

Emprenedoria

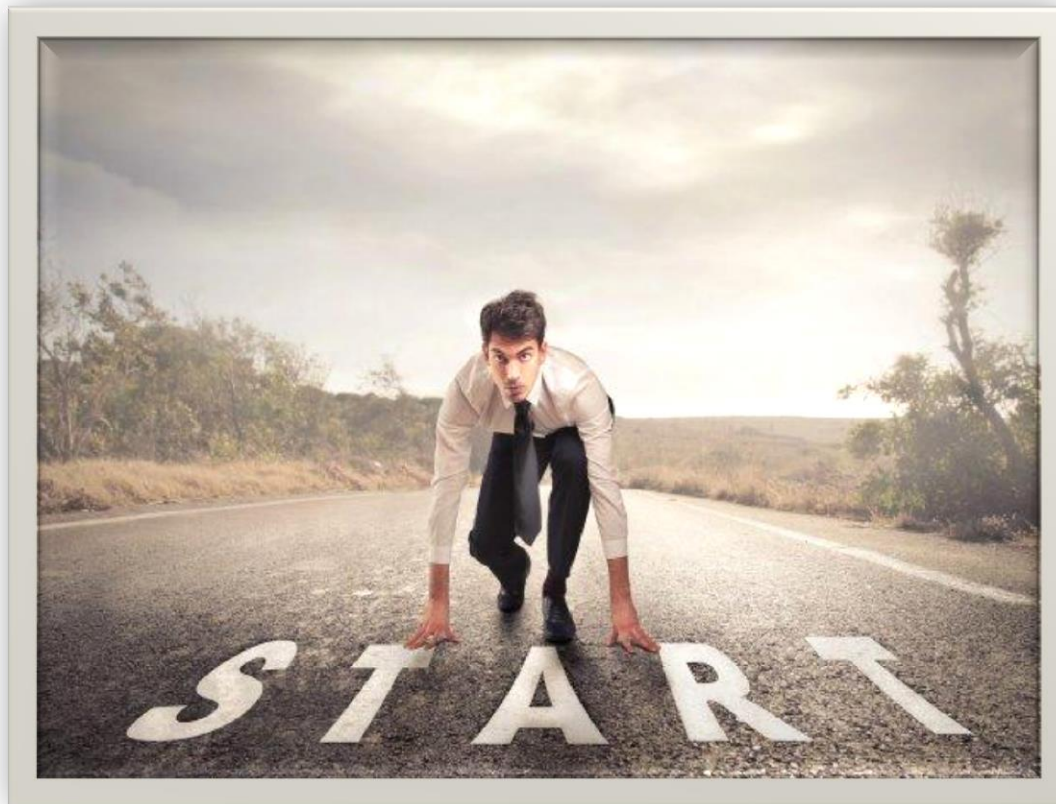
UNITAT 1

TENIR UNA IDEA DE NEGOCI

Prof: Vicent Pardines.

Què és l'emprenedoria?

- Emprendre és tenir una **INICIATIVA**.
- És per tant una **ACCIÓ**.
- És, no sols tenir una idea si no també s'ha de dur a la pràctica.

