

UN NEGOCI PRÒPI. AUTOOCUPACIÓ

Una sortida professional per la qual opta un nombre cada cop més important de persones és l'autoocupació, ja sigui de forma individual o col·lectiva.

En aquest document trobareu els trets més importants del perfil de la persona emprenedora, les diferents formes jurídiques en que es pot constituir una empresa i una breu informació sobre tots els aspectes més rellevants que s'han de tenir en compte a l'hora de crear una empresa.

Cada vegada són més les persones que opten per la creació de la seva pròpia empresa, ja sigui individualment o col·lectivament, com a forma de desenvolupar la seva carrera professional.

Crear una empresa, és una activitat que requereix d'una gran dosi d'il·lusió i imaginació que serveixin de motor i que permeti superar els obstacles i tirar endavant quan les coses es posin difícils, així com enfrontar-se a situacions que semblen irresolubles, sobretot quan la falta de recursos es fa evident.

Ser empresari/ària és un ofici que cal aprendre i perfeccionar per tenir èxit. La creació d'una empresa neix d'una idea inicial, encara poc definida i poc concreta, juntament amb una primera voluntat d'establir-se per compte propi.

Podem trobar una font d'idees en:

- ✓ **Detectar una necessitat:** qui detecta una necessitat a temps i sap cobrir-la adequadament té grans possibilitats de tenir èxit en el projecte empresarial.
- ✓ **Detectar una carència:** a vegades no és necessari tenir una gran idea enlluernadora. N'hi ha prou amb descobrir alguna cosa que simplement no s'està fent i que si es de portés a la pràctica, podria tenir èxit.
- ✓ **Detectar una deficiència:** molt relacionat amb els punts anteriors, aquestes idees sorgeixen quan algú s'adona que alguna cosa que s'està fent no es fa correctament o es podria fer millor. És el cas dels professionals que deixen la feina per establir-se pel seu compte en el mateix tipus d'activitat.
- ✓ **Gaudir de les aficions:** cal tenir grans coneixements del tema i sens dubte passar moltes hores treballant-hi.
- ✓ **Noves aplicacions de vells productes:** què passaria si algú decidís utilitzar el telèfon per enviar cartes? Doncs que hauria creat el fax. Aquestes idees solen ser fruit de la genialitat i de la perícia tècnica.



- ✓ **Canvis en la societat:** cal estar atent a les necessitats i desitjos de la gent. Qui hauria dit fa pocs anys que algú es guanyaria la vida lligant els seus clients amb cordes elàstiques i fent-los saltar de cap per un pont?

LES DIFICULTATS PRÈVIES

Quan algú es planteja la possibilitat d'establir-se pel seu compte, sovint s'enfronta a múltiples dificultats:

- ✓ Un entorn generalment escèptic, reticent als canvis, que insisteix a afirmar que no és bo somiar, que cal acceptar la realitat, encara que aquesta no sigui com a un li agradaria.
- ✓ La complexitat, tant de la tramitació administrativa com de la diversitat d'ajuts existents i la forma d'accedir-hi.
- ✓ Les dificultats per obtenir el finançament necessari amb les millors condicions possibles.
- ✓ La manca de planificació. Tenir somnis, o més aviat, tenir il·lusions i objectius ambiciosos a la vida és necessari per avançar, però això no equival a llançar-se a una aventura sense la més mínima previsió del que és necessari saber sobre el que pot passar.

Una gran part dels fracassos de les noves empreses té el seu origen en la manca d'una planificació adequada que permeti avaluar, almenys, els aspectes fonamentals que es tracten a continuació.

LA PLANIFICACIÓ INICIAL

El pla d'empresa: en la planificació prèvia per començar a dur a terme un projecte d'autoocupació s'han de considerar com a mínim els aspectes següents:

1. La pròpia capacitat.
2. El producte o servei.
3. El mercat.
4. El finançament.
5. L'organització.

Aquestes cinc qüestions apareixen en el que es denomina pla d'empresa, que mostra el present i el futur del projecte. Serveix com a document de presentació i permet observar la bona marxa del negoci, així com detectar les desviacions que es produeixin, per rectificar-les a temps.

