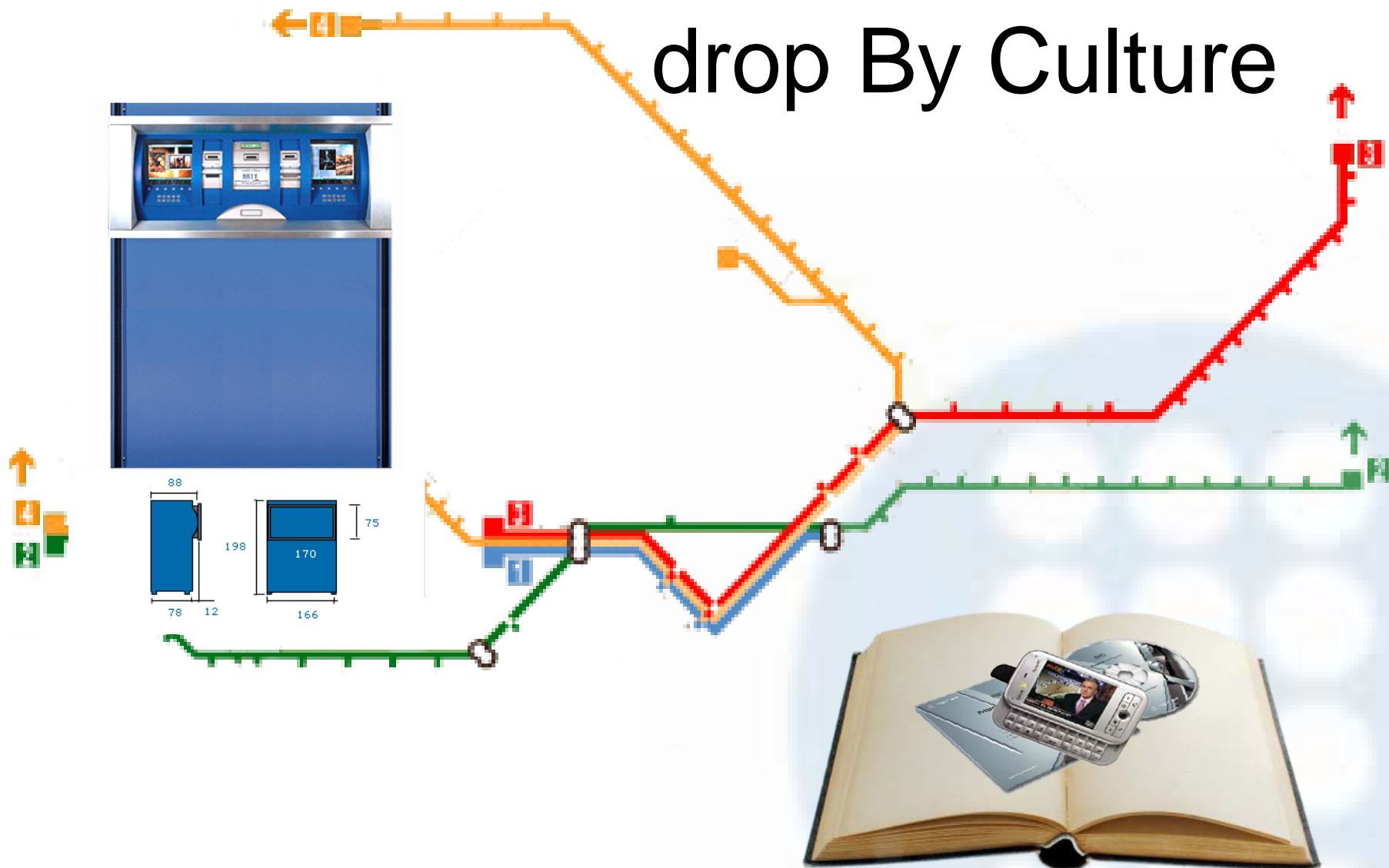


Viabilidad de Proyectos Empresariales

Joaquim Deulofeu Aymar
Dpto. Organización de Empresa



drop By Culture



SOMNIS FETS REALITAT





Viking Projects

*TRANS*motor



findX



centro de reforzamiento
educativo y académico



Introducción a la asignatura Viabilidad de Proyectos Empresariales (V.P.E.) Objetivos y estructura de la asignatura

Objetivos de la asignatura. Objetivos principales

- Obtener una **visión global** de la problemática y la complejidad de la empresa desde un punto de vista estratégico.
- Entender las **claves de éxito** de la actividad empresarial.
- Ser capaz de **evaluar**, mínimamente, un plan de negocio.
- **Crear mi propio plan de viabilidad empresarial** estructurando los aspectos financieros, de mercado, humanos y técnicos necesarios.