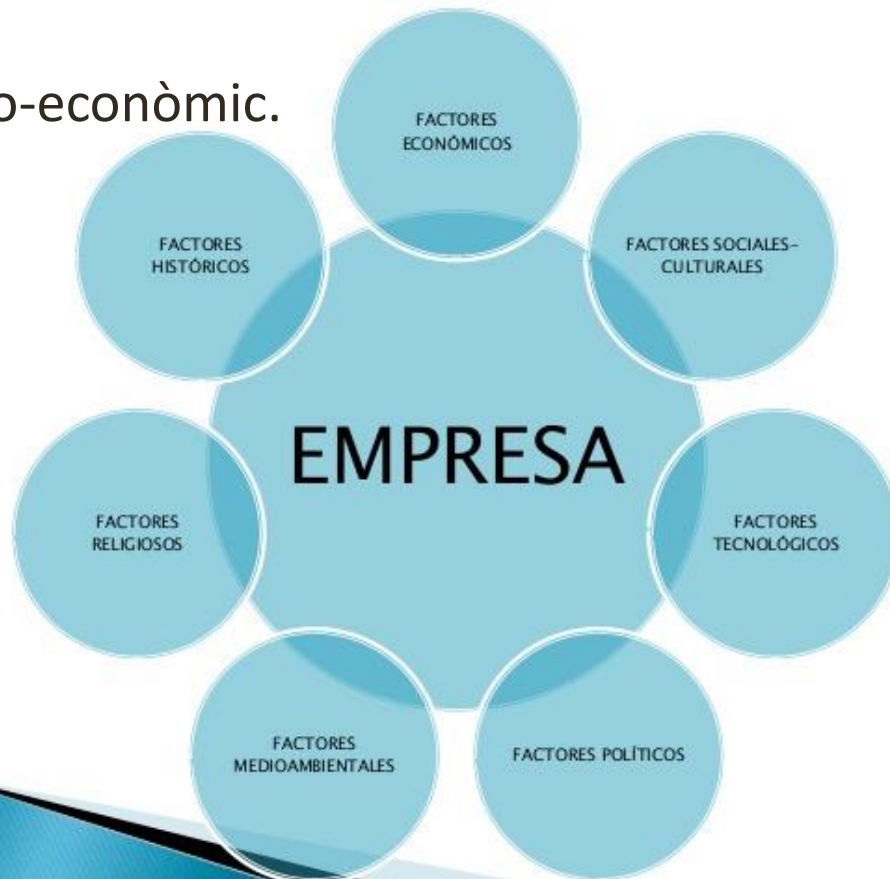


ELEMENTS ACTIUS DE L'EMPREENEDORIA (còpia)



L'ENTORN EMPRENEDOR (còpia)

- Entorn propici per al nostre negoci.
- Cap o poca competència.
- Tindre prop els recursos necessaris per a posar-lo en marxa i mantenir-lo.
- Anàlisi de l'entorn socio-econòmic.



FORMES DE TREBALLADORS

- **TREBALLADOR PER COMPTE ALIÈ**

(còpia) Aquell treballador el treball del qual depèn d'un altra persona física o jurídica (societats de persones)

Personal contractat per a treballar a canvi d'un SOU.

No té responsabilitat del negoci.

(no assumeix els deutes generats ni tampoc participa dels beneficis obtinguts per la seva feina)

Tenen deures i obligacions al treball.

FORMES DE TREBALLADORS

- **TREBALLADOR PER COMPTE PROPI**

(còpia) Aquell treballador el treball del qual no depèn d'un altra persona física o jurídica, sino de si mateix.

És el propietari o soci de la seva empresa o realitza de forma autònoma la seva activitat professional.

Pot contractar.

Té responsabilitat del negoci.

(assumeix els deutes generats i participa dels beneficis obtinguts per la seva feina)

També tenen obligacions.

