

Unitat 1: La Iniciativa emprendedora i la idea de negoci

Sitio: AULES

Curso: Empresa i iniciativa emprendedora INFORMÀTICA

Libro: Unitat 1: La Iniciativa emprendedora i la idea de negoci

Imprimido por: ROLDAN VICENTE SANCHIS MARTINEZ

Día: lunes, 20 de enero de 2025, 16:10

Tabla de contenidos

1. Objectius

2. Continguts

3. Introducció

4. L'esperit emprenedor

5. Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit emprenedor

6. Classificació de tipus d'emprenedors

7. L'empresari

7.1. Avantatges i inconvenients d'emprendre

8. La innovació i desenvolupament econòmic

8.1. Tipus d'innovació

9. La idea de negoci

9.1. La idea de negoci en el pla d'empresa

9.2. Identificació de les idees de negoci

9.3. Valoració de la idea de negoci

9.4. Factor diferenciador

10. Pla de d'empresa

11. Bibliografia i webgrafia

1. Objectius

- Identificar els avantatges i inconvenients del treball per compte propi.
- Conèixer els tipus d'innovació.
- Valorar els canvis socials i les noves necessitats.
- Redactar la idea de negoci i la seua proposta de valor

2. Continguts

1. Introducció
2. L'espírit emprenedor
3. Classificació dels emprenedors
4. Creativitat i innovació. Desenvolupament
5. La idea de negoci

3. Introducció

Estudiarem la innovació, és a dir, què aportarem amb la creació de la nostra empresa al teixit empresarial d'una societat concreta. A la innovació s'ha d'afegir el concepte i el tractament de la iniciativa emprenedora, és a dir, de l'actuació positiva i engrescadora que una persona, amb les característiques d'emprenedor, duu a terme per idear i crear una empresa.

També tractarem la figura de l'emprenedor, que és la persona que porta a terme una idea a constituir l'empresa, i veurem que els mateixos empleats poden tenir un component d'emprenedors i aportar noves idees i noves formes d'organització a l'empresa.

En el primer apartat també estudiarem les actituds que ha de tenir l'empresari per fer un bon exercici de l'activitat empresarial i començar a posar les bases de com serà aquesta. Veurem que els objectius empresarials s'han de plasmar en el pla d'empresa, i també el nucli essencial d'aquest pla d'empresa, que és definir la idea de negoci. A més a més, coneixerem les institucions expertes en el tema i aprendrem a buscar l'orientació i la informació per crear l'empresa.

4. L'esperit emprenedor

L'emprenedor és aquella persona que, aplicant les seues capacitats, converteix una idea en un projecte econòmic concret, ja siga en una empresa o en una organització social, i que genera algun tipus d'innovació i beneficis econòmics i socials.

De la definició d'emprenedor convé aclarir algunes idees:

- Projecte econòmic: és el conjunt de polítiques i estratègies econòmiques que porten a aconseguir objectius econòmics i socials.
- Oportunitat de negoci: la idea de l'emprenedor es genera en l'empresa amb ànim de lucre.
- Beneficis socials: la idea de l'emprenedor es desenvolupa en una organització social amb l'objectiu d'aconseguir major benestar en les persones.

Algunes de les qualitats que hauria de tenir d'un bon emprenedor o emprenedora són:

- Capacitat per prendre decisions i assumir riscos: L'emprenedor ha de ser conscient en cada moment d'allò que vol fer i, per això, ha de saber en tot moment quins riscos assumeix i tenir la capacitat d'assumir-los.
- Creativitat i afany d'innovació: Han de ser persones que tinguen idees interessants i troben noves solucions a problemes plantejats. La creativitat dona a les persones la capacitat de generar idees, de mostrar noves visions i noves interpretacions del món que ens envolta.
- Confiança en si mateix: L'emprenedor ha d'estar convençut que tindrà èxit i ha d'estar motivat.
- Sentit pràctic: Ha de fer les coses sense donar-hi gaires voltes i aprofitant al màxim el temps i els recursos que té.
- Organització: En qualsevol activitat empresarial és necessari l'ordre i la coherència.
- Facilitat per a les relacions personals: Un emprenedor mai no està sol. S'envolta de persones competents i té relació amb persones que el puguen portar a l'èxit.
- Constància: L'èxit no és immediat i s'ha de tenir paciència i la capacitat suficient per a mantenir-se fins a aconseguir-ho.