Objetivos de la asignatura. Objetivos secundarios

- Conocer y valorar el **papel del empresario** en una sociedad moderna y su rol innovador y transformacional.
- Entender los puntos clave a considerar a la hora de construir un **equipo de trabajo** eficaz.
- Acostumbrarse a la búsqueda de **información**, a su priorización y explotación con finalidades empresariales.
- Desarrollar la **mentalidad emprendedora**:
 - Ser capaz de pasar de la idea abstracta al plan y a la acción concretas.
 - Ser capaz de “vender” la idea de negocio a terceros.

Desarrollo de la asignatura. Tipos de esfuerzo del alumnado.

- Asistencia a clases. Aproximadamente 52 horas lectivas en 28 horas de “teoría” y 24 horas de “proyecto”. Tres tipologías de clase:
 - Clases teóricas normales con pequeños ejercicios incorporados, el 40% (en clase con profesor)
 - Clases mixtas teoría proyecto, el 45% (en clase, con profesor para determinados bloques)
 - Clases proyecto, el 15% (en clase pautada sin profesor)
- Horas estudio pautadas jornada a jornada, alrededor de 28 horas.
- Horas de actividades pautadas y vinculadas a la realización del plan de negocio, fuera de horas, unas 53 horas.

Desarrollo de la asignatura. Calendario exacto del cuatrimestre.

- Consultar en el “Racò” en los avisos de bienvenida el calendario exacto para el cuatrimestre. En él tenemos:
 - El tema teórico que toca cada día.
 - El ejercicio de proyecto que debe desarrollarse en ese día.
 - Las horas de clase de teoría y las horas de proyecto.
 - La propuesta de horas de estudio fuera de clase para ese día y la temática.
 - La actividad a realizar para ir avanzando en el plan fuera de clases y las horas sugeridas.

Profesorado de VPE.

- Joaquim Deulofeu,
 - Professor of the D.O.E. of the UPC, of the ESCODI-UAB and UAO.
 - PhD in Economic Science and Business from Universidad de Barcelona also a degree in Commerce from the Barcelona Chamber of Commerce
 - C.E.O. de Qualitat Serveis Empresarials s.l.
 - President del Cercle Econòmic i Social del Baix Montseny.
 - C.E.O. de la Societat d'Empreneduria del Baix Montseny, s.l. (SEMPRE BM)

Agradecimiento materiales de la asignatura V.P.E.

- Los materiales (transparencias, ejercicios, casos, etc.) han sido elaborados gracias a:
 - Fondo documental, programa Innova, UPC.
 - Xavier Bellés, profesor DOE, UPC.
 - Antonio Cañabate, profesor DOE, UPC.
 - Jaume Mussons, profesor DOE, UPC.
 - Fondo documental, Euk-Consulting, S.L., Julio I. Laespada.
 - Fondo documental, Grupo Inmark.
 - Marc Eguiguren, profesor DOE, UPC.
 - Joaquim Deulofeu, profesor DOE, UPC.

Introducción a la asignatura Viabilidad de Proyectos Empresariales (V.P.E.) Contenidos concretos y evaluación

Desarrollo de la asignatura. Partes en las que se divide la misma. Parte A: introducción a la asignatura, investigación de mercado y plan de marketing.

- I.1** Introducción a la asignatura y aspectos clave de la actividad empresarial
- I.2** El concepto de negocio o proyecto empresarial
- I.3** El emprendedor, su papel en la sociedad, características y perfil
- I.4** Análisis de oportunidades de negocio y técnicas de generación de ideas

Desarrollo de la asignatura. Partes en las que se divide la misma. Parte A: introducción a la asignatura, investigación de mercado y plan de marketing.

- | | |
|-------------|--|
| II.1 | De la idea a la empresa. Contenidos del plan de negocio. |
| II.2 | Factores diferenciales y competencia. Análisis DAFO. |
| II.3 | Oportunidad y nichos de mercado. |
| II.4 | Distribución. |
| II.5 | Comunicación y marketing. |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Desarrollo de la asignatura. Partes en las que se divide la misma. Parte B: Aspectos financieros y jurídicos a contemplar por un emprendedor.