FORMES JURÍDIQUES

Forma jurídica	Concepte	Mínim de socis	Capital	Responsabilitat	Fiscalitat	Avantatges	Desavantatges
Empresari Individual/ Autònom	Persones física que realitzem en nom propi i a través d'una empresa, una activitat empresarial.	1	No hi ha límit legal.	Il·limitada (personal)	IVA (segons el cas pot ser Règim Gral., Règim Simplificat o Recàrrec d'equivalència). Alta IAE. I.R.P.F. (tipus marginal màxim pot arribar al 47%)	És la forma més senzilla per iniciar una activitat i la més econòmica. No requereix procés de constitució i es fa fàcil de gestionar. No exigeix capital mínim. El fet de que l'I.R.P.F. sigui un impost progressiu, fa que si s'obtenen pocs beneficis, és tribut per un % més petit.	Responsabilitat il·limitada; l'empresari/a respon amb el seu patrimoni personal.
Societat Civil	Societat per la qual dues o més persones s'obliguen a posar en comú diners, béns o indústria, amb la intenció de compartir-ne els guanys.	2	No hi ha límit legal.	Il·limitada (personal)	Règim Gral. IVA. Alta IAE. Atribució rendes : I.R.P.F. a persones físiques.	Requereix poques gestions per iniciar l'activitat amb una complexitat i costos mínims. Es pot formalitzar en escriptura notarial i adquirir personalitat jurídica. No exigeix capital mínim.	Responsabilitat il·limitada, subsidiària i mancomunada; tots els socis/sòcies responen de les obligacions de la societat davant tercers.
Societat Limitada	Societat de caràcter mercantil que té el capital dividit en participacions iguals acumulables i indivisibles, que no poden incorporar-se s títols negociables ni denominar-se accions.	Mínim 1 - (S.L. Unipersonal)	Mínim de 3.005,06 euros	Limitada al capital aportat.	Règim Gral. IVA. Alta IAE. I.S. :Tipus 25% pels primers 120.202,41 euros i la resta al 30%. Les empreses que creïn o mantinguin llocs de feina, tipus impositiu del 20% fins a 120.202,41.	Limitació de la responsabilitat al capital aportat. Restricció entrada nous/ves socis/sòcies.	Desemborsament del 100% del capital a la constitució. Les despeses de constitució i gestió són més elevades que la S.C. i l'empresari individual.
Societat Anònima	Societat que té el capital dividit en accions que es poden transmetre lliurement i sota el principi de responsabilitat limitada i no personal dels socis pels deutes socials.	1	Mínim de 60.101,21 euros.	Limitada al capital aportat.	Règim Gral. IVA. Alta IAE. I.S. :Tipus 25% pels primers 120.202,41 euros i la resta al 30%. Les empreses que creïn o mantinguin llocs de feina, tipus impositiu del 20% fins a 120.202,41 euros.	Responsabilitat dels/de les accionistes limitada al capital aportat. Existeix la possibilitat de desemborsar inicialment tan sols el 25% del capital social.	Despeses de constitució i gestió elevades. Capital mínim elevat.

ATENCIÓ PREGUNTA!!!!!!

- PENSA AL TEU ENTORN. QUANTES PERSONES TREBALLEN PER COMPTE PROPI I QUANTES PER CONTE ALIÈ?
- SEMPRE HAN TREBALLAT DE LA MATEIXA MANERA O HAN ANAT CANVIANT O COMBINANT LES DUES FORMES?

La persona emprenedora

- **Aspectes importants de les persones emprenedores (còpia):**
- Són creatives.
- Són arriscades.
- Tenen iniciativa.
- Prenen decisions.
- Tenen capacitat de ser flexibles. Saben modificar.
- Estan motivades.
- Treballadores.
- Constants i tenen determinació.
- No solen tenir por al fracàs.
- Busquen ajuda.



EMPRENEDOR COMPETENT- EMPRENDEDOR CONTENT

- **CAL FER UNA AUTO-AVALUACIÓ DE LES COMPETÈNCIES EMPRENEDORES**

- 1. Entendre el **CONCEPTE DE COMPETÈNCIA PROFESSIONAL**

- 2. Obtenir el **CAPITAL COMPETENCIAL PROPI**

Quines competències tinc? En quin nivell les tinc?

- 3. Conèixer el **PERFIL EMPRENEDOR DE REFERÈNCIA**

Quines competències té la persona emprenedora d'èxit?

- 4. Fer el **CONTRAST** entre les pròpies competències i les del perfil de referència i dissenyar un **PLA DE MILLORA** de competències emprenedores

Com puc millorar i/o adquirir les competències emprenedores ?

MARIA LA BOTIGUERA Cas pràctic 1:

La Maria treballava en una agència immobiliària que, a causa de la crisi, va tancar i la Maria va quedar a l'atur.

La Maria, amb gairebé 50 anys i estudis justets (en el seu moment no havia donat gaire importància a l'estudi i quan va acabar el primer grau d'administrativa va començar a treballar) era conscient que ara li seria molt difícil trobar una altra feina.

Una cosina de la Maria tenia una botiga de roba per a joves i ella sempre havia pensat que li agradaria treballar en aquest sector. Va creure que ara era l'ocasió de fer una feina que li agradava i, alhora, deixar d'estar a l'atur. A més, creia que faltava una botiga d'aquest tipus al seu barri, que podria vendre bé i guanyar-se la vida fent això.

