



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

Educación Financiera

... para la economía familiar

Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

www.ateneovalencia.es
<https://es-s.facebook.com/ateneoemprende>



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

Empleo y desempleo

**¡Ya tengo un empleo!
El contrato laboral es mi protección**

ALGUNAS IDEAS

- ¿Qué debe contener el contrato?
- ¿Qué tipos de contrato hay?
- ¿Cuál es el tipo de contrato que voy a firmar?
- ¿Conozco el Convenio Colectivo del sector?
- Antes de firmar, debe conocer las condiciones, hay que comprobar: Salario, jornada, puesto ...
- ¿Qué ventajas tiene domiciliar el cobro de mi nómina?
- ¿Cómo entender mi nómina?
- **CONSEJO: Pedir siempre su copia del contrato firmada por Vd. y por el representante de la Empresa.**



¿Y si termina mi contrato?

FORMAS DE FIN DE CONTRATO DE TRABAJO

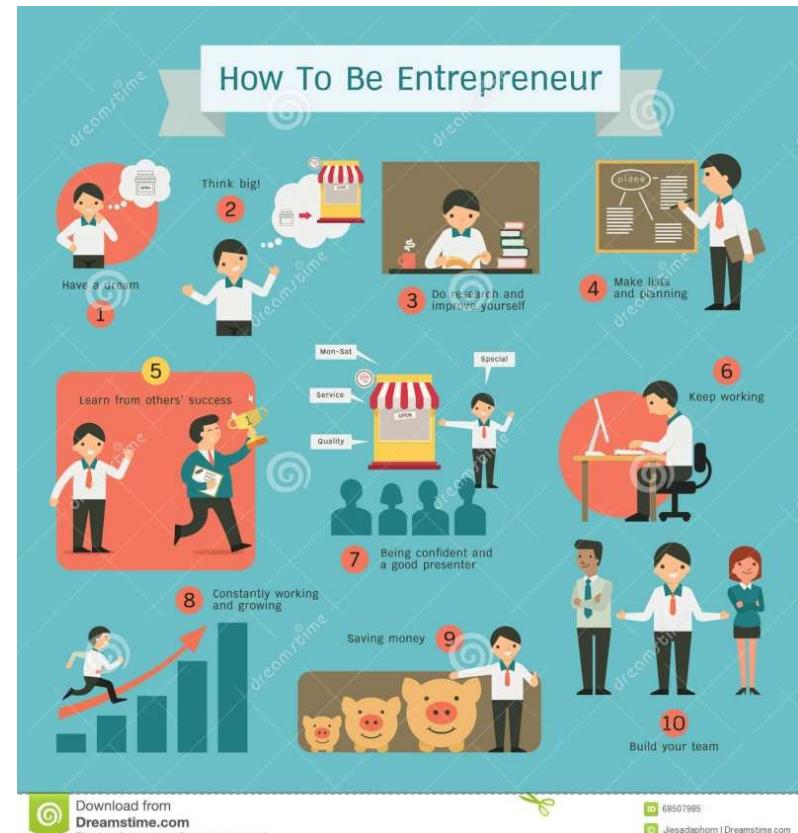
- Cese voluntario
 - Extinción por voluntad del trabajador
 - Finalización del contrato
 - Despido objetivo
 - Despido disciplinario
 - Despido colectivo o por fuerza mayor
 - Cobro del paro: requisitos
-
- **CONSEJO:** *La prestación por desempleo es un cobro temporal. Cuide especialmente sus ingresos y comience a buscar nuevo trabajo de inmediato.*



Emprender

¿Cuáles son los primeros pasos para Emprender?

- ¿Qué motivación, conocimientos y habilidades poseo?
- La idea ¿llega o la busco?
- La investigación ¿por dónde empiezo?
- **El Plan de Negocio** ¿cuáles son los puntos clave?
- ¿Qué es eso del modelo **CANVAS**?
- ¿Quién, dónde me pueden echar una mano?
- ¿Qué errores no debo cometer?
- ¿Dónde busco **financiación**?
- **El banco** ¿me ayudará? ¿qué me va a pedir?





Tipos de contrato:

- ✓ Indefinidos
- ✓ Temporales
 - Obra o servicio determinado
 - Eventual por circunstancias de la producción.
 - Interinidad
- ✓ Formación y aprendizaje
 - Mayores de 16 años y menores de 25
- ✓ En prácticas



¿Entiendo mi nómina?

EMPRESA
Nombre legal
Domicilio social
CIF
Cód. cotización de la SS
Periodo de liquidación
Centro de trabajo

TRABAJADOR
Nombre
DNI
Cod. cotización de la SS
Categoría profesional
Tipo de contrato
Fecha de antigüedad en la empresa

ENCABEZADO

150						
EMPRESA		DOMICILIO			Nº INS. S.S.	
FACTORIAL DEMO S.L				08/0000000-22		
TRABAJADORA		CATEGORIA		INMATIC		ANTIGUEDAD
NOM RETRIB ESPECIE		TIT SUP		1 ENE 17		D.N.I
Nº AFILIACION S.S.	TARIFA	COD.CT	SECCION	NRO.	PERIODO	
00/00000000-00	7	100		1	MENS 01 AGO 17 a 31 AGO 17	
CUANTIA		CONCEPTO			DEVENGOS	DEDUCCIONES
30,00	23,799	1	*SALARIO BASE			713,96
30,00	7,393	8	*COMPLEMENTO ABSORBIBLE			221,80
		30	*P.P.PAGAS EXTRAS			178,47
30,00	3,550	42	*PLUS TRANSPORTE			106,50
30,00	0,578	396	*PLUS M. VESTUARIO			17,35
		995	COTIZACION CONT.COMU 4,70			58,19
		996	COTIZACION FORMACION 0,10			1,24
		997	COTIZACION DESEMPLEO 1,55			19,19
		999	COTIZACION I.R.P.F. 9,62			119,10
REM. TOTAL		P.P.EXTRAS	BASE S.S.	BASE A.T. Y DES.	BASE I.R.P.F.	T. DEVENGADO
1.238,08			1.238,08	1.238,08	1.238,08	197,72
T. A DEDUCIR						

* Percepciones Salariales sujetas a Cot. S.S.

FECHA	SELLO EMPRESA	REBIBI
31 AGOSTO 2017		
	Factorial	
IBAN: SWIFT/BIC:		LIQUIDO A PERCIBIR
		1040,36

DEVENGOS Y DEDUCCIONES

LIQUIDO A PERCIBIR

Diciembre 2017



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

Empleo y desempleo IV

¿Entiendo mi nómina?

ENCABEZADO

EMPRESA

Nombre legal
Domicilio social
CIF
Cód.cotización de la SS

Periodo de liquidación
Centro de trabajo

TRABAJADOR

Nombre
DNI
Cod.cotización de la SS
Categoría profesional
Tipo de contrato
Fecha de antigüedad en la empresa



NIF. 111111111

150

¿Entiendo mi nómina?

EMPRESA		DOMICILIO			Nº INS. S.S.	
FACTORIAL DEMO S.L					08/0000000-22	
TRABAJADORA		CATEGORIA		Nº MATRIC	ANTIGUEDAD	D.N.I
NOM RETRIB ESPECIE		TIT SUP		1 ENE 17		00000000000
Nº AFILIACION. S.S.	TARIFA	COD.CT	SECCION	NRO.	PERIODO	
00/00000000-00	7	100		1	MENS 01 AGO 17 a 31 AGO 17	30
CUANTIA	PRECIO	CONCEPTO			DEVENGOS	DEDUCCIONES
30,00	23,799	*SALARIO BASE			713,96	
30,00	7,393	*COMPLEMENTO ABSORBIBLE			221,80	
30,00	3,550	*P.P.PAGAS EXTRAS			178,47	
30,00	0,578	*PLUS TRANSPORTE			106,50	
		*PLUS M. VESTUARIO			17,35	
		COTIZACION CONT.COMU 4,70			58,19	
		COTIZACION FORMACION 0,10			1,24	
		COTIZACION DESEMPLEO 1,55			19,19	
		COTIZACION I.R.P.F. 9,62			119,10	
DEVENGOS Y DEDUCCIONES						
REM. TOTAL	P.P.EXTRAS	BASE S.S.	BASE A.T. Y DES.	BASE I.R.P.F.	T. DEVENGADO	T. A DEDUGIR
1.238,08		1.238,08	1.238,08	1.238,08	1.238,08	197,72

* Percepciones Salariales sujetas a Cot. S.S.



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

Empleo y desempleo VI

¿Entiendo mi nómina?

LIQUIDO A PERCIBIR

FECHA	SELLO EMPRESA	RECIBI
31 AGOSTO 2017	 Factorial	
IBAN:		LIQUIDO A PERCIBIR
SWIFT/BIC:		1040,36

Diciembre 2017

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.

"El emprendimiento requiere estar dispuesto a tomar riesgos relacionados con el tiempo, el dinero, y el trabajo arduo"

HABILIDADES DEL EMPRENDEDOR

- Orientación al logro
- Con iniciativa y creatividad: Innovador
- Afán de superación y aprendizaje:
...siempre consciente de lo necesita aprender
- Intuición y visión de futuro
- Adaptación al cambio
- Resistencia al fracaso
- Mantener las emociones bajo control
- Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo
- Seguro de sí mismo



Diciembre 2017



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

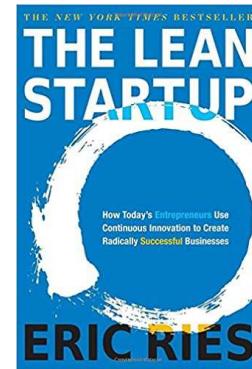
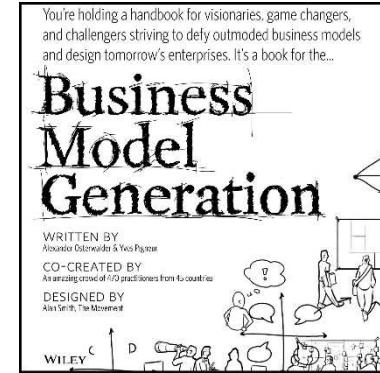
Emprendimiento
Autoempleo II

Startup & Empresa

Diferencias

Startup (Eric Ries):

*Institución humana diseñada para crear un **nuevo producto o servicio** bajo condiciones de **incertidumbre extrema**.
Modelo de negocio NO validado*



Empresa:

Unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio con fines lucrativos.

Modelo de negocio Validado.

Diciembre 2017



Modelo de negocio

Un modelo de negocio desarrolla de manera estructurada una propuesta de valor y el segmento del público al que va dirigido.

Incluye:

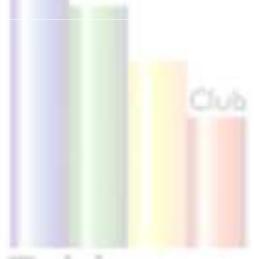
- Objetivo de la empresa (misión y visión)
- Plan estratégico (hoja de ruta)
- Análisis de mercado
- Propuesta de valor (ventajas de mis productos/servicios)
- Clientes objetivo
- Estrategia tecnológica (recursos e i+D+i)
- Plan de Marketing
- Plan de compras o aprovisionamiento
- Plan de ventas
- Plan de logística y distribución
- Plan de RRHH
- Plan financiero
- Plan legal y estructura jurídica



Diciembre 2017



El modelo CANVAS – Ejemplo

8. Socios claves	7. Actividades claves	1. Propuesta de valor	4. Relación con clientes	2. Segmentos de mercado
<p>Al tratarse de joyería artesanal, los principales socios son los propios joyeros que producen de manera individual o que poseen pequeños o medianos talleres. Envío mediante correo convencional o vehículo propio. Empresas relacionadas con el mundo de la moda y la escena audiovisual pueden ser aliados a captar y fidelizar.</p>	<p>Adquisición de productos y almacenaje. Mercadeo y venta online. Envío de productos.</p>	<p>Venta de joyería artesanal por Internet con envío rápido. Se complementa con atención telefónica. Se aprovecha la gran cantidad de orfebres y joyeros en la actualidad. Es una propuesta local y de apoyo al talento nacional.</p>	<p>A través del sitio web, redes sociales, e-mail, teléfono. Fidelización mediante beneficios como empaques de regalo y bonos. Estrategia publicitaria a través de artistas de TV.</p>	<p>Nuestros clientes son mujeres profesionales, dependientes o independientes, amas de casa, de gusto contemporáneo o clásico que manejan Internet. Edades entre 16 y 70 años y en el ámbito urbano.</p>
	6. Recursos claves <p>Costos de creación legal de la empresa. Local con infraestructura tecnológica: servidores y ordenadores con personal técnico. Depósito para mercancía, manipuladores y empacadores de productos. Recursos financieros necesarios para un periodo inicial de no rentabilidad. Vehículo automotor para envíos urbanos express.</p>		3. Canales <p>Los productos son enviados por correo ordinario, expreso o normal.</p>	
9. Estructura de costos <p>Costos fijos: personal técnico, hosting y dominio del sitio web. Costos variables: mercancía, soluciones de problemas, courier, mantenimiento de vehículo automotor, alquiler de local. Fondo para imprevistos. El presupuesto inicial proviene de los dos creadores de la empresa (socios).</p>	5. Modelos y fuentes de ingresos <p>Precios competitivos porque no hace falta local físico de exhibición de productos. Todas las modalidades de pago posibles por Internet: transferencia, TDC, Paypal, etc.</p>			



Educación Financiera
Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia

Hemos visto:

- **Empleo y desempleo**
- **Emprendimiento y autoempleo**

*Les esperamos el **8 de enero**.
Muchas gracias por su asistencia y atención.*

**Club de Innovación y Empresa
Ateneo Mercantil – Valencia**

www.ateneovalencia.es

<https://es-es.facebook.com/ateneoemprende>