- | | |
|--------------|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| II.6 | Necesidades de recursos. |
| II.7 | Colaboradores y equipo humanos. |
| II.8 | Viabilidad tecnológica. |
| II.9 | Ventas y costes. |
| II.10 | Fuentes de financiación y rentabilidad. |

Desarrollo de la asignatura. Partes en las que se divide la misma. Parte C: Final plan y cierre.

- | | |
|--------------|--|
| III.1 | Cierre del plan. Revisión de la estructura lógica. Análisis de objeciones. |
| III.2 | La presentación del plan. El emprendedor como principal vendedor. |
| III.3 | Algunas técnicas de comunicación y presentación. |
| III.4 | Presentación del plan a posibles inversores simulados |

Evaluación de la asignatura (1).

Por definición es esta una asignatura en la que la **evaluación continua** basada en la realización a lo largo de todo el cuatrimestre, **presentación y defensa del plan** de negocio final ante un **tribunal** formado por los profesores titulares de la asignatura más algún otro profesor, técnicos de programa Innova y empresarios y profesionales convidados, es un elemento fundamental.

Evaluación de la asignatura (2).

- **Presentación formal del plan** (presentación y defensa que deben realizarse en un entorno empresarial: vestimenta y comunicación formal y estructurada).
- Los planes se han venido diseñando **a lo largo de toda la asignatura**
- Sólo aquellos equipos y personas que cumplan con unos **requisitos mínimos** podrán pasar a la fase de **defensa pública**:
 - Participar activamente en las **dos presentaciones intermedias** (INA) y plan marketing,
 - Hacer todos los **entregables previstos** a lo largo de la asignatura en tiempo y forma.

Evaluación de la asignatura (3).

- El plan es un fruto del **trabajo de un equipo**, sin embargo,
- Cada uno de sus miembros tendrá la **responsabilidad** de una de las **partes específicas** en que se divida el plan
- A nivel de evaluación se busca la **compartición parcial de responsabilidades**.
- **Se valorará especialmente la viabilidad real del proyecto** presentado más allá de la corrección formal del plan.

Evaluación de la asignatura (4).

- Para aquellos equipos que hayan realizado las **presentaciones intermedias** y hayan realizado todos los **entregables en tiempo y forma**,
- Se evaluará el **plan como un todo** (nota de solidez del plan para el equipo, 40% y nota de calidad de la presentación final de equipo, 10%) y cada una de sus partes (nota de calidad del desarrollo individual, 40% y nota de calidad de la presentación individual, 10%),

Evaluación de la asignatura (5). Ejemplo.

- En el equipo “Domos” se ha dado la siguiente circunstancia de evaluación:
 - Nota equipo solidez del plan: 7 (40%)
 - Nota calidad presentación grupal: 8 (10%)
- De ellos, uno de los participantes, Luis Luigi, ha obtenido:
 - Nota individual solidez de su bloque: 5 (40%)
 - Nota calidad presentación individual: 7 (10%)
- Nota final de Luis Luigi: $7 \cdot 40\% + 8 \cdot 10\% + 5 \cdot 40\% + 7 \cdot 10\% = 6,30$

VPE. Evaluation Chart

All students must be organized in teams of three to four people

All students must attend at least 15 out of 22 sessions in total including the three sessions to present the business plan evolution

Session	G1 - Understanding a company, entrepreneurial creativity	CT3 – Understanding economic context, financial concepts and ethical dimension	CSI2 – Correctly integrating IT solutions with entrepreneurial activities	CSI3 – Define IT requirements of an entrepreneur to comply with law and regulations	Final Grade from 0 to 10
S11 RBI	50%	30%	20%	0%	35%
S17 Marketing Plan	15%	30%	40%	15%	20%
S26 Business Plan	15%	40%	30%	15%	45%

Creación de equipos (1).

- Los equipos han de ser de **4 personas**. Sólo muy excepcionalmente se autorizará algún equipo de 5 ó de 3 personas (sólo será en casos de cuadro final del grupo).
- Cada equipo tiene que tener un **portavoz** desde el primer día para facilitar contactos y consultas con el profesor. El portavoz deberá hacer de cadena transmisora hacia el interior del grupo y del grupo hacia fuera.

Creación de equipos (2).

- Antes del inicio de la jornada 3ª, el portavoz de cada equipo remitirá mail al profesor con:
 - Nombre provisional del equipo.
 - Nombre y mails de los miembros del mismo.
 - Nombre y mail del portavoz.

Creación de equipos (3).

