

## COM HO FARÈ?: CAMÍ CAP A L'EMPREDORIA

Saps que en l'actual economia de mercat apareixen contínuament noves oportunitats per a donar resposta a noves necessitats o millorar l'oferta de béns i serveis. Per aquest motiu **la creació i la consolidació d'una empresa és una opció per a moltes persones**. En aquest entorn, la figura de **l'emprenedor** esdevé la **clau**.

No és una opció senzilla. La persona promotora/emprenedora ha d'enfrontar-se a un conjunt d'obstacles que ha de superar per a poder assolir el seu projecte empresarial. La persona que té la intenció de desenvolupar i consolidar la seva idea empresarial ha de tenir unes determinades **actituds** i **competències personals**, com ara perseverança, capacitat d'assumir riscos, iniciativa, etc.

Per a acabar de definir aquesta figura cabdal, podríem sintetitzar que un **emprenedor és aquella persona que organitza, gestiona i assumeix el risc que comporta posar en marxa un projecte empresarial**.

Aquest itinerari d'autoocupació està subdividit en **dues unitats**. La primera pretén **analitzar els diversos recursos i instruments necessaris per a iniciar un projecte d'emprenedoria**. La segona unitat es centra a conèixer i desenvolupar el **procés de creació d'una empresa** i a donar les pautes per a la definició d'un pla d'empresa.



## INICI D'UN PROJECTE D'EMPREDORIA

En l'àmbit empresarial, l'obtenció de recursos ha estat una de les principals **preocupacions** de les persones que volen iniciar un negoci o de les que ja el tenen consolidat. Per als nous emprenedors, la dificultat i la impossibilitat d'obtenir aquests recursos és, sovint, motiu de frustració i d'abandonament d'aquesta idea de negoci. En poques paraules, en aquesta societat de consum exacerbada, **no hi ha res gratuït**.

Tot i així, en aquesta unitat, abordarem els recursos clau, les seves principals característiques i el procediment general per a obtenir-los. Quan ens referim a recursos per a la iniciativa empresarial, **no només hem de pensar en recursos financers**, sinó que també hem de considerar els **recursos de caràcter no econòmic**, imprescindibles també per a aquesta fita.

Així, doncs, els recursos més rellevants per a la constitució d'un negoci són:

### Recursos d'assessorament/acompanyament

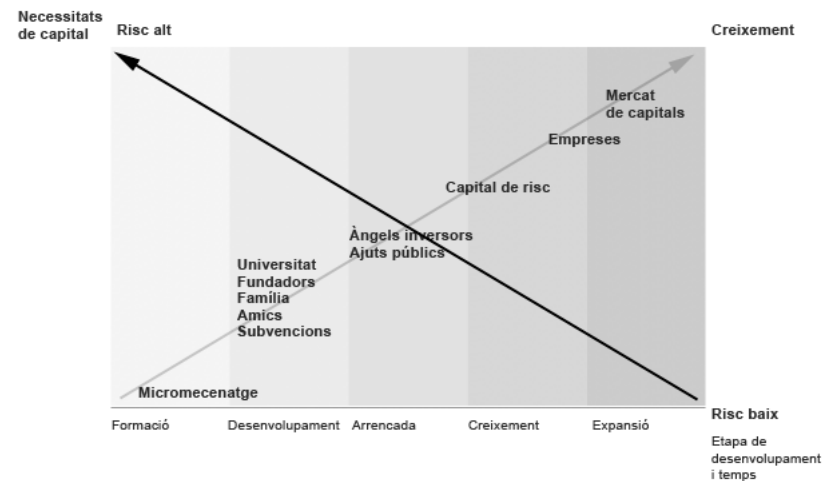
Les iniciatives emprenedores necessiten sovint informació, assessorament i/o acompanyament, especialment, en les primeres fases de desenvolupament.

