

GRAU EN TURISME I GESTIÓ DEL LLEURE

370033 - CREACIÓ D'EMPRESES EN L'ÀMBIT TURÍSTIC

Informació general

- Curs acadèmic 2025/26
- Departament: Empresa
- Tipus d'assignatura: Obligatòria
- Curs: Quart
- Trimestre: Primer
- Nombre de crèdits: 4
- Professorat:
 - Alexandra Masó Llorente [<samaso@tecnocampus.cat>](mailto:samaso@tecnocampus.cat)

Llengües de docència

- Anglès

El material pot estar en català, castellà i/o anglès.

Presentació de l'assignatura

Aquesta assignatura ofereix una experiència pràctica i integradora per entendre com es construeix un projecte emprenedor amb base tecnològica.

L'objectiu principal de l'assignatura és capacitar els estudiants per identificar oportunitats en entorns tecnològics i transformar-les en propostes de negoci viables. Al llarg del curs, es treballa tot el procés de creació d'una empresa de base tecnològica, des de la detecció i formulació d'un problema fins a la generació d'idees, el desenvolupament de la proposta de valor, l'estructuració del model de negoci i la definició dels recursos clau, l'estratègia de mercat, el pla financer i els models de finançament.

Competències/Resultats d'aprenentatge

Bàsica

- CB4. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.
- CB5. Que els estudiants hagin desenvolupat aquelles habilitats d'aprenentatge necessàries per a emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

Específica

- CE11. Gestionar els espais territorials turístics d'acord amb principis de sostenibilitat.
- CE12. Dominar els procediments operatius de les empreses d'allotjament, restauració i intermediació turística.
- CE7. Analitzar, sintetitzar i resumir críticament la informació econòmic-patrimonial de les organitzacions turístiques.

Transversal

- CT3. Formular raonaments crítics i ben argumentats, emprant per a això terminologia precisa, recursos especialitzats i documentació que avali aquests arguments.

No definides

Continguts

TEMA 1: IDEA DE NEGOCI VS OPORTUNITAT DE NEGOCI

- 1.1 Generació d'idees de negoci, tendències i sostenibilitat
- 1.2 Eines per l'anàlisi del mercat: competència i segments de clients
- 1.3 Proposta de valor i MVP

TEMA 2: INTRODUCCIÓ A LA PREPARACIÓ D'UN BUSINESS PLAN

- 2.1 Objectius del Business Plan
- 2.2 Crear un Business Plan Atractiu. Per a qui?
- 2.3 Components genèrics: El Resum Executiu
- 2.4 Components genèrics: Descripció de l'Empresa

TEMA 3: PLA DE MÀRQUETING

- 3.1 El Pla de Màrqueting desde la perspectiva del cliente (4C's)
- 3.2 El pressupost de màrqueting
- 3.3 El pla de vendes
- 3.4 KPI i Mètriques de màrqueting

TEMA 4: PLA D'OPERACIONS I PROCESSOS

- 4.1 Estratègia operativa
- 4.2 Cadena de subministrament
- 4.3 Macro i micro processos
- 4.4 El pressupost d'operacions
- 4.5 KPI i Mètriques d'operacions

TEMA 5 : PLA D'ORGANITZACIÓ

- 1. Organigrama
- 2. Llocs de treball i funcions
- 3. Política retributiva
- 4. Valoració econòmica del pla de recursos humans

TEMA 6: PLA JURIDICO-FISCAL

- 6.1 Formes jurídiques
- 6.2 Tràmits per la constitució de l'empresa
- 6.3 Normativa general i específica del negoci

TEMA 7: PLA ECONÒMIC I FINANCER

- 7.1 Objectius del pla Econòmic i Financer
- 7.2 El Compte d'explotació
- 7.3 El Balanç de situació
- 7.4. Els fluxos de caixa (operacions + inversions + finançament)

TEMA 8: MÈTODES DE FINANÇAMENT D'UNA STARTUP

- 8.1 El capital risc (Business Angels i Venture Capitalist)
- 8.2 Finançament Públic
- 8.3 Quina és la millor finançament per a la meva empresa?

TEMA 9: COMUNICACIÓ DE PROJECTES EMPRENEDORS

- 9.1 Consells per una bona comunicació

9.2 Eines per una presentació efectiva

9.3 Pràctica de comunicació

Objectius de Desenvolupament Sostenible

- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat
- 09 - Indústria, Innovació i Infraestructures

Activitats i Sistema d'avaluació

Avaluació	Percentatge
SE2. Treballs individuals i/o en grup: entregues puntuals. Contingut complet i ajustat al sol.licitat. Qualitat en la presentació	50%
SE 3. Exposicions: Distribució equitativa dels temes a presentar entre els membres de l'equip	20%
SE4. Examen : De desenvolupament d'idees aplicat a conceptes apresos	30%

L'examen final de trimestre suposa el 30% de la nota i podrà estar format tant per part teòric, tipus test o anàlisi de casos d'empreses.

Es necessita tenir entregades i puntuades totes les activitats del trimestre per poder presentar-se a l'examen.

Es necessita una nota mínima de 5 sobre 10 per aprovar l'examen i l'assignatura.

A la recuperació només es podrà realitzar l'examen final que computarà el 30% de la qualificació final, ja que es conservaran les notes de les activitats realitzades durant el trimestre.

Un alumne que no s'hagi presentat a la primera convocatòria NO es pot presentar a la recuperació.

Qualsevol forma de frau acadèmic serà sancionada d'acord amb la normativa d'avaluació del centre. En cas que es detectin indicis de frau, inclòs l'ús indegut d'eines d'intel·ligència artificial generativa, el professorat de l'assignatura podrà convocar l'estudiant a una entrevista individual amb l'objectiu de verificar-ne l'autoria.

Bibliografia i Recursos

- Blank, S & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company
- Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. (2005) Valuation: Measuring and Managing the Value of the Companies.
- Rogers, E. M. (2010). Diffusion of innovations. Simon and Schuster.
- Sinek, S. (2009). Start with why: How great leaders inspire everyone to take action. Penguin.
- The Successful Business Plan: Secrets and Strategies by R. Abrams and E. Kleiner (2010)
- Bhimani, Alnoor. (2022) Financial Management for Technology Start-Ups: How to power growth, track performance and drive innovation (Second Edition). Kogan Page
- Reis, E. (2011). The lean startup. New York: Crown Business, 27.