Aquest referent ha de suportar les primeres anàlisis en fred i l'aparició, a la vegada, de la detecció d'una oportunitat de mercat, de les primeres crítiques i dels primers inconvenients propis de la posada en marxa.

Les persones emprenedores, a l'hora d'iniciar l'activitat empresarial, dissenyen la primera planificació de tasques (pla de treball), que va lligat a la solució d'aquells aspectes detectats com a punts febles i a la verificació dels punts forts que auguren un bon futur.



1. La pròpia capacitat. És necessari reflexionar i conèixer les possibilitats, pròpies i dels socis -si és el cas- per fer realitat el projecte, i preveure en aquest moment inicial les contradiccions i obstacles que posteriorment poden sorgir i fer-lo inviable. Les imprevisions i sorpreses en aquest àmbit poden traduir-se en un projecte inadequat que acabi ocasionant pèrdues, pròpies i a tercers.

2. El producte o servei. Hi ha molts negocis que poden semblar molt rendibles des d'una perspectiva de client o consumidor, però que requereixen moltes hores de treball per dur-los a terme. És necessari conèixer els proveïdors, les condicions de pagament, els terminis i les característiques del servei, les inversions necessàries per produir-los, les infraestructures, el cost de l'evolució tecnològica, les formes d'organització, els permisos necessaris, etc., i això no passa passa a les empreses de grans dimensions. El comerç o servei més petit necessita d'un cert grau de domini dels processos d'elaboració del producte o servei, indispensables si es vol afrontar amb èxit el projecte empresarial.

3. El mercat. El mercat és freqüentment el gran oblidat. L'aparició d'una nova empresa implica sempre l'ampliació d'una oferta de productes o serveis en un espai, i per tant la captació de clients. Per bo i original que sigui el producte, sempre requereix una planificació curiosa que inclogui el coneixement de la competència, els preus amb què treballa, els elements que poden fer el producte més atractiu i que permetin detectar els canvis en el comportament dels consumidors, estudiar la forma com es farà arribar el producte, com es distribuirà, quina publicitat es necessita per donar-lo a conèixer, així com el preu de venda adequat perquè sigui alhora competitiu i rendible. En aquest apartat també cal considerar que la competència d'avui ja no es limita al nostre entorn immediat, sinó que vivim en un món cada vegada més interconnectat, en el qual les màximes distàncies es redueixen a un o dos dies de transport, i on la comunicació mundial és instantània.

4. El finançament. Cal tenir present que quan es volen captar recursos aliens, és necessari convèncer els agents que els poden proporcionar de l'oportunitat i viabilitat del projecte, i aportar les garanties necessàries per assegurar el retorn del préstec. Les caixes i els bancs han de respondre davant de clients i accionistes, i també davant del Banc d'Espanya. Per tant serà necessari:

- ✓ Presentar un projecte ben elaborat.
- ✓ Demostrar que la persona emprenedora hi creu en el projecte i que ha aportat també els seus propis recursos al negoci que vol emprendre.
- ✓ Quan se sol·licita un crèdit o un préstec, el banc o la caixa estudiarà fonamentalment:
 - El contingut del projecte, les característiques del producte o servei, els plans comercial i financer.
 - L'existència de persones amb experiència que creguin en la viabilitat del projecte.
 - Les garanties que la persona emprenedora pot aportar per assegurar el retorn del préstec en les condicions i terminis establerts.
 - Si la persona emprenedora aporta els seus propis recursos econòmics. Si una persona que vol crear el seu mitjà de subsistència o de millora econòmica no té la intenció d'invertir tot el que pugui en



el projecte, difícilment podrà convèncer un altre perquè hi aporti els seus diners i, encara més, si aquests diners els hi han de deixar com a préstec.

Per aquests motius és fonamental treballar la part financera amb detall, estudiar quins recursos es poden aportar i quins cal sol·licitar.

El Servei Autoempresa ofereix ajuda tècnica i pot aconsellar la millor manera de sol·licitar els recursos que hi puguin faltar. L'entitat acreditada que assessora les persones emprenedores es compromet amb els projectes i els certifica si els considera viables. A més, les caixes i els bancs amb els quals el SOC ha signat convenis, ofereixen als projectes certificats unes condicions favorables de finançament.