### Recursos socials

**En el context de l'emprenedoria, la xarxa social** es podria definir com el conjunt de relacions directes i indirectes que el promotor manté amb diferents persones del seu entorn socioeconòmic i familiar. Aquesta xarxa esdevé un recurs estratègic i clau per al desenvolupament del negoci. **Al següent apartat disposeu d'una enumeració de les principals xarxes socials.**

### Recursos econòmics i financers

Disposar de recursos, materials i econòmics, és un dels principals reptes de qualsevol iniciativa emprenedora i empresarial.



**Micromecenatge** (en anglès crowdfunding), també anomenat finançament col·lectiu, microfinançament col·lectiu i finançament en massa, és una cooperació col·lectiva duta a terme per persones que creen una xarxa per aconseguir diners o altres recursos. Normalment s'utilitza Internet per finançar esforços i iniciatives d'altres persones o organitzacions. El micromecenatge es pot fer servir per a moltes finalitats, com ara artistes que busquen el suport dels seguidors, campanyes polítiques, finançament del naixement de companyies o petits negocis.

**Capital de risc.** Les societats de capital de risc són entitats l'objectiu principal de les quals consisteix en la presa de participacions temporals en el capital social de les empreses (generalment empreses no financeres ni immobiliàries i que no cotitzen als mercats secundaris oficials). Aquest actiu financer actua com a catalitzador de noves iniciatives innovadores i emprenedores, capaces de modernitzar i fer més competitiu el teixit empresarial d'un país.

**Business angels.** Els àngels inversors són persones físiques amb un coneixement ampli de determinats sectors i amb capacitat d'inversió, que impulsen el desenvolupament de projectes empresarials amb un potencial de creixement alt en les primeres etapes de vida mitjançant l'aportació de capital i valor afegit a la gestió. Es tracta d'inversors que aposten per un projecte empresarial, sense implicar-se en el dia a dia però aportant-hi un valor afegit, per la qual cosa també se'ls coneix com a capital amable.

**Banca d'inversió.** Les inversions que fan les entitats financeres grans en empreses tecnològiques de mida reduïda solen canalitzar-se mitjançant fons de capital de risc constituïts amb aquesta finalitat o per mitjà de les captacions de fons que fan les seves societats gestores.

**Fundacions especialitzades**, que normalment operen en sectors concrets i específics seguint criteris tecnològics o geogràfics (biotecnologia, nanotecnologia, etc. o projectes que han sorgit d'una regió concreta...). N'hi ha un nombre relativament reduït, però solen ser molt actives.

**Family offices** o grans patrimonis familiars que destinen part dels seus recursos a invertir sistemàticament en empreses noves. Es diferencien dels àngels inversors en el caràcter sistemàtic d'aquestes inversions i pel fet que no s'impliquen tant en les empreses participades.

**Grans corporacions empresarials**. Són empreses de grans dimensions que poden funcionar a escala internacional i que solen fer un seguiment de certes tecnologies o sectors molt relacionats amb el seu model de negoci.

Malgrat la multiplicitat de modalitats financeres que han aflorat per a iniciar una nova activitat empresarial, l'obtenció de recursos financers és, avui dia, una de les principals dificultats a què s'enfronten els emprenedors en el moment de posar en pràctica la seva iniciativa.

## RECURSOS QUE T'AJUDARAN AMB EL TEU PROJECTE EMPRENEDOR

Pràcticament tots els serveis de promoció econòmica d'ajuntaments, cambres de comerç i consorcis disposen d'un assessor en empenedoria. Tot i així, en citem els més rellevants.

- [Barcelona Emprenedoria](#) Direcció operativa d'Emprenedoria, creada per [Barcelona Activa](#), l'Agència de Desenvolupament Local de l'Ajuntament de Barcelona. Ofereix informació i eines de qualitat a les persones amb idees de negoci perquè puguin emprendre i consolidar el seu projecte amb autonomia.
- [Emprenedoria social](#) Web que recull una selecció de recursos al servei de les iniciatives d'empenedoria social, en el marc del Programa d'empenedoria social a Catalunya.
- [Catalunya Emprèn](#) Web dependent de la Generalitat de Catalunya, que inclou una xarxa d'entitats especialitzades en el suport a les persones empenedores, que poden guiar, acompanyar i assessorar de forma gratuïta a l'hora d'establir un projecte professional.
- [Madrid Emprende](#) Madrid Emprende neix el 2005 amb l'objectiu d'impulsar la competitivitat del teixit empresarial d'aquesta ciutat.