- La iniciativa porta les persones a dur a terme accions, a fer propostes, a ser actives davant les situacions. La persona amb iniciativa tracta de realitzar de manera continuada el seu treball amb ganes de fer coses, és a dir, motivació.
- La curiositat és la capacitat de voler conèixer, d'aprendre i d'esbrinar tot el possible sobre les coses i els fets que ens envolten.
- El lideratge empresarial es defineix com la capacitat de fer que les persones de l'equip del líder treballen motivades.
 - Formació En l'actualitat és impensable que una persona sense formació pugui triomfar en el món empresarial. En el món actual es requereix una capacitat que prové de la formació acadèmica i de l'experiència professional.

El projecte emprenedor és la definició d'un pla personal que persegueix aconseguir objectius empresarials mitjançant la planificació i el desenvolupament d'un pla d'empresa.

5. Instruments per identificar les capacitats que afavoreixen l'esperit emprenedor

Cada persona té una imatge d'ella mateixa i també els altres tenen una imatge de nosaltres que necessàriament no han de coincidir.

Anàlisi de capacitats emprenedores i instruments per a l'anàlisi

Per saber identificar les nostres capacitats emprenedores s'ha de fer una anàlisi de les pròpies capacitats i expectatives com es veu en la figura. Aquesta anàlisi es pot dur a terme amb instruments diversos i depèn de les diferents capacitats que es vulguin analitzar.

Una vegada s'ha fet l'anàlisi per trobar les capacitats emprenedores d'una persona redactarem un projecte emprenedor.

El projecte emprenedor és la definició d'un pla personal que persegueix aconseguir objectius empresarials mitjançant la planificació i el desenvolupament d'un pla d'empresa.

6. Classificació de tipus d'emprenedors

L'*autonomia* de l'emprenedor es pot agafar com a criteri de classificació dels emprenedors.

Segons aquesta classificació, podem trobar dos tipus d'emprenedors.

- **Intraprenedor (intrapreneur):** És l'emprenedor dependent, ja que aplica les innovacions en una empresa de la qual ell no és titular. Són els directius i treballadors de grans empreses i alts funcionaris de l'Administració.

L'intraprenedor o emprenedor corporatiu és l'empleat que actua amb iniciativa i autonomia per aconseguir els objectius de l'empresa on treballa.

- **Emprenedor (entrepreneur):** És l'emprenedor independent que aplica les innovacions a la creació de la seua pròpia empresa o a la seua millora. És l'empresari.

Els que pertanyen al tipus emprenedor es poden classificar, en funció dels objectius que volen assolir, en:

- Emprenedor artesà: aquell emprenedor que vol ser el seu propi empresari desenvolupant la professió a la seua manera sense tenir aspiracions de creixement empresarial ni domini de mercat.
- Emprenedor familiar: igual que el primer, vol desenvolupar la seua professió, però espera que aquesta continue amb els seus descendents.
- Emprenedor administrador: vol arribar a crear empreses que durin i poder dirigir molta gent.
- Emprenedor oportunista: vol descobrir noves oportunitats de negoci que generen el màxim benefici amb el mínim temps.

Tipus d'emprenedor segons la motivació:

- Econòmic: obtenir el major benefici.
- Social: procurar la millora de condicions de vida dels altres.

- Tecnològic: desenvolupar innovacions de producte o procés.
- Polític: autorealitzar-se.

El projecte emprenedor és la definició d'un pla personal que persegueix aconseguir objectius empresarials mitjançant la planificació i el desenvolupament d'un pla d'empresa.

7. L'empresari

Qualsevol persona no pot arribar a ser empresari, ja que l'empresari té unes característiques pròpies i específiques. L'empresari és el promotor de qualsevol projecte emprenedor que es duu a terme.

Es poden analitzar dos conceptes d'empresari:

- El concepte econòmic: L'empresari és aquella persona que organitza, gestiona i assumeix el risc que implica la posada en marxa d'un projecte d'emprenedoria i que administra de manera eficaç, combinant els recursos humans, físics, productius, tecnològics i financers d'una organització, amb la finalitat de generar beneficis.
- El concepte jurídic: És una persona, física o jurídica que, per ella mateixa o per mediació dels seus representants, exercita i desenvolupa una activitat empresarial, en nom propi i de manera habitual, i adquireix la titularitat de les obligacions i dels drets que es deriven de l'activitat.