5. L'organització. És necessari estructurar l'empresa, analitzar quina és la millor forma jurídica, com es contracten els col·laboradors i com cal organitzar-se per ser al màxim d'eficaços i eficients.

FASES EN LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA

La creació d'una empresa passa per diverses etapes que generalment són:

1. Primera anàlisi de la creació d'una empresa.
2. Redacció del pla d'empresa.
3. Cerca de recursos i assumpció del risc.
4. Posada en marxa de l'empresa.
5. Fase de llançament de l'empresa

FORMES JURÍDIQUES

- ✓ **Empresari/ària individual:** és aquella persona física que realitza una activitat econòmica organitzada i continuada. Habitualment es denomina autònom.
- ✓ **Societat civil:** és un contracte pel qual dues persones o més posen en comú diners, béns o treball per desenvolupar una activitat econòmica.
- ✓ **Societat cooperativa:** és una entitat jurídica que associa un grup de persones amb els mateixos interessos o necessitats socioeconòmics amb l'objectiu de donar un servei o oferir un producte.
- ✓ **Societat anònima:** és una societat en la qual els socis posen recursos en comú per desenvolupar alguna activitat de tipus empresarial amb l'objectiu d'assolir beneficis.
- ✓ **Societat de responsabilitat limitada:** és una forma jurídica mercantil de tipus capitalista, on el capital social està dividit en participacions iguals, indivisibles i acumulables, que no poden anomenar-se accions.
- ✓ **Societat col·lectiva:** és una societat mercantil de responsabilitat il·limitada, en la qual tots els socis, sota un nom col·lectiu, es comprometen a participar, en la proporció que s'estableixi, dels mateixos drets i obligacions.
- ✓ **Societat comanditària:** societat mercantil formada per dos tipus de socis, els comanditaris, que tenen la seva responsabilitat limitada al capital que



aporten i no participen en la gestió, i els col·lectius, que regeixen la societat, que aporten el treball i en alguns casos també capital.

- ✓ **Societat anònima laboral:** situada entre la cooperativa i la societat anònima, que permet l'existència de socis capitalistes no treballadors, socis treballadors i de treballadors no socis.

LA PERSONA EMPRENEDORA

Habitualment el perfil de la persona emprenedora es caracteritza per aquests trets bàsics:

- ✓ Facilitat per prendre decisions
- ✓ Capacitat de direcció
- ✓ Autonomia personal
- ✓ Innovació
- ✓ Creativitat
- ✓ Afany de superació
- ✓ Audàcia i capacitat per assumir riscos
- ✓ Equilibri
- ✓ Capacitat per assumir responsabilitats

Avantatges:

- ✓ Desenvolupa la creativitat, responsabilitat i habilitats
- ✓ Permet una millor realització personal
- ✓ Millora el reconeixement social
- ✓ Facilita l'autonomia de treball

Inconvenients:

- ✓ Obliga a tenir una disponibilitat total
- ✓ Implica no tenir un nivell de renda predeterminat
- ✓ Hi ha una pèrdua dels drets socials de l'assalariat
- ✓ Existeix estrès associat a l'activitat diària i al rendiment de l'activitat
- ✓ Es donen variacions en el nivell d'ingressos

SERVEI D'AUTOEMPRESA

Davant la idea de crear una empresa pròpia sorgeix un gran nombre de dubtes i preguntes. Podreu trobar informació en el Servei d'Autoempresa que assessora les persones emprenedores en el procés de planificació i en els ajuts de tipus econòmic als qual es pot accedir per fer realitat el projecte de crear una empresa.

Per a més informació:

- ✓ [Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya](#)
- ✓ [CIDEM](#)
- ✓ [Servei d'Assessorament](#) per a la creació d'empreses.
- ✓ [Creació d'empreses](#), formes jurídiques, tràmits generals, ajudes i incentius.