Per a conèixer i potenciar les xarxes socials, específicament en l'àmbit de l'emprenedoria, hi ha un conjunt de recursos creats per a compartir idees, resoldre dubtes, posar-se en contacte amb inversors, etc. A continuació mostrem una selecció d'aquests serveis:

[Emprendedores 2.0](#) Plataforma on els emprenedors poden compartir vídeos i informació, publicar blogs i dialogar amb altres emprenedors a través del xat, crear grups temàtics dins de la plataforma, etc.

[Infocif.es](#) Xarxa social que facilita la creació d'empreses i el *networking* entre emprenedors. També ajuda les PIMES pel que fa a la promoció i la venda dels seus productes. També es pot utilitzar per fer consultes, que respondran analistes experts. És de pagament.

[Rock The Post](#) Xarxa que permet el contacte entre emprenedors que busquen finançament i possibles inversors interessats. Especialment enfocada a les empreses.

[Econred](#) Plataforma desenvolupada especialment per al networking, l'aprenentatge i l'intercanvi d'experiències, la promoció en línia, etc. Permet publicar notícies, ofertes, cercar contactes, crear wikis i blogs. Especialment enfocada a treballadors autònoms.

[Emprendedores](#) Aquest portal líder en economia i finances detalla com fer un ús professional d'aquests recursos i utilitzar-los com a estratègies de màrqueting, implantació en les nostres empreses, etc. És un web dedicat al suport a emprenedors que ofereix un cercador d'entitats financeres per a cada província. A més, conté informació interessant sobre negocis, congressos, etc.

[Circe](#) El Centro de Información y Red para la Creación de Empresas és un sistema d'informació que permet dur a terme, de manera telemàtica, els tràmits per a la constitució de determinades societats mercantils a Espanya.

[Emprende XL](#) És una xarxa social per a emprenedors, creada per Injuve, en la qual es pot trobar formació gratuïta, recursos i finançament per a joves. Per a més informació, visualitza aquest [vídeo explicatiu](#).



[Emprendedores y Pimes](#) Web creat per la Direcció General d'Indústria i de PIMES. Pertany al Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme. Disposa d'una oferta de serveis de suport a la persona emprenedora.

[APP Emprendemos](#) Aplicació d'Injuve (**Instituto de la Juventud**: organisme públic, adscrit al Ministeri de Sanitat, Serveis Socials i Igualtat). És una aplicació moderna per a tauletes i telèfons intel·ligents que proporciona recursos per a la formació, l'ocupabilitat, la recerca de subvencions, el finançament i l'assessorament a joves i dones que inicien un projecte empresarial.

## Bloc d'activitats: Vull emprendre una idea, per on començo?

### Activitat 1. Troba les ajudes i les subvencions que t'interessen.



Utilitza el cercador d'entitats financeres al web [Emprendedores](#) i troba i esmenta com a mínim 3 tipus d'ajuda/subvenció de la teva comunitat autònoma que tinguin el període de sol·licitud obert. Esmenta breument les estratègies de recerca de feina que utilitzes:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

## Activitat 2. Cerca el PAE més proper.

Amb el cercador de punts d'atenció a l'emprenedor (PAE) del web de [Circe](#) cerca el PAE més proper al teu lloc de residència.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



### Activitat 3. Instruments financers per al teu negoci.

Amb els recursos esmentats, cita instruments financers que s'adeqüin a la teva idea de negoci i explica'ls breument.

1.	4.
2.	5.
3.	6.

