



Guia per a **persones emprenedores**



Des d'Ampost@EMPRESA us fem entrega d'aquesta guia per a persones emprenedores, que pretén ser un acompanyament en el camí que esteu a punt d'iniciar, un camí que estarà de ben segur ple d'il·lusions i de canvis en les vostres vides, però també seria ingenu no pensar que tindrà molts moments de sacrificis i d'obstacles. Aquest document us aportarà una sèrie d'observacions generals, consells i informació bàsica per tal d'intentar minimitzar els riscos que existeixen en els inicis de qualsevol projecte empresarial.

Llegir detingudament aquest petit manual és un exercici que us prendrà molt poc temps comparat amb l'estalvi d'una gran part dels imprevistos i problemes que podríeu trobar-vos en el vostre camí cap a l'emprenedoria, si el vostre, no fora un projecte sòlid des del principi.

Us volem traslladar amb aquest gest senzill, però al mateix temps útil, el nostre suport i respecte per la valentia i responsabilitat que suposa fer realitat els vostres projectes empresarials, crear riquesa, encetar una nova activitat econòmica, crear llocs de treball o autoocupació com a autònoms i/o autònomes, entre d'altres aspectes positius.

Estem convençuts des de la regidoria d'Indústria i Empresa que no hi ha res més gratificant que ser els protagonistes de les vostres vides i fer realitat d'aquesta forma els vostres somnis, espero i desitjo que pugueu assolir-los amb plenitud.

J. Manel Ferré Aixendri

Regidor d'Indústria, Empresa i Fires
Ajuntament d'Amposta

Edició: Gener 2014

Dipòsit legal: T-165-2014

Ajuntament d'Amposta · Indústria i Empresa

C/ Major, 1 · 43870 Amposta · Tel. 977 70 00 57

empresa@amposta.cat · www.amposta.cat/empresa

05



**Què és ser
empresari/ària?**

06



La idea de negoci

08



**Errors comuns dels
emprenedors abans
de crear una empresa**

11



Consells generals

15



**Responsabilitat
social empresarial**

18



**Bonificacions per la
creació d'empresa
en els tributs públics**



1. Què és ser empresari/ària?

S'ha acabat saber a final de mes els ingressos exactes que obtindràs. S'han d'assumir riscos de forma inevitable. El que sí es pot fer és disminuir-los. Un empresari intenta fer mínim el risc que assumeix assegurant-se de que la idea de negoci sigui bona i un mercat que la faci rendible.

També l'empresari o empresària, cal que sigui capaç de dur la seva idea de negoci a terme. Cal ser conscient de les capacitats pròpies, dels punts forts i dels febles, i sobre aquests darrers actuar-hi de forma activa per minimitzar-los al màxim.

Recomanacions

Per minimitzar riscos, cal fer un bon Pla d'Empresa, el més complet possible, segueix bé el seu contingut, que sigui el més adequat a la previsible realitat del desenvolupament del teu projecte i estudia bé l'anàlisi de viabilitat.

Realitza el test d'aptitud emprenedora. Aquest test t'ajudarà a reflexionar per saber si estàs preparat per iniciar una empresa pel teu compte i saber si et cal més formació o si has de buscar més informació abans d'iniciar el teu propi negoci.

Aquestes recomanacions ens permetran incrementar les garanties per afrontar el nou projecte empresarial. Si planifiques bé tindràs moltes més garanties d'èxit.



2. La idea de negoci

Una empresa sempre comença per una idea, la idea de negoci és l'origen de qualsevol procés de creació d'empresa. Quan la llavor que representa la idea de negoci és regada per una mentalitat emprenedora tenim dos dels tres elements essencials per començar un negoci. El tercer és l'existència d'un mercat per a aquesta idea de negoci.

D'on sorgeixen les idees de negoci?

Les circumstàncies, les habilitats i les característiques personals poden ser una font molt important de generacions d'idees. És indubtable que la formació rebuda o l'experiència laboral poden

ajudar a identificar una bona idea de negoci, ja sigui a partir dels coneixements tècnics i organitzatius o dels contactes que s'han realitzat.

La xarxa de relacions familiars o d'amistat, també poden ser una font de generació d'idees de negoci, les afeccions o les necessitats també es poden convertir en idea de negoci.

1) L'observació del mercat

Et pot permetre detectar necessitats no cobertes o cobertes d'una manera insatisfactòria, a través de la creació o la millora de productes i serveis o trobar usos alternatius a productes ja existents. Observar el mercat també et permet importar o copiar negocis que existeixen a altres llocs però que falten al teu barri o població.