Havia cobrat la indemnització per acomiadament; per tant, disposava d'uns diners per invertir i, de moment, cobrava l'atur, cosa que li permetia un cert marge de maniobra. Així que va demanar informació a la seva cosina per saber quins passos havia de fer per poder obrir la botiga.

La Maria estava una mica espantada amb tants de tràmits, però no es va desanimar. Sí que es va adonar que necessitaria més temps del que havia previst abans de poder obrir al començament de temporada, per no tenir gaires pagaments abans de començar a tenir ingressos per vendes.

A més se li girava una feinada de por i encara que estava disposada a fer-hi les hores que calgués, res no li assegurava que tot sortiria bé. Però, si volia millorar la seva situació i pensar en el futur, quan se li acabassi l'atur i els estalvis, havia de posar fil a l'agulla i prendre decisions, encara que fossin arriscades, per tenir l'esperança que el futur seria millor.

Act.2 Descriu les teves habilitats i els teus punts forts més destacables i després, digues quines d'aquestes habilitats professionals tens o has de millorar i perquè.

Habilitat	Descripció
Tenir iniciativa	Faig les coses sense que m'ho hagin de demanar.
Compleixo els encàrrecs	Faig el que em demana fins al final.
Sóc Puntual	Arribo a temps a fer les coses.
Tinc capacitat de comunicació	Quan explico alguna cosa complicada, els altres m'entenen.
Tinc capacitat analítica	Sóc capaç d'analitzar i entendre problemes complexos.
Sóc persuasiu	Sóc capaç de convèncer els altres del que m'interessa.
Tinc perseverança	Tinc la capacitat d'esforç continuat sense desmotivar-me per resoldre un problema
Em relaciono bé	Tinc la capacitat de relacionar-me amb altres companys i amb persones que tenen més autoritat
Sóc creatiu	Tinc la capacitat d'inventar solucions
Resisteixo la pressió i l'estrès	Aguanto bé les situacions de pressió i d'estres
Tinc capacitat de treball	Puc treballar moltes hores

EL PROJECTE EMPRESARIAL

- Com ha de ser el meu projecte? (còpia)

LA REGLA DE LES 4 R

Raonat (s'ha d'estudiar i prepara avanç de dur-lo a terme)

Realista (s'ha de poder dur a terme)

Realitzable (he de saber dur-lo a terme)

Rentable (hem d'obtenir uns beneficis pel treball) NOTA: No cal que siguin econòmics!!

- Quins passos he de seguir par a crear el meu projecte i ser emprenedor?
- 1 TENIR UNA IDEA DE NEGOCI.
- 2 ELABORAR UN PLA DE NEGOCI.
- 3 BUSCAR ELS RECURSOS NECESSARISI.
- 4 POSAR EN MARXA EL PLA DE NEGOCI.

1 TENIR LA IDEA DE NEGOCI

- TENIR PRESENT ASPECTES COM: (còpia)
- Buscar necessitats que encara no estan cobertes.
- Buscar la diferenciació i creativitat.
- Pensar possibles modificacions de productes que ja estan creats.
- Revisar els nous filons d'ocupació.

Nous filons en l'àmbit de serveis **d'ajuda quotidiana**. *Ajuda a domicili, atenció a la infància, TIC, col·lectius de risc, mediació, prevenció de riscos.*

Nous filons en l'àmbit de serveis relacionats **amb la qualitat de vida**.
Rehabilitació vivendes, seguretat, transports col·lectius locals, comerç de proximitat (Uber, missatgeria urgent, Personal Trainer, Salut...)

Nous filons en l'àmbit de **serveis d'oci**. Turisme, sector cultural...
(Gastrobar, Agències d'oci,...)

Nous filons en l'àmbit de **serveis mediambientals**. **Gestió de residus, d'aigua, manteniment de zones rurals...** (gestió ambiental...)

ARA ET TOCA A TU PENSAR EN
QUINA SERÍA L'EMPRESA IDEAL.

(còpia) Activitat 3: pensa
activitats que t'agradin i que es
puguin convertir en una feina per
viure'n. Explica breument en què
consisteixen i raona si podrien ser
una iniciativa emprenedora.

ENDAVANT!!!