### Activitat 4. Esdeveniments de networking.



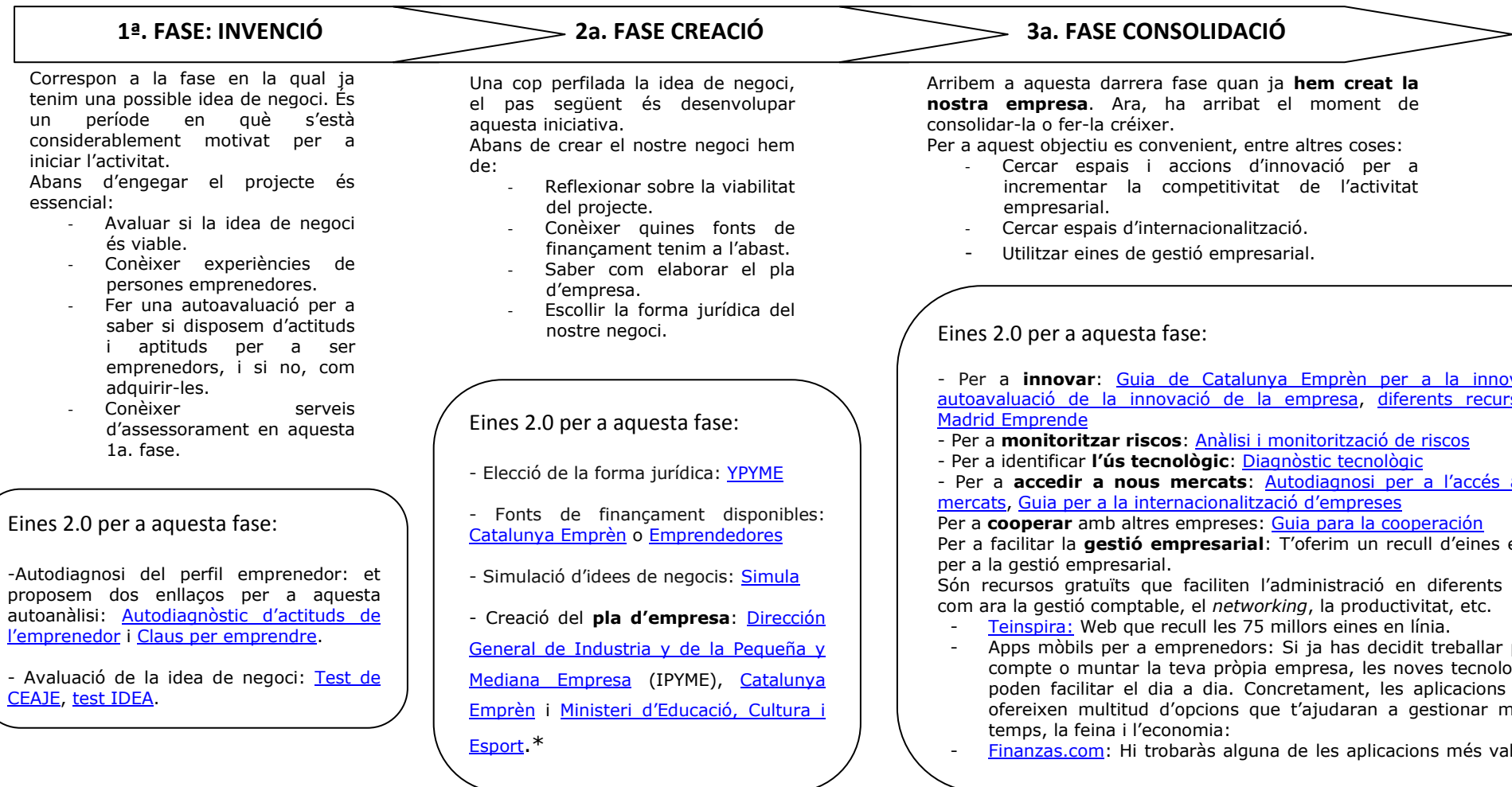
Cerca tres esdeveniments presencials de Networking que t'interessin i elabora una petita agenda (descripció, dia, etc.).