2) L'observació de l'entorn social

L'evolució de la societat pot ser una font d'idees i negoci inesperat, constantment apareixen nous mercats que no existien abans, la demanda social cada cop és més diversa i ha evolucionat de forma molt ràpida en els darrers temps. Els canvis d'estil de vida o de la consciència de la societat poden ser font d'un nou mercat, per exemple els productes ecològics, els productes d'energies alternatives, els productes light, el reciclatge, les tendes virtuals, etc..

3) L'observatori de l'entorn polític i legal

Les noves normatives o les polítiques incentivadores fan possible l'aparició d'empreses especialitzades en la seva aplicació o en determinades activitats, com per exemple empreses de prevenció de riscos laborals, de qualitat, de certificacions o empreses de reciclatge, d'aplicació de protecció de dades, etc..



3. Errors comuns dels emprenedors abans de crear una empresa

Un 50% d'empreses tanquen abans dels 5 anys de vida. Hi ha motius diversos de vegades imprevisibles i inevitables que porten a aquest situació, però n'hi ha d'altres que són recurrents i que porten a aquesta situació i que a grans trets podríem enumerar-los:

1) La il·lusió d'emprendre un projecte empresarial i la pèrdua d'objectivitat

De vegades tenim idees de negoci que pensem són originals i ens portaran cap a l'èxit i sobrevalorem el seu potencial. Confonem

una bona idea amb una bona oportunitat. Aquesta sobrevaloració ens fa pensar que com més aviat ens posem en marxa més aviat començarem a ingressar diners; això ens porta a prendre decisions precipitades, sense haver-les valorat en profunditat abans i que ens poden portar a adonar-nos de l'error veient-nos obligats a fer front a l'abast de les mateixes.

2) No conèixer les fonts d'informació i desconeixement del negoci

La gent que inicia una activitat econòmica sense experiència empresarial o laboral en el sector, es troben que no saben amb exactitud què fer. A qui ha d'anar dirigit el negoci? Què el diferencia de la resta? On són les claus de l'èxit? Com arribar al mercat? No sabem on buscar la informació per resoldre aquestes preguntes, ja que hi ha multitud de fonts d'informació per crear una empresa i no sabem quines son realment fiables.

3) La falta d'orientació al mercat

De vegades confonem els nostres somnis o activitats que ens atrauen o agraden amb allò que el mercat necessita o li agrada i caiem en l'error de sobrevalorar el potencial del producte o servei.

4) Fer una mala elecció en els socis o equip de treball

De vegades iniciem un negoci amb els nostres familiars, amics o companys de treball, perquè ens hi sentim més segurs o tenim més confiança. Però molts cops no ens preocupem de si compartim els mateixos principis, valors i objectius per dirigir o treballar en l'empresa. Tampoc raonem de vegades prou les funcions que ha de fer cada soci i si tenen la formació o les habilitats necessàries per les responsabilitats que han d'assumir. També entre els socis s'assumeixen tasques per a les quals no estan preparats, enlloc de contractar un professional.



4. Consells generals

Si planifiques i ets conscient de tots els passos a seguir, les limitacions i els punts forts de la teva empresa, la competència i la situació del mercat, és més fàcil tirar endavant.

Intenta obtenir fons i la formació bàsica per a posar en funcionament el teu projecte empresarial.

Elabora un pla d'empresa que contingui el màxim d'informació possible abans de prendre cap decisió d'inversió i sotmetre'l a l'avaluació d'experts.

Elabora un estudi de mercat que digui a quin client et dirigeixes, què necessita, perquè et comprarà el teu producte o servei.

Analitza les característiques de l'equip de treball i procura que el contingut de l'equip supleixi les mancances o els punts febles de l'emprenedor.

Comprova:

- √ La coherència del projecte.
- √ Establir objectius i planificar-se.
- √ Avaluar el progrés del projecte.
- √ Obtenir el finançament necessari per iniciar el projecte o tenir recursos propis.
- √ Optar a possibles subvencions de les administracions públiques.
- √ Trobar altres socis per al projecte.

Estàs a punt de ser empresari/ària, aquest nou estatus que adquiriràs pot marcar la teva vida en tots els sentits, tirar endavant la teva idea de negoci o el teu projecte empresarial pot ser l'activitat que marqui la teva vida en tots els sentits en el futur. L'emprenedoria no és només un estat físic, mental o social, sinó també una actitud i la millor forma de portar-la a terme és informant-te o conèixer experiències d'altres emprenedors.

