

TEMA 5

Emprenedoria

Curs acadèmic: 2023-2024

Professor: Javier Ortega

Continguts

Rol de la
persona
emprenedora

Pla i model de
negoci

Finançament

Ecosistemes
d'innovació

Passos per a
crear una
empresa

Rol de la persona emprenedora

- Quines diferències hi ha entre les persones emprenedores i les empresàries?
 1. Etapes del negoci diferents i, per tant, la mida varia.
 - ✓ Empreses emergents (*start-up*), empreses derivades (*spin-off*)... vs. empresa ja assentada
 2. Diferent grau de risc, i per tant, diferent grau d'innovació:
 - ✓ Incremental vs. radical
 3. Mentalitat més oberta?
 - En funció de quines siguin les respostes a les qüestions prèvies.

NOTA 1: *Aquests rols no són mútuament excloents.*

NOTA 2: *L'èxit en el món empresarial depèn d'una combinació de factors, incloent-hi les habilitats individuals, la indústria i el context econòmic.*

Pla i model de negoci

Què és el pla d'empresa?

- És el document que reflecteix, d'una manera detallada, el contingut del projecte empresarial que es pretén posar en marxa.
- Comprèn des de la definició de la idea fins a la forma concreta de dur-la a terme, incloent-hi la programació de les fases i els mitjans i recursos que s'utilitzaran.

Què és el llenç de model de negoci (canvas)?

- Un llenç o *canvas*, com el *business model canvas* ('llenç de model de negoci') o el *lean canvas*, és una eina visual i concisa que s'utilitza per resumir les principals parts del model de negoci en una sola pàgina o pissarra. És més simple i se centra en els aspectes essencials del negoci.

Pla i model de negoci



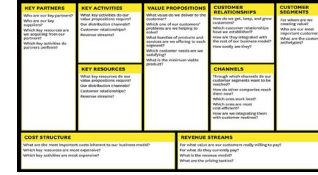
VS.

KEY PARTNERS Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which key resources are we acquiring from our partners? Which key activities do partners perform?	KEY ACTIVITIES What key activities do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?	VALUE PROPOSITIONS What value do we deliver to the customer? Which one of our customers' problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each segment? Which customer needs are we satisfying? What is the minimum viable product?	CUSTOMER RELATIONSHIPS How do we get, keep, and grow customers? Which customer relationships have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?	CUSTOMER SEGMENTS For whom are we creating value? Who are our most important customers? What are the customer archetypes?
KEY RESOURCES What key resources do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?		CHANNELS Through which channels do our customer segments want to be reached? How do other companies reach them now? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?		
COST STRUCTURE What are the most important costs inherent to our business model? Which key resources are most expensive? Which key activities are most expensive?			REVENUE STREAMS For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? What is the revenue model? What are the pricing tactics?	

Pla i model de negoci



- Document més extens i detallat
- Anàlisi exhaustiva de mercats, competència, operacions, inversions...
- Llarg termini
- Rígid
- Formal



- Una eina visual i concisa amb 9 elements
- Ajuda a comunicar la idea de negoci a possibles inversors/socis.
- Curt termini
- Flexible
- Informal

Activitat

1. Busqueu un pla d'empresa d'una empresa farmacèutica.
2. Busqueu un *canvas* d'una empresa farmacèutica.
3. Compareu els dos documents.
4. Compleixen les característiques que hem dit abans?
5. Discussiu les vostres impressions en grups.
6. Exposeu-les a la resta de classe.

Per què són necessaris els dos documents?

Un PLA D'EMPRESA ajuda a reflectir no només diferents escenaris plausibles, sinó quines són les ACCIONS i el RUMB que podria prendre l'empresa.

KEY PARTNERS Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which key resources are we acquiring from our partners? Which key activities do partners perform?	KEY ACTIVITIES What key activities do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?	VALUE PROPOSITIONS What value do we deliver to the customer? Which one of our customers' problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each segment? Which customer needs are we satisfying? What is the minimum viable product?	CUSTOMER RELATIONSHIPS How do we get, keep, and grow customers? Which customer relationships have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?	CUSTOMER SEGMENTS For whom are we creating value? Who are our most important customers? What are the customer archetypes?
	KEY RESOURCES What key resources do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?		CHANNELS Through which channels do our customer segments want to be reached? How do other companies reach them now? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?	
COST STRUCTURE What are the most important costs inherent to our business model? Which key resources are most expensive? Which key activities are most expensive?		REVENUE STREAMS For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? What is the revenue model? What are the pricing tactics?		