Dia i Data	Nom de l'esdeveniment	Adreça o Telèfon de contacte	Persona de contacte	Mail o xarxa social de la persona de contacte	Per què m'interessa aquest esdeveniment	Descripció de l'esdeveniment	Amb qui podria col·laborar
Dilluns							
Dimarts							
Dimecres							
Dijous							
Divendres							
Dissabte							
Diumenge							

## 2. PLANIFICO EL MEU PROCÉS EMPRENEDOR... I START-UP!

En aquesta unitat coneixerem les diferents **fases** que componen el **PROCÉS D'EMPRENEDORIA**.

Així, doncs, hem diferenciat aquest itinerari en tres fases: una primera d'invenció/motivació, la segona de creació i l'última de consolidació i desenvolupament.



## CREACIÓ DEL **PLA D'EMPRESA\***

- Creació del **pla d'empresa**: [Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa](#) (IPYME), [Catalunya Emprèn](#) i [Ministeri d'Educació, Cultura i Esport](#).

- **Altres recursos interactius** per a elaborar un pla d'empresa: **aplicacions mòbils**

Aplicacions mòbils per a telèfons intel·ligents que ens ajuden a desenvolupar un pla de negoci:

- **Plan de Negocio**: És un llibre en el qual es responen les principals consultes a l'hora d'elaborar un pla de negoci. Aplicació de pagament.
- **StratPad**: Disponible només per a iOS, és un assistent que ens guia pas a pas en la redacció d'un pla de negoci. Aplicació gratuïta.
- **Business Plan Premier**: Disponible per a iPad. Elabora el teu pla d'empresa i permet fer-ne difusió a més de 3.000 inversors. Aplicació de pagament.

Tot i que acabem d'esmentar algunes eines per a elaborar-lo, ens detindrem en aquest punt per a analitzar amb més detall l'instrument clau de l'emprenedor a l'hora de planificar el seu projecte empresarial: **el pla d'empresa**.

Podem trobar diferents terminologies que fan referència al pla d'empresa, com ara pla de negoci, *business plan*, etc. Però tots els conceptes es poden definir com el document que té com a principal objectiu ajudar l'emprenedor a reflexionar sobre la idea de negoci, plasmar-ne el contingut i finalment, planificar-ne l'inici.

### Per què s'ha d'elaborar?

Segur que molts coneixem alguna persona que ha creat una empresa o una organització sense haver redactat un pla de negoci. Cal dir que el pla d'empresa no és un document obligatori ni garanteix l'èxit del nostre negoci, però també és cert que la seva elaboració és de gran **utilitat** ja que...

- **Explicita** la idea de negoci i la fa comprensible per a tothom. Facilita la comunicació de la idea a clients, proveïdors, etc.
- Facilita una **avaluació sistemàtica** i global de la idea en l'àmbit tecnològic, comercial i financer.
- Permet tenir una **visió objectiva** i crítica del projecte, ja que es basa en dades contrastades.
- Ajuda en el **procés de decisió**, la qual cosa permet abandonar o modificar el projecte abans d'invertir-hi recursos.
- És útil per a aconseguir fonts de **finançament**, ja que moltes entitats bancàries o inversors privats el demanen.
- Serveix per a identificar i **prevenir riscos** futurs i prepara plans de contingències que permetin anticipar-se als esdeveniments.
- Serveix per a elaborar explícitament una llista **de fites i objectius**.

## Qui l'ha d'elaborar?

**L'empresari o equip fundador** és qui ha de redactar el pla d'empresa, però es recomanable consultar amb diferents institucions o recursos en línia per a poder-lo definir.

