Castellà			
<b>Distribució de crèdits</b>	L'assignatura compta amb 9 crèdits que es distribueixen en tres parts: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Classes de teoria 3 ECTS, setmanalment d'explicaran nous conceptes directament relacionats amb la gestió empresarial.</li> <li>- Grups de pràctiques 3 ECTS setmanalment es treballaran els conceptes explicats la classe teòrica anterior, en equips de 2-3 alumnes.</li> <li>- Treball final pla estratègic empresarial complet 3 ECTS, paral·lelament a l'avenç del curs, s'anirà desenvolupant un pla estratègic de l'empresa plantejada per cada grup.</li> </ul>			

Professor/a (s/es)	Adreça electrònica professor/a (s/es)	Crèdits impartits pel professorat	Horari de tutoria/lloc
SAMPEDRO ESCUER, SARA ISABEL	sara.sampedro@udl.cat	6	Hora: A concertar amb l'alumne/a. Lloc: Facultat de Dret, Economia i Turisme, despatx 0.17

## 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	"	<b>P1: Idea de negoci (presentacions) 10%</b>
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	<b>P5: Presentacions Estratègia 10%</b>
7	"	P6: Exemples investigació de mercats (divendres)
8	"	P7: Pràctica anàlisi de dades (excel) + explicació pràctica Màrqueting
<b>9</b>	<b>1r. Parcial 30% - Temes 1-2-3 + pràctiques corresponents a cada tema</b>	
10	4. Gestió de la Producció	<b>P8: Presentacions Màrqueting 10%</b>
11	"	P9: Dinàmiques Negociació
12	5. Gestió dels Recursos Humans	P9: Dinàmiques Negociació
13	"	<b>P10: Entregar pràctica Negociació 10%</b> + P11: Dinàmiques Assessment Centre
14	6. Gestió Financera	P12: Role-play Entrevistes
15	"	Dubtes
<b>16-17</b>	<b>2n. Parcial 30% - Temes 4-5-6 + pràctiques corresponents a cada tema</b>	
18	Tutories	
<b>19</b>	<b>Recuperacions (1r parcial, 2n parcial o tots dos)</b>	

## 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.