Un CANVAS ajuda a comunicar IDEES DISRUPTIVES en fòrums on l'audiència no espera que estiga TOT LLIGAT.

La relació entre l'èxit i el pla d'empresa

Les persones emprenedores que elaboren convenientment un pla d'empresa tenen més probabilitats d'èxit.

Per què?

- El pla permet preveure problemes
- Evita errors i despeses innecessàries
- Es treballa de manera més intel·ligent i es minimitzen els esforços
- Permet identificar els recursos necessaris
- Ajuda a gestionar la tensió empresarial
- Ens orienta cap al futur
- Facilita el procés d'innovació a l'empresa
- Augmenta la motivació
- Permet analitzar la viabilitat de l'empresa



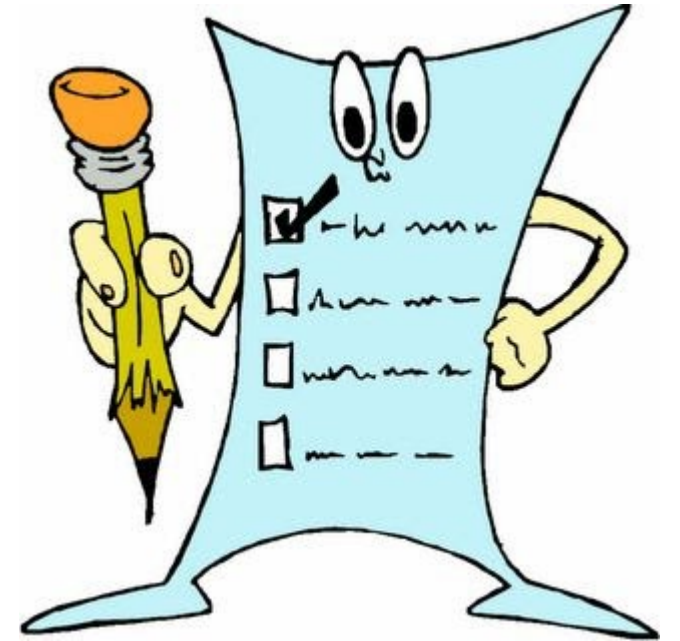
Passos previs al pla d'empresa

Cè·l·lula d'oportunitat

- Equip emprenedor
- Oportunitat de negoci
- Recursos

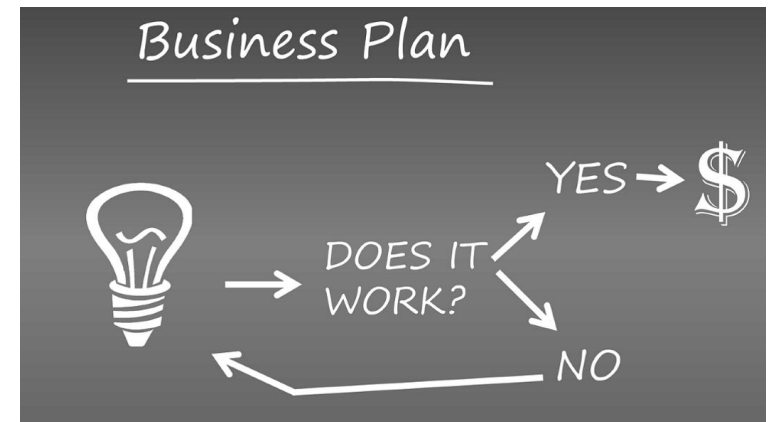
Recopilació d'informació

- Rellevant, de qualitat i actualitzada
- Breu
- Redactada de forma clara i concisa
- Que reflectisca una visió integral del projecte



Seccions del pla d'empresa

1. Descripció general
2. Línies de negoci: productes i serveis
3. Anàlisi de mercat i pla de comercialització
4. Procés productiu
5. Organització i personal
6. Planificació econòmica i financera
7. Anàlisi de viabilitat



1. Descripció general

- Dades generals de l'empresa.
- Descripció general de l'oportunitat de negoci.
- Comparació amb els competidors.
- Planificació general del projecte.
- Polítiques de recerca i desenvolupament
- Polítiques d'innovació

2. Línies de negoci: productes i serveis

- Aportacions del producte o servei.
- Anàlisi DAFO del producte o servei.
- Raons per a adquirir els nostres productes o serveis.
- Tecnologia requerida.
- Procés productiu.

3. Anàlisi de mercat i pla de comercialització

- Dades comercials del producte.
- Descripció del mercat.
- Enquesta d'acceptació de mercat.
- Polítiques de màrqueting.
- Anàlisi de Porter.
- Pla de vendes.