Si analitzem aquests dos conceptes podem deduir els trets que defineixen a l'empresari. Aquests trets són:

- Assumeix riscos.
- Administra béns.
- Organitza persones.
- Té personalitat jurídica.
- És objecte de drets i obligacions.
- Busca beneficis.
- La seua dedicació és habitual i permanent.

En la taula 1.1 es poden veure les característiques principals que defineixen l'empresari.

TAULA 1.1. Classificació de les característiques de l'empresari

Personals	Claredat en els objectius. Capacitat de lideratge en l'organització i delegació de funcions. Iniciativa i creativitat. Dinamisme en la presa de decisions. Facilitat per les relacions personals i interpersonals. Independència. Confiança en ell mateix. Ambició per aconseguir els objectius. Equilibri emocional. Responsabilitat i compromís.
Professionals	Formació tècnica en el sector. Formació empresarial suficient en el sector. Experiència professional prèvia. Utilització d'eines informàtiques de comunicació.

7.1. Avantatges i inconvenients d'emprendre

Emprens en solitari quan assumeixes tu només els riscos, preses totes les decisions i portes sobre la teua esquena tot el pes del negoci.

Pots estar envoltat d'un munt de gent que treballa amb tu o per a tu, i no obstant això estar emprenent en solitari, perquè manques de l'orientació adequada.

En aquestes situacions, els desavantatges d'emprendre són clares:

- Dubtes i incertesa: sents temor al no saber què passarà amb la teua empresa, el teu treball, tot el teu esforç i inversió.
- No tens ingressos fixos: els diners que ingresses dependrà de tu, de com gestions i administres el teu negoci; per contra, si fores treballador dependria d'un salari fix i estable que percebries tots els mesos sense majors complicacions.
- Riscos financers: l'èxit d'una empresa depén en certa manera de factors externs. El mercat canvia constantment i apareixen nous competidors. Sense una planificació financera adequada, els riscos es multipliquen.
- Treballs extra: en emprendre existeix la temptació de no delegar en uns altres, i prescindir de l'ajuda necessària. Pots convertir-te en el teu propi comercial, el teu propi comptable, el teu propi assessor financer...
- Càrrega sobrehumana de treball diari: com assumeixes rols que no et corresponen, cada vegada treballes més i més, i comences a estar cremat i a ser menys productiu.
- T'oblides dels bons hàbits: tot es converteix en treball. Deixes de costat aqueix temps d'oci tan positiu per a recarregar les piles. I el que és pitjor, t'oblides de passar temps amb la teua parella, els teus fills, etc.

Alguns dels avantatges d'emprendre són:

- Guanyar l'autonomia laboral: tu marques les pautes, les teues tasques i activitats. Eres el teu propi cap, i això suposa un major nivell de responsabilitat i constància; però d'altra banda aconsegueixes la llibertat de deixar d'obeir a uns altres per a començar a implementar la teua metodologia de treball.
- Aconseguir el treball dels teus somnis: una dels grans avantatges de ser emprenedor és que pots treballar en alguna cosa que realment t'agrada. Alguna cosa que et motiva. Treballar més realitzat i motivat és com si no treballares, com si només gaudires del que t'agrada fer.
- Veure nàixer el teu projecte del no-res: iniciaràs un camí ple de reptes i desafiaments, però el gaudiràs perquè sabràs que estàs lluitant per alguna cosa teu, que et pertany i que has creat des de zero.

- Augmentar exponencialment els teus ingressos: si el teu negoci funciona, els teus guanys s'aniran incrementant a mesura que ho facen les de l'empresa. Una vegada consolidada, els teus ingressos seran majors que els que podries obtindre com a empleat d'un tercer.
- Administrar millor el teu temps: amb l'orientació professional adequada aprendràs a delegar tasques en uns altres, centrant els teus esforços en el que eres més productiu i necessari per a l'empresa. També aconseguiràs més temps d'oci per a dedicar a la família.
- Seleccionar al teu equip: es va acabar haver d'aguantar a incompetents al teu voltant. Eres el cap i pots seleccionar al personal que vols que treballi per a tu; persones els valors de les quals s'alineen amb els del teu projecte.
- Contribuir a la millora del teu entorn: una empresa té impacte social. Crear un negoci que respongui a les necessitats de les persones, que cree riquesa i llocs de treball sempre és una satisfacció per a qualsevol emprenedor.