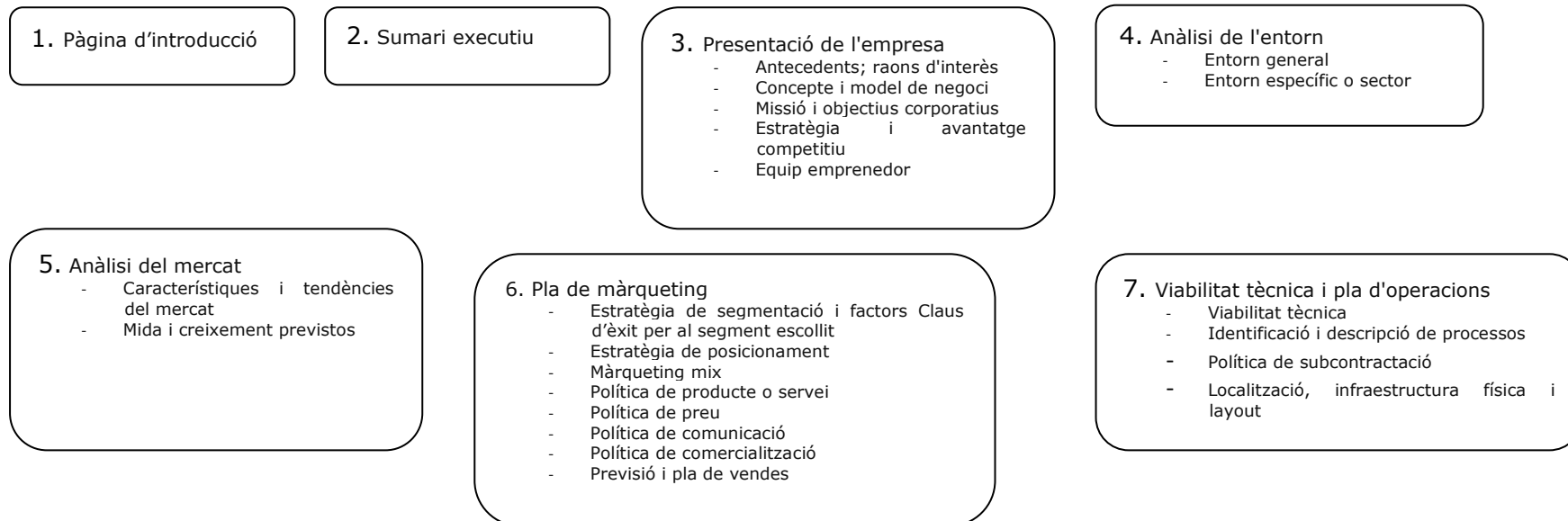
## Estructura i contingut del pla d'empresa:

Abans de detallar l'estructura del pla d'empresa, és rellevant que compleixi tres criteris de redacció:

- Estructura **coherent** i simple
- Contingut **comprensible** i concís
- Format visual i **atractiu**

A continuació mostrem una **proposta** per a elaborar un pla d'empresa. Cal dir que és un índex orientatiu que s'haurà d'adaptar a la situació concreta de cada empresa o organització. A la xarxa i a través de diferents aplicacions interactives, es poden trobar altres estructures també vàlides.

Un model de Pla d'Empresa:



**Bloc d'activitats: Desenvolupant el meu procés d'emprenedoria:**

**Activitat 1. Fes el test de CEAJE per avaluar la viabilitat del teu projecte empresarial i envia'ns-en el resultat gràfic.**



[http://www.ajeimpulsa.es/formulario/evalua\\_idea\\_negocio](http://www.ajeimpulsa.es/formulario/evalua_idea_negocio)