4. Procés productiu

- Descripció del procés de fabricació.
- Infraestructura necessària.
- Costos de producció.
- Estudi de proveïdors.
- Estudi de capacitat.

NOTA: Aquesta fase també es pot dur a terme si s'ofereixen **SERVEIS**

5. Organització i personal

- Inscrita de l'empresa.
 - Departaments
 - Personal necessari
 - Característiques
 - Qualificació necessària
 - Tipus de contracte
- Salaris
- Costos imputats a cada departament

NOTA: Hi aprofundirem més en el tema 9 (la gestió dels recursos humans)

6. Planificació econòmica i financera

- Inversió en immobilitzat.
- Capital no corrent.
- Recursos financers.
- Despeses generals.
- Període mitjà de pagament a proveïdors i cobrament a clients.

NOTA: En el tema 6 veurem què és això de la gestió economicofinancera

7. Anàlisi de viabilitat

- Volum total d'inversions.
- Costos totals del producte/servei.
- Compte de pèrdues i guanys.
- Pla provisional de tresoreria.
- Balanç provisional.
- Ràtios i conclusions.

NOTA: En el tema 6 continuarem amb això.

Finançament

- Qualsevol decisió d'**inversió** comporta una decisió sobre el seu **finançament**.
- **L'equilibri financer** és un principi bàsic de la direcció financera que considera que els actius no corrents han d'estar finançats amb recursos permanents, i que l'actiu corrent ha d'estar finançat amb recursos a curt termini més una part dels recursos permanents (denominat «fons de maniobra»).

NOTA: En el tema 6 aprendrem a calcular el **punt d'equilibri**, entre altres coses.

Fonts de finançament

- **Finançament intern o autofinançament:** recursos que genera l'empresa, amb l'activitat diària, per mitjà del benefici retingut i de l'amortització.
- **Finançament extern:** Procedeix de l'exterior de l'empresa. Pot ser:



- **Propi** (per mitjà de l'emissió d'accions).
- **Aliè:** S'obté acudint a les entitats financeres. Cal tenir en compte l'import, el termini i les condicions de devolució. El finançament aliè pot ser a curt o a llarg termini. N'hi ha de diferents tipus, com els bons, les obligacions, el lísing i els préstecs.

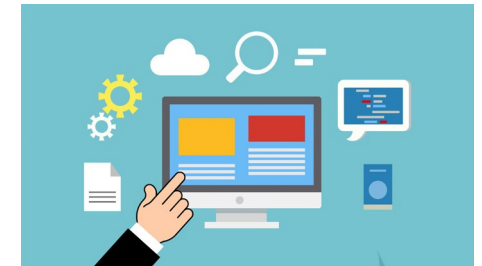


Ecosistemes d'innovació

- Són xarxes complexes d'organitzacions, institucions, empreses, investigadors i altres actors que col·laboren i comparteixen recursos, coneixements i tecnologies.
- La seua finalitat és fomentar la recerca, el desenvolupament i la innovació en la indústria farmacèutica.
- Aquests ecosistemes han esdevingut essencials per a accelerar el descobriment i desenvolupament de nous medicaments, teràpies i tecnologies mèdiques.

Elements clau en els ecosistemes d'innovació

- **Recerca col·laborativa**
- **Transferència de tecnologia**
- **Suport regulador**
- **Emprenedoria i finançament**
- **Accés a dades i recursos**
- **Educació i formació**
- **Col·laboració global**



Passos per a crear una empresa



Passos per a crear una empresa

1. Planificació i estudi de viabilitat. Abans d'iniciar qualsevol tràmit, és imprescindible fer un estudi de mercat i un pla de negoci sòlid. Heu de definir la vostra idea de negoci, identificar el públic objectiu i analitzar la competència.



Passos per a crear una empresa

2. Elecció de la forma jurídica. Decidiu quin tipus de societat voleu crear, com ara una societat limitada (SL), una societat anònima (SA), ser autònoms, etc. L'elecció de la forma jurídica afectarà els requisits legals i les obligacions que heu de complir.