EMPRENEDORIA

UNITAT 2

ELABORAR EL PLÀ D'EMPRESA.
INTRODUCCIÓ

QUÈ ÉS UN PLÀ D'EMPRESA?

- (còpia) Un pla d'empresa és un document que recull el projecte, la idea de negoci prèvia i la planificació de totes les activitats que faran falta per tirar endavant la nostra societat (empresa).
- El seu objectiu es el de **determinar la viabilitat** del projecte empresarial.
- Aquest document ens pot servir per poder rebre posteriors subvencions per al nostre projecte.



El nostre pla: Activitat



Recordes la idea del tema anterior que pogués convertir-se en un possible negoci o en una iniciativa emprenedora? Tornem-hi!

(còpia) Fes un informe introductori que inclogui tots aquests aspectes.

En aquest informe-introducció inclourem:

- ❖ Una petita presentació pròpia.
- ❖ Una petita descripció de l'entorn.
- ❖ Una descripció de la «situació diferencial» que podem oferir a l'entorn o la descoberta de les carències que pugui tenir aquest o les necessitats que pugui tenir...
- ❖ Si respon a un nou filó d'ocupació
- ❖ Quin tipus d'empresa seria, de bens o de serveis.

EMPRENEDORIA

Unitat 3

ELS PROMOTORS

ELS PROMOTORS

(còpia) Els **PROMOTORS** són les persones emprenedores.

Són aquelles persones que posaran en pràctica totes les accions al seu pla d'empresa.



Són els creadors del seu pla. (o no)

Pregunta: és el mateix un promotor que un empresari?

ELS PROMOTORS

Objectius: (còpia)

(per què cal incloure als promotors al Pla d'empresa)

- — Per presentar la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador.
- — Per explicar les motivacions que donen origen a la creació de l'empresa.



ELS PROMOTORS

Aspectes claus:

- **2.1. Característiques personals (CÒPIA)**
- Cal detallar aspectes com l'edat, la formació, l'experiència professional, els antecedents empresarials a la família, etc.
- També pot ser interessant detallar, si és el cas, la complementarietat de les persones que formen l'equip fundador i directiu, analitzant els punts forts i febles de cadascuna , tant individualment com en equip.

Informació més detallada sobre la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador caldrà incloure-la en el Currículum Vitae a l'apartat d'Annexos.

ELS PROMOTORS

2.2. Motivació (còpia)

- Cal explicar les motivacions principals que han donat origen al projecte empresarial, com ara les inquietuds personals,
- Cal mostrar el perquè volem dur a terme una idea pròpia: generar ocupació, ser el/la propi cap, situació d'atur, etc
- Per a la futura persona inversora, prestadora o proveïdora serà fonamental conèixer les característiques més rellevants de la persona emprenedora o de l'equip fundador

ELABORAR UN CV



- MODEL DE CURRICULUM EUROPEU

- <https://europass.cedefop.europa.eu/es>

Activitat: elabora el teu currículum a la plataforma Europass.
Descarrega'l i guarda'l (envia-te'l a un correu) per a poder
incloure'l al teu pla.

EMPRENEDORIA

DEFINIR EL MODEL DE NEGOCI

DEFINIR EL MODEL DE NEGOCI

(còpia) Definir el teu model de negoci és saber quin és l'ADN del teu negoci. En altres paraules: és una eina que et permetrà definir amb claredat què vas a oferir al mercat, com ho vas a fer, a qui l'hi vas a vendre, com l'hi vas a vendre i de quina forma vas a generar ingressos.

Definir el teu model t'ajudarà a saber “què és el que va a passar i qui va a pagar què, quan i per què. Com més senzill sigui el model de negoci, millor funciona. Com més complex, més difícil serà d'implementar”,

Definició i característiques de la nostra empresa

(copia) Et recomanem un petit esquema:

DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE I DE L'EMPRESA

Què és l'empresa, quins objectius té i quins són els seus principals característiques.

Nom de l'empresa:

En aquest apartat posarem solament el nom real.

Missió: (recorda LA REGLA DE LES 4R) (que ha de ser una missió REALISTA, REALITZABLE, RAONADA RENTABLE)

Determinar quin és el nostre objectiu principal.