8. La innovació i desenvolupament econòmic

La innovació i el desenvolupament econòmic van de bracet ja que totes les idees noves que entren en el món empresarial ajuden a fer que el teixit empresarial d'una societat estiga més desenvolupat.

La innovació és un procés creatiu que comença amb un descobriment i acaba amb la confecció d'un producte o la realització d'un servei.

La innovació pot sorgir en qualsevol lloc de l'organització i pot arribar de manera espontània o ser fruit d'una planificació. I sorgeix sempre que hi ha una necessitat que fa pressió per alguna cosa i es crea un nou producte o procés d'un valor afegit major.

8.1. Tipus d'innovació

Segons els criteris utilitzats, podem fer diferents tipus de classificació de la innovació. Fonamentalment es fan servir dos criteris. En primer lloc, el criteri de les característiques tècniques de la innovació. Segons aquest criteri es poden distingir dos tipus d'innovació:

- Innovació radical: Consisteix a desenvolupar un producte o procés nous que no es coneixien abans.
- Innovació incremental: Consisteix a afegir valor a productes o processos ja existents que respecten el més important del producte o procés i li apliquen canvis per millorar-lo.

Un altre criteri de classificació de la innovació és en funció d'on s'aplique:

- Innovació en el producte: és aquella innovació que se centra en les característiques del mateix producte o en els elements materials que en faciliten la manipulació.
- Innovació en el procés: és aquella innovació que s'encamina cap a la realització de la gestió empresarial. En aquest cas, la innovació ha de ser rendible.
- Innovació en màrqueting i disseny: consisteix en l'aplicació d'un nou mètode de comercialització que impliqui canvis significatius de disseny, posicionament en el mercat, promoció o preu d'un bé o un servei. Es tracta d'incorporar la visió del mercat i hi inclouríem les innovacions respecte del preu, la promoció i la distribució.
- Innovació en tecnologia: la innovació tecnològica s'ha d'entendre com l'aplicació industrial del coneixement. Es pot donar en qualsevol sector empresarial i inclou la innovació derivada de la recerca i el desenvolupament tecnològic, que són independents de les iniciatives innovadores de procés i producte.

Aquesta innovació opera des d'una perspectiva a més llarg termini i se centra en l'exploració constant de noves eines que després seran concretades amb el desenvolupament d'un producte o servei.

- Innovació en l'organització: Consisteix a utilitzar dones i homes que actuen com a motor, és a dir, amb certes característiques personals necessàries per a dur a terme aquests projectes.

9. La idea de negoci

Els primers passos per iniciar el pla d'empresa consisteixen a definir una idea de negoci que serà el motor per a la creació de l'empresa. Juntament amb la identificació de la idea de negoci, s'identificaran els promotors i se n'especificaran les característiques bàsiques.

9.1. La idea de negoci en el pla d'empresa

Qualsevol pla d'empresa ha de començar amb una descripció de la idea que servirà de base per a l'empresa. No és necessari que aquesta descripció siga molt llarga, només ha de donar resposta a les preguntes següents:

- Quina serà l'activitat de l'empresa?
- Per què s'ha escollit aquesta idea de negoci? Existeixen altres negocis similars? El producte o servei que s'ofereix és únic en aquest moment en el mercat? Quin és el motiu pel qual es pensa que tindrà èxit la idea del negoci? Què diferencia aquest negoci d'altres de semblants?
- Quin és l'objectiu que vol aconseguir l'empresa?
- Quin serà el volum total de la inversió?
- Quin nom tindrà l'empresa?

9.2. Identificació de les idees de negoci

La detecció de les idees de negoci poden venir de fonts molt diverses, ja que les oportunitats que donen lloc a aquestes idees de negoci poden sorgir tant d'una nova invenció com d'interés personal, entre altres

Font -> Explicació

- La invenció i innovació -> El fet d'explotar comercialment una patent és un factor fonamental per tenir èxit en un mercat.
- L'observació d'una carència o deficiència -> Quan existeixen necessitats no cobertes neix la necessitat de donar cobertura a aquestes necessitats i sorgeixen nous clients.
- La formació acadèmica dels emprenedors -> Una formació acadèmica diferencial dels emprenedors donarà lloc a un plus de l'empresa.
- L'experiència professional dels emprenedors -> Els emprenedors tenen un bagatge professional que pot donar lloc a creació de noves idees perquè han vist, per la seua experiència, que és necessària aquesta idea de negoci.
- Les aficions dels emprenedors -> Quan es coneix una afició de manera detallada es coneixen totes les necessitats que poden portar a tenir idees de negoci.
- El desenvolupament de noves tecnologies -> És un tema d'actualitat que permet sempre tenir noves idees de negoci.
- L'observació de noves tendències que es produeixen a la societat -> Uposen noves idees de negoci.
- L'estudi de diferents mercats -> Altres mercats ens poden donar idees de negoci que no es coneixien en una altra part per efecte de la globalització.