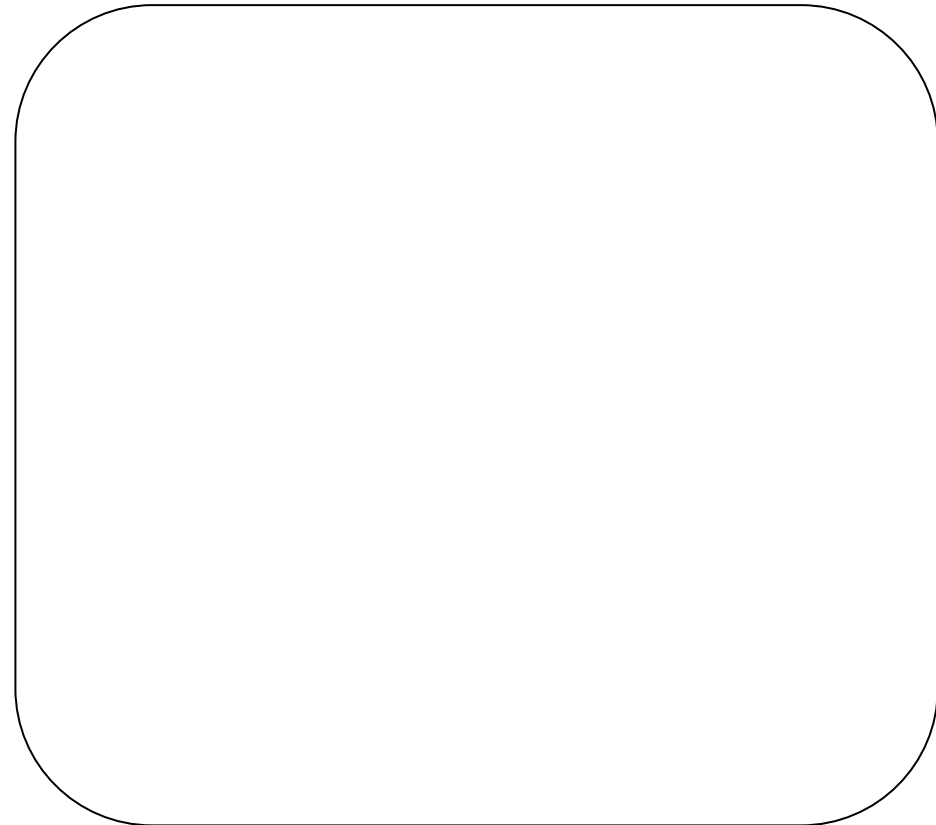
1 = Estoy de acuerdo.  
2 = Estoy en desacuerdo.

SÉ SINCERO CONTIGO MISMO

Paso 1 de 3 Paso 2 de 3 Paso 3 de 3

Enunciados	De acuerdo	En desacuerdo
Es fácil materializar la inversión (realización de obras, montajes, compra de equipos, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Este proyecto me supondrá dejar de hacer muchas cosas importantes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La idea (producto/servicio) es muy frecuente en el mercado actual	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo identificados y documentados los equipos tecnológicos necesarios de producción del producto/servicio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mi grado de implicación es bastante elevado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo suficiente experiencia en la gestión de negocios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conozco bien el producto, la política de precios, la distribución y la promoción de nuestros competidores más relevantes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existen o pueden aparecer con facilidad empresas que ofrezcan productos/servicios similares a los nuestros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se puede considerar que una o unas pocas empresas tienen una cuota importante de mercado (empresas dominantes)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe bastante dependencia de un número reducido de proveedores sin que haya proveedores alternativos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El producto/servicio conlleva una mejora en la satisfacción de las necesidades de los clientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En veinte segundos podría convencer a un inversor para que invirtiera en mi idea de negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actualmente me resultaría difícil citar a un cliente, de forma explícita, al menos tres razones para adquirir el producto/servicio que ofrezco	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
No tengo todavía una idea de cuál podría ser mi futuro catálogo de productos y/o servicios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se ajusta bastante bien a mi disponibilidad financiera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe un alto riesgo de endeudamiento para ejecutar mi idea de negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Siguiente >



**Activitat 2. T'animem a elaborar el pla de màrqueting de la teva empresa (només l'apartat de política de comunicació). Et pots guiar a partir d'aquestes preguntes:**

a. Quines eines o instruments utilitzaràs per a donar-te a conèixer?

b. Planifica temporalment, elaborant un calendari, les accions de promoció/comunicació.

Igual t'ajudarà: [Com fer un pla de marqueting](#)

**Activitat 3. Esmenta quines serien les accions i els instruments destinats a incrementar la competitivitat de la teva activitat empresarial.**

Area for writing the answer, consisting of a large rounded rectangle with horizontal dotted lines.