- En la actividad de proyecto de la sesión 4ª se asignarán las funciones, partes del plan a desarrollar y roles a cada miembro del equipo (serán presentadas por el equipo y aceptadas por el profesor). A partir de ahí no se permitirán cambios en los mismos salvo por motivos de fuerza mayor.

Creación de equipos (4).

- Durante las clases, es conveniente que los componentes de cada equipo se sienten juntos para facilitar comentarios o para realizar “minitrabajos en equipo” que se pueden ir realizando a lo largo de las clases.

Introducción a la asignatura Viabilidad de Proyectos Empresariales (V.P.E.) Bibliografía

Bibliografía (1).

AMAT, ORIOL (2002). *“Contabilidad y finanzas para no financieros”*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona.

COHEN, William A. (2002). 2ª Ed. *“El Plan de Marketing: Procedimientos, Formularios, Estrategia y Técnica”*. Ediciones Deusto, Bilbao. Capítulos 3, 4, 5, 6 y 7.

DEULOFEU AYMAR, JOAQUIM (2012). *“Gestión de calidad total en el retail”*. Editorial Pirámide, Madrid

EGUIGUREN, M; BARROSO, E. (2011). *“Empresa 3.0. Políticas y valores corporativos en una cultura empresarial sostenible”*. Ediciones Pirámide. Madrid.

NUENO, PEDRO (2009). *“Emprendiendo hacia el 2020”* Ediciones Deusto, Bilbao.

LUDEVID, MANUEL (1986) *“Cómo crear su propia empresa: factores claves de gestión”* Ed. Marcombo Boixareu, Barcelona – México

MAQUEDA, FRANCISCO JAVIER (1991) *“Cómo crear y desarrollar una empresa”*. Ediciones Deusto, Bilbao.

VECIANA VERGÉS, JOSÉ Mª (2005), *“La creación de empresas: un enfoque gerencial”*. Servicio de Estudios de La Caixa, Colección Estudios Económicos, nº 33. Barcelona. Disponible en internet www.estudios.lacaixa.es

VELASCO, FELIX (2007). *“Aprender a elaborar un plan de negocio”*. Ediciones Paidós Ibérica, Barcelona.

Any other material related to Strategic Planning, Marketing and Financial Management, can provide interesting knowledge. In any case, we can find an interesting summary of the fundamental elements of the course in the four reviewed manuals.

Bibliografía (2).

Enlaces varios web

<http://www.emprender-en-aragon.es/guiaprac/>

<http://www.odiseaWeb.com>

<http://www.barcelonactiva.es>

<http://pinnova.upc.es/Innova>

Tests de personalidad

<http://www.colorquiz.com>

<http://www.belbin.com>

<http://www.psicologia-online.com/test/pf/index.html>

Bibliografía (3).

Quiero crear una empresa:

<http://www.amarillas.com>

Trámites:

<http://www.avantmicro.com>

<http://www.gencat.es/treball/autoempresa>

Necesito una idea, cómo conseguirla:

<http://www.Yet2.com>

Cómo hacer el plan de empresa:

<http://www.emprender-en-aragon.es/guiaprac/>

<http://www.odiseaWeb.com>

<http://www.barcelonactiva.es>

<http://www.bme.es/emprendedores>

<http://www.sbaonline.sba.gov/starting/businessplan.html>

<http://www.madrimasd.org>

El mercado, estudios de mercado:

<http://www.cambrescat.es>

www.rmc.es

<http://www.guiame.net>

Bibliografía (4).

Estrategias de marketing:

<http://www.ontelia.com>

<http://www.marketing-eficaz.com>

<http://www.foromarketing.com>

<http://marketingtotal.com>

Promoción y publicidad:

<http://www.viapublica.com>

<http://mercadoglobal.com>

Propuesta de ventas:

<http://armasdeventa.com>

Forma jurídica:

<http://www.netgocio.com/>

<http://www.proclienta.com/javamap.htm>

<http://www.3m.com>

RRHH:

<http://www.puntolaboral.com>

<http://www.workingcity.com>

Bibliografía (5).

Política de la pyme:

<http://www.ipyme.org>

Financiación:

<http://www.netgocio.com>

<http://mutua.mugenat.es/informa>

<http://www.forvm.org>

Planificación de inversiones:

<http://www.inventia.com>

Ayudas y subvenciones:

<http://www.ico.es//fri+d.htm>

<http://www.diba.es/promocio/guiatram/default.htm>

<http://www.euoproa.com>

A0 Inicio de la confección de equipos.