Posicionar-se al mercat de Vilanova?

Convertir-se en el referent de les empreses del voltant?

Liderar el rànkig d'empreses del sector?

Definició i característiques de la nostra empresa

DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE I DE L'EMPRESA

Descripció de l'empresa:

En que consisteix?

On estarà ubicada?

Quins serveix oferirà?

Quin horari?

Necessitarà personal?

Si necessita d'un local o no? (no cal descriure'l, ja ho farem més endavant)

Quin és el seu sector econòmic?

Públic objectiu:

A qui va dirigit el nostre negoci?

Que poden ser els nostres clients? Hi ha que definir-los.

Definició i característiques de la nostra empresa

Objectiu de l'empresa:

Quins són els nostres objectius?

Que és el que volem aconseguir?:

Apropar determinants serveix o productes al barri?

Crear llocs de treball al barri?

Obtenir beneficis?

*Dinamitzar l'economia del barri? D
emandes socials?...*

Exemple:

Ratetes SA pretén:

Garantir l'oferta de places d'educació suficient al barri de la Geltrú.

Determinar una alternativa d'oci per als nens i nenes del barri.

Crear llocs de treball per a possibles recent titulats en el CFGS Educació Infantil.

Obtenir beneficis per a reinvertir-los al negoci.

Propiciar l'associacionisme i col·laboració per part de la gent del barri de la Geltrú.

Col·laborar amb els associacions del barri.

Descripció de la nostra
empresa:

Ara et toca a tu
descriure la teva
empresa dins del teu
pla.

Emprenedoria

UNITAT 4

RECURSOS

QUÉ ÉS UN RECURS?

(còpia) Els recursos en emprenedoria són tots aquells elements necessaris per a la realització, posada en pràctica i manteniment de la nostre negoci.

Alerta: poden ser tan de forma tangible com intangible.

Cal tindre present:

REALITZACIÓ

POSADA EN PRÀCTICA

MANTENIMENT



TIPUS DE RECURSOS

(còpia) Podem distingir 5 categories diferents:

- **RECURSOS MATERIALS O FISICS.**

Tots aquells recursos necessaris: Local, infraestructures, maquinaria, eines, equips informàtics, mobiliari, vehicles...



TIPUS DE RECURSOS

(còpia)



- **RECURSOS HUMANS:**

Seran aquells individus, el treball dels quals ens ajudarà a dur a terme i crear el nostre negoci.

- **RECURSOS ECONÓMICS I FINANCERS:**

Tots aquells recursos basats en el flux monetari. El capital inicial, el romanent de tresoreria...

- **RECURSOS TECNOLÒGICS:**

Programes informàtics...



RECURSOS MATERIALS O FÍSICS.

(CÒPIA) Aquests 5 categories les podem agrupar en DOS GRUPS:

- Recursos de transformació
- Recursos d'utilització
- GRUP DE RECURSOS DE TRANSFORMACIÓ.
- Són els que s'utilitzen per a la producció d'altres recursos. Uns s'utilitzen de forma directa, com màquines, eines, equips, i altres intervenen de forma indirecta com terrenys, edificis, mobles, vehicles, infraestructura en general.
- GRUP DE RECURSOS D'UTILITZACIÓ.
- Són aquells que serveixen per a crear els nostres productes. Són els que formen part del producte com a matèries primeres, materials que no són transformats però formen part essencial del producte. Per tan són processats pels recursos de transformació. Per exemple: l'aigua de la Coca-Cola, el cotó de la samarreta, el plàstic del mòbil...

ACTIVITAT:

- (copia) Al nostre pla s'ha de fer una llista amb la descripció i la quantificació de maquinària, eines, equips informàtics, mobiliari, vehicles i instal·lacions necessàries.
- S'han de descriure amb el màxim de detall possible els models concrets i les especificacions tècniques de cada element i consignar-ne els imports aproximats.

(es interessant mostrar diverses alternatives de preus)

Fes primer una petita pluja d'idees de recursos.
Posteriorment realitza el filtrat d'elles.



Activitat:

Recurs Material	Descripció/utilitat	Preu proveïdor A	Preu proveïdor B	Obs.