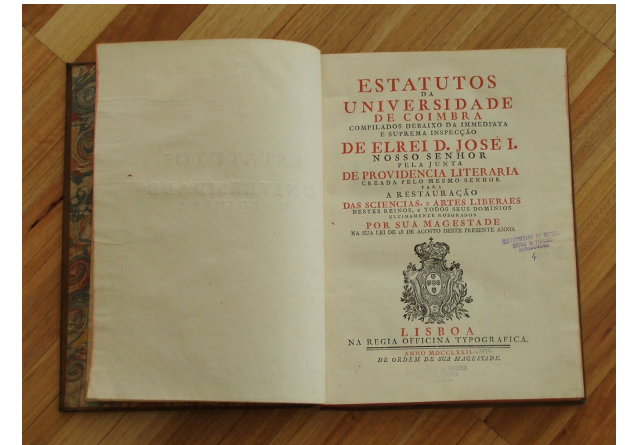
Passos per crear una empresa

3. Reserva de la raó social. Heu de comprovar si el nom que desitgeu per a l'empresa està disponible i, a més, heu de sol·licitar-ne la reserva al Registre Mercantil Central o al Registre Mercantil de la Comunitat Valenciana.

The logo for C.P. COMPANY features the letters 'C.P.' in a large, bold, serif font, with 'COMPANY' in a smaller, bold, sans-serif font directly below it. To the left of the text is a vertical grey bar with a white, stylized 'C' shape cutout.

Passos per a crear una empresa

4. Redacció dels estatuts. En el cas d'una empresa, haureu de redactar-ne els estatuts, que són el conjunt de normes internes que regiran el funcionament de l'empresa.



Passos per a crear una empresa

5. Obtenció del Número d'Identificació Fiscal (NIF). Per a obtenir un NIF de l'empresa, heu de presentar una sol·licitud a l'Agència Tributària. Això és necessari encara que sigueu autònoms.



Passos per a crear una empresa

6. Signatura de l'escriptura pública. Si esteu creant una societat, heu d'acudir a un notari per a signar l'escriptura pública de constitució de la societat.



Passos per a crear una empresa

7. Inscripció en el Registre Mercantil. Heu d'inscriure la societat en el Registre Mercantil de la Comunitat Valenciana. Això es fa a través del Registre Mercantil Central o de la seu electrònica del Registre Mercantil.



Passos per a crear una empresa

8. Alta a la Seguretat Social. Si voleu tenir persones contractades, les heu de donar d'alta a l'empresa anant a la Seguretat Social i, a més, heu de complir les obligacions laborals i de Seguretat Social corresponents.



Passos per a crear una empresa

9. Llicències i permisos. Depenent de la naturalesa del vostre negoci, pot ser necessari l'obtenció de llicències o permisos específics. Consulteu aquests requisits a l'ajuntament i les autoritats locals.

A document titled "SOL·LICITUD DE LICÈNCIA PER A OBRES MAJORS D'INSTAL·LACIÓ D'ELEMENTS I EQUIPS DE TELECOMUNICACIONS" and "REGISTRE D'ENTRADA REGISTRO DE ENTRADA". The document is from the Ajuntament de València. It contains the following sections:

- URL C-90**
- DADES SOL·LICITANT / DATOS SOLICITANTE (1)**
Nom i cognoms o rà social / Nombre y apellidos o razón social Tipus d'identificació / Tipo de identificación (DNI, CIF) Número Tipus de persona / Tipo de persona
 Física Jurídica
- DADES REPRESENTANT / DATOS REPRESENTANTE**
Nom i cognoms o rà social / Nombre y apellidos o razón social Tipus d'identificació / Tipo de identificación (DNI, CIF) Número Tipus de persona / Tipo de persona
 Física Jurídica
- DADES DE CONTACTE / DATOS DE CONTACTO**
Llenguatge / Lengua Valencià Castellà Telèfon / Teléfono Mòbil / Móvil Fax Adreça electrònica / Correu electrònic

Passos per a crear una empresa

10. Alta a Hisenda. Us heu de donar d'alta a l'Agència Tributària i complir totes les obligacions tributàries, com el pagament d'impostos i la presentació de declaracions.



Passos per a crear una empresa

11. Obertura d'un compte bancari. Obriu un compte bancari empresarial i feu-hi els ingressos inicials necessaris.



Passos per a crear una empresa

12. Contractació de personal (si cal). Si teniu previst contractar personal, assegureu-vos de complir les obligacions laborals, com ara redactar contractes i registrar-vos a la Seguretat Social.



Recomanació final

- Recordeu que aquests passos són **generals**.
- **Poden variar** en funció de la naturalesa del negoci i de la forma jurídica triada.
- La meua recomanació és **consultar** un advocat o assessor legal per a obtenir orientació específica i per a assegurar-vos que compliu totes les regulacions locals i nacionals.
- Finalment, però no menys important, tingueu en compte que els requisits **poden canviar** amb el temps, per tant és important estar al dia de la normativa vigent.