9.3. Valoració de la idea de negoci

La idea és fonamental, sense una bona idea de negoci, l'empresa no funcionarà.

HeLa idea és fonamental, sense una bona idea de negoci, l'empresa no funcionarà.

Hem de fer una valoració inicial de la idea, aquesta ha de satisfer alguna necessitat i/o afegir algun factor diferenciador als productes o serveis existents en el mercat.

Valoració de la idea inicial:

- Preguntes que hem de respondre:
- Per què vendràs?
- Què els ofereixes als clients perquè compren?
- Què té el producte perquè siga diferent de la competència?
- Quins beneficis aporta als clients?
- És de major qualitat, millor preu, fa una cosa diferent?

9.4. Factor diferenciador

Diferenciar-nos de la nostra competència és un REPTE i un AVANTATGE de posicionament en el mercat.

El factor diferenciador pot ser:

- Factor econòmic
- Factor pràctic
- Factor estètic
- Factor tècnic
- Factor social

Exemples:

- F. Econòmic:
 - Pujar preu
 - Baixar preu
 - Condicions de pagament
- F. Estètic-Sensorial
 - Envasos
 - Vestuari
 - Il·luminació, Decoració
 - Fragància
 - Imatge corporativa visible
- F. Social:
 - Estatus o nivell de vida

- Valors
- Benestar

- F. pràctic

- Servei
- Garantia
- Ubicació
- Comoditat

- F. Tècnic

- Sistemes compra-Telèfon intel·ligent
- Sistema de pagaments avançats.
- Seguiment del producte en Internet.

10. Pla de d'empresa

L'absència d'un pla d'empresai és una de les principals causes del fracàs emprenedor, a més a més dels obstacles financers i la falta de preparació dels promotors. Per tant, és important tenir un pla d'empresa detallat amb la nostra idea de negoci.

El pla d'empresa és un document en el qual es descriu de forma resumida el projecte empresarial, es detallen els objectius que es persegueixen curt, mitjà i llarg termini i s'exposa com s'aconseguiran aquestes metes.

El pla d'empresa és de vital importància per qualsevol negoci, ja que:

- Actua com a full de ruta tant per a la posada en marxa com per al desenvolupament de la companyia.
- Contribueix a plantejar la idea de negoci i establir un ordre de prioritat dels objectius.
- Revela quines són les fortaleeses i febleses de l'empresa, de manera que possibilita la concreció de les línies estratègiques.
- Facilita la presa de decisions.
- Permet conèixer el sector i la competència.
- Ajuda a reconduir els objectius i procediments per a adaptar-los a les circumstàncies.
- Proporciona un estudi de la viabilitat econòmica i operativa del negoci.
- Serveix com a carta de presentació per a sol·licitar finançament o aconseguir clients.

El pla d'empresa no és un document amb un format predefinit i un un model estàndard. Però per redactar el vostre propi pla d'empresa, és important que treballeu els següents aspectes:

1. Resum Executiu

Les primeres pàgines d'una bona plantilla d'un pla d'empresa inclouen un espai per al resum executiu que, com el seu propi nom indica, consisteix en una exposició dels punts més importants que després s'ampliaran en el document. D'aquí ve que, encara que obri el dossier, sigui recomanable redactar-lo al final, quan la resta de punts estiguin ben definits.

L'objectiu d'aquesta secció és presentar la proposta de la companyia de manera breu i concisa; és a dir, has d'argumentar qui ets i per què el teu projecte és interessant. Es tracta de vendre la teva idea, com un elevator speech, però en versió escrita.

2. Descripció del projecte

En un pla de negoci el primer que s'ha d'afegir és una presentació perquè et puguin conèixer millor: qui és la teva empresa, a què es dedica, què persegueix, quins avantatges competitius té en el mercat, etc.

En aquest sentit, és important incloure aspectes com la cartera de productes i serveis, la ubicació, les instal·lacions i altres actius rellevants com, per exemple, patents. Així mateix, ha de figurar el teu públic objectiu, la forma jurídica adoptada o la història de la companyia. Per descomptat, no t'oblidis d'explicar quina és la missió, visió i valors del negoci, subratllant els beneficis que aportarà el projecte a la societat.

3. Descripció dels promotors

Després de presentar l'empresa, arriba el moment de parlar sobre les persones responsables de la idea. Aporta informació sobre la seva experiència personal i professional, la seva qualificació laboral, les seves fortaleeses, les seves motivacions i objectius. Es tracta que els stakeholders puguin "posar cara" a la companyia.

4. Anàlisi del mercat

Una vegada finalitzades totes les presentacions, arriba el moment d'aprofundir en els aspectes tècnics del projecte. Per aquesta raó, quan elaboris el pla d'empresa, amb o sense l'ajuda d'una plantilla, has d'incorporar una anàlisi del mercat que permeti evidenciar l'oportunitat de negoci. Per a això, pots utilitzar la matriu DAFO, amb la qual podràs avaluar les fortaleeses, febleses, amenaces i oportunitats que presenta la iniciativa empresarial en el pla intern i extern.

5. Estructura organitzativa

Exposat el qui, el quin i el perquè, continua aprofundint en el com. En primer lloc, fes una referència a l'estructura organitzativa de l'empresa. 'concret, hauries d'esmentar aspectes com l'organigrama de la companyia, la política de contractació, els plans de promoció i capacitat i la cultura organitzacional.

6. Pla d'operacions

Com comercialitzaràs la teva idea de negoci? Aquesta qüestió és la que has de respondre en aquesta secció del pla d'empresa, és a dir, detalla com aconseguiràs que aquesta oportunitat de negoci que has detectat es converteixi en una realitat rendible. Per aquest motiu, és fonamental establir en aquest mateix document els objectius SMART de la companyia i les línies estratègiques a seguir per a aconseguir-los.

7. Pla de màrqueting

Tota plantilla d'un pla d'empresa estaria incompleta sense un apartat específic en el qual es plantegi l'estratègia comercial.

Hauràs de comptar amb un pla de màrqueting en el qual analitzis les línies d'actuació de forma molt més detallada, on s'incloguin els punts més rellevants del pla de negoci: la definició del buyer persona o del màrqueting mix, així com la fixació dels principals objectius i estratègies i els canals de difusió que s'usaran.

8. Pla econòmic i financer

A més de disposar d'un pla econòmic i financer amb tots els detalls de la viabilitat econòmica de la idea, en un pla d'empresa han de constar les principals dades sobre la previsió d'ingressos i despeses, la inversió inicial, la disponibilitat de capital, les fonts de finançament o les necessitats d'ingressos. Per a amenitzar la lectura i facilitar la comprensió, és aconsellable usar gràfics i taules per a presentar les xifres.

9. Calendari d'actuacions

Finalment, no t'oblidis de calendaritzar tot el procés i concretar quan esperes aconseguir els diferents objectius. Tingues en compte, per exemple, que si estàs buscant finançament, a l'inversor li interessa saber quan recuperarà la seva capital, ja que es tracta d'un factor que determinarà si secunda o no econòmicament al projecte.

Al llarg de la matèria d'EIE anirem treballant tots els aspectes relatius al pla d'empresa. De manera que en cadascun dels temes que estudieu, pugueu anar completant una xicoteta part del vostre pla d'empresa. Si heu treballat tots els temes, quan acabeu el curs sereu capaços de completar un document de pla d'empresa per la vostra empresa. De totes maneres, més endavant treballarem com completar el document formal del vostre pla d'empresa .

11. Bibliografia i webgrafia

BIBLIOGRAFIA

Empresa i iniciativa emprendedora. Maria Teresa Montoliu i altres. Ed. 2022. IOC

Empresa e Iniciativa Emprendedora. Edición 2018 - Salinas Sanchez Jose Manuel i otros. Mc Graw Hill

Polítiques de màrqueting. David torres i altres. Ed 2016. IOC

WEBGRAFIA

<http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>

<https://www.becas-santander.com/es/blog/plan-de-empresa-plantilla.html>