LA CAPITALITZACIÓ DE L'ATUR

El pagament únic de la prestació contributiva constitueix una mesura de foment d'ocupació que pretén facilitar la posada en marxa d'iniciatives d'autoocupació que consisteixin a iniciar una activitat laboral com a treballador/a per compte propi, o a incorporar-se com a soci treballador o de treball en cooperatives o societats laborals en funcionament o de nova creació.

Existeixen diferents modalitats de pagament únic: ajudes per facilitar el desemborsament necessari per iniciar l'activitat i ajudes per subvencionar les quotes a la Seguretat Social durant el seu desenvolupament. Per a informació més detallada, impresos i procés d'adjudicació, dirigiu-vos a les oficines de treball.

LES FRANQUÍCIES

Dins de l'autoocupació una forma d'establir-se per compte propi és mitjançant les franquícies. El sector de la franquícia representa el 10% del comerç detallista a Catalunya i ocupa més de 50.000 persones.

La franquícia és un procés en el qual existeix una col·laboració conjunta entre empreses, on es comercialitza un producte, un servei i/o tecnologia.

El franquiciador és la persona que inicia l'empresa jurídicament i econòmicament independent; a més, és qui promou una xarxa de franquícia de la qual és el responsable i tutor.

Les persones franquiciades són aquelles que adquireixen o compren la idea del negoci inicial.

Tipus de franquícies

- ✓ De producció: és aquella en la qual la persona franquiciadora és qui fabrica els articles comercialitzats a l'establiment franquiciat, i a més és propietària de la franquícia. Exemple: "Mango" i "Canada House"
- ✓ De serveis: consisteix en l'explotació d'un determinat servei, la fórmula del qual és propietat de la persona franquiciadora, i és aquesta qui després la transmet als seus franquiciats. Exemple: assessoraments, ensenyament, hostaleria, etc.
- ✓ Comercial: és aquella en la qual la persona franquiciadora cedeix als seus franquiciats els elements necessaris per permetre la venda de productes o la prestació de serveis al consumidor final.
- ✓ Industrial: quan la persona franquiciadora cedeix la persona franquiciada el dret de fabricació, la tecnologia, la comercialització dels productes, la marca, els procediments administratius, la gestió i les tècniques de venda.
- ✓ De distribució: és aquella que té com a objectiu la distribució d'un producte o productes tant si són fabricats per la persona franquiciadora com si aquesta actua com a central de compres. Exemple: "Dia" i "Repsol".
- ✓ De córner: es dóna quan l'activitat es desenvolupa en un espai específic i diferenciat dins d'una superfície més gran.



Aspectes que cal tenir en compte per la persona franquiciadora

- ✓ S'entra a formar part d'un negoci que ja ha estat constatat i rendibilitzat anteriorment per la persona franquiciadora i el públic en general amb productes i/o serveis en exclusiva
- ✓ La persona franquiciadora està garantida pel prestigi de la marca que proporciona una acceptació a nivell nacional i/o internacional.
- ✓ Es dóna assistència tècnica, assessoria de gestió i formació contínua per part de la persona franquiciadora, tant en la posada en marxa del negoci com en el transcurs d'aquest.
- ✓ La publicitat i el màrqueting estan coberts per la persona franquiciadora.
- ✓ El cost econòmic inicial és elevat.
- ✓ Les persones franquiciades no tenen llibertat absoluta en les decisions que prenguin en la gestió de l'empresa, estan subjectes a les decisions preses per la persona franquiciadora.
- ✓ Periòdicament i d'acord amb el contracte de franquícia, les persones franquiciades tindran costos addicionals en l'explotació del negoci.
- ✓ La persona franquiciadora pot tenir dret de compra i rescissió del contracte.
- ✓ Encara que es forma part d'una cadena de franquícies no tindrà mai accés a la propietat de la marca.

Passos per adquirir-ne una franquícia

Abans d'invertir, cal considerar quants diners s'ha de disposar, avaluar les habilitats i definir clarament els objectius. Els passos que s'han de seguir seran:

1. Definir objectius: inversió, aprofitament de local, forma d'autoocupació, etc.
2. Determinar sector d'activitat
3. Seleccionar la marca (logotip, imatge...)
4. Sol·licitar assessorament als experts