Per aquest motiu si vols aprofundir en l'actitud emprenedora, et recomanem alguns llibres en els que pots trobar consells que et poden servir d'ajuda i preparar el teu camí per impulsar el teu projecte i l'actitud emprenedora:

Vivir sin jefe

Sergio Fernández. Plataforma editorial

Vivir sin miedos

Sergio Fernández. Plataforma editorial

El libro negro del emprendedor

Trias de Bes, F. Urano

Contra la cultura del subsidio

Marc Vidal. Ediciones Gestión 2000

Una hormiga en París

Marc Vidal. Alienta Editorial

Tot està per fer

Pau García-Milà. Plataforma Editorial

Tienes una idea

Pau Garcia-Milà. Editorial Amat

Optimismamente

Pau Garcia-Milà. Editorial Espasa

El arte de inventarse profesionalmente

Bulat, S. Empresa Activa

El efecto actitud

Víctor Küppers. Ediciones Invisible

Vivir la vida con sentido

Víctor Küppers. Ediciones Invisible

Algunes webs que et poden ser d'utilitat visitar:

www.amposta.cat/empresa

www.catalunyaempren.gencat.cat

www.accio.gencat.cat

www.20.gencat.cat

www.anella.com

www.infoautonomos.com

www.idaccion.com

www.reempresa.org

www.networkingactivo.com

www.nuevosemprendedores.net

www.marccvidal.net

www.smtrainers.com



5. Responsabilitat social empresarial

Des d'Ampost@empresa t'animem a que tu i la teva empresa sigueu socialment responsables.

La Responsabilitat Social Empresarial és un model de gestió voluntari mitjançant el qual les empreses i les organitzacions incorporen a la seva gestió aspectes relacionats amb els àmbits socials i ambientals a través del compromís per part de la direcció i el diàleg amb els grups d'interès amb la voluntat de promoure una competitivitat més sostenible.

Aquest model de gestió responsable no només forma part de les grans empreses, sinó que també és aplicable a les petites i mitjanes empreses (petit comerç al detall, serveis, etc.). Les PIMES poden millorar els èxits de negoci gestionant la seva responsabilitat social.

1) Avantatges

Una empresa que sigui socialment responsable està més preparada per competir i suposa beneficis per la pròpia empresa i per la societat.

Alguns dels avantatges:

Econòmics

- √ La coherència del projecte.
- √ Permet la captació i fidelització de la clientela.
- √ Anticipa futures necessitats i l'adaptació al canvi, així com a futures regulacions.
- √ Fomenta una cultura empresarial pròpia amb la consegüent millora de la productivitat i eficiència del personal treballador

Socials

- √ Fomenta la participació de les persones treballadores
- √ Motiva i fidelitza les persones que formen part de l'organització
- √ Millora el clima laboral i consegüentment la productivitat.
- √ Disminueix l'absentisme
- √ Fomenta la creació del talent col·lectiu i permet portar a terme una política innovadora.

Ambientals

- √ Contribució al desenvolupament sostenible incorporant mesures que afavoreixin o preservin l'entorn
- √ Reducció de les despeses de consum energètic
- √ Millora la imatge pública de l'empresa.

Et posem a l'abast webs on podràs trobar més informació sobre la RSE i exemples d'empreses responsables:

www20.gencat.cat/portal/site/rscat

RScat, l'espai web de responsabilitat social a Catalunya. És un espai de difusió i bones pràctiques sobre responsabilitat social portades a terme per empreses, organitzacions i administracions públiques.

http://www.gencat.cat/diue/doc/doc_39522351_1.pdf

En aquest enllaç trobarà un estudi sobre el desenvolupament de la responsabilitat social al comerç detallista.

www.responsabilitatglobal.com

Web implicada en el desenvolupament socialment responsable on podràs trobar models, pràctiques i reflexions sobre el tema.



6. Bonificacions per la creació d'empresa en els tributs públics

Fins a un 50% de la quota per les activitats que s'instal·lin al terme municipal d'Amposta.

Fins un 40% més per llocs de treball creats en el moment de la implantació.

Nombre llocs de treball	% bonificació
Fins a 5	15%
De 6 a 15	30%
Més de 15	40%

Queden exclosos els bars, pubs, cafeteries encara que incloguin activitats infantils i lúdiques. Aplicable solament un 10% de bonificació.

En casos excepcionals i extraordinaris, previ estudi i informe justificable, la bonificació pot ser íntegra.

Documentació a presentar

- √ Sol·licitud de bonificació.
- √ Alta autònom o últim rebut pagat
- √ Còpia de la taxa pagada d'obres i activitat.
- √ Justificació de la creació de llocs de treball (fotocòpia dels contractes, dels butlletins de la cotització de la Seguretat Social o informe de vida laboral).
- √ En el cas de formes jurídiques diferents a la d'empresari individual, contracte de la societat (CB, SCP, SL, SLU, etc..)

Termini de sol·licitud: 1 any des de la taxa pagada o de la concessió de la llicència de l'activitat municipal.

Termini de l'acord: tres mesos des de la presentació de la sol·licitud de bonificació.

Ampost@ EMPRESA



Ajuntament d'Ampostà
Indústria i Empresa



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Empresa
i Ocupació**

catalunya
emprèn



Unió Europea
Fons social europeu
LFSE inverteix en el teu futur



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL