

Negoci



GUIA BÀSICA DE CREACIÓ D'EMPRESES



Si tens iniciativa i ganes de tirar endavant algun projecte, amb aquesta guia t'ofereim el suport que necessites per resoldre els teus dubtes. Aquí trobaràs una breu exposició sobre els següents aspectes:

- **Factors personals:** et convidem a analitzar d'una forma senzilla i precisa els factors personals involucrats en el projecte, tenint en compte les teves aptituds i la teva disposició.
- **Valoració de la idea:** busques una idea que funcioni? Identifica les oportunitats que hi ha al mercat actualment i fes un primer esbós amb els grans trets del teu projecte.
- **Pla d'empresa:** vols un projecte sòlid? Comença per crear un pla d'empresa ben estructurat que analitzi les oportunitats de negoci, n'examini la viabilitat i concreti l'estratègia i procediments per dur-la a terme.
- **Formes jurídiques:** tens dubtes sobre la cobertura legal del teu projecte? T'expliquem les diferents formes jurídiques i els aspectes a tenir en compte a l'hora d'escollir-ne una.
- **Tràmits per constituir l'empresa:** et trobes perdut entre els tràmits legals i administratius? Aquí t'informem sobre els procediments i els requisits necessaris que comporta constituir, endegar i legalitzar una empresa.
- **Finançament:** com es pot finançar una idea nova? Et diem quines són les vies més comunes per obtenir recursos, per tal que analitzis les més adients i viables per al teu projecte empresarial.
- **Ajuts i subvencions:** t'expliquem les tipologies d'ajuts i on trobar-ne la informació.

Sessions CreEm: et convidem a les sessions informatives de la Cambra de Comerç de Barcelona.

Tàndem projecte-emprenedor

La sustentació de qualsevol projecte empresarial resideix sobre la persona emprenedora. Tu ets la persona encarregada de conduir el projecte a bon port, amb el teu esforç, dedicació i, en moltes ocasions, sacrifici personal.

Crear una empresa o treballar per compte propi pot ser un encert, si es mantenen els riscos de tot tipus, personals, patrimonials, ambientals, etc., dins d'uns límits acceptables per a tu i el teu entorn.

La coherència és un dels factors clau en el binomi emprenedor-projecte. Per garantir aquesta sintonia et recomanem que comencis analitzant amb la màxima sinceritat i objectivitat possible el següents aspectes:

- La teva personalitat: tens capacitat per prendre decisions? T'angoixa la incertesa?
- Professionalitat: tens suficient visió general dels temes que afectaran l'activitat?
- Força de voluntat: quines motivacions tens? Juguen totes a favor teu? Ets constant?
- Possibilitats materials d'endegar-lo: tens prou diners? Tens temps? Pots assumir un préstec?



Per això, et recomanem que facis una autodiagnosi, per tal de determinar el teu perfil emprenedor, aquelles habilitats i competències que tens més desenvolupades per aprofitar-les, així com per treballar i reforçar aquells aspectes en què estàs més fluïx. A internet trobaràs tests d'autodiagnosi. [link](#)

Si preveus tenir socis, cal que feu aquesta anàlisi conjuntament, a més d'assegurar-te que hi ha prou empatia entre vosaltres. És molt important que parleu clar des del principi i que feu l'exercici d'imaginar com seria la vostra empresa al cap de 5 anys: ha crescut o es manté petita? Heu començat a vendre a l'estranger? Heu fet noves inversions? Això us ajudarà a detectar si teniu els mateixos objectius, i com podeu afrontar-los. Per contra, si teniu expectatives diferents, haureu de decidir si voleu anar junts en el mateix projecte.

Idea de negoci. Fonts d'inspiració

Els factors que poden influir a l'hora d'escollir l'activitat que vols emprendre són molts, però el més habitual és que destaquï una de les següents opcions:

Activitats innovadores

Pots haver trobat una oportunitat de negoci, perquè tens un producte o un servei innovador o perquè has detectat mercats poc proveïts. En el cas d'un producte o servei innovador és molt recomanable que protegeixis jurídicament la innovació.

Aficions o experiència

Gràcies a la teva experiència sobre un determinat sector o mercat, poses en marxa una activitat que ja existeix. En aquest cas, les aficions, l'experiència professional i el treball per compte de tercers són les principals fonts d'idees.

Cercar seguretat

En el cas que no vulguis tenir gaires sorpreses, és molt recomanable informar-se sobre les possibilitats de la franquícia, ja que pot ser una font interessant d'idees que es poden dur a la pràctica i que ja han estat testades en el mercat per altres. A més, es disposa d'una imatge de marca ja coneguda que permet començar amb una política comercial i de màrqueting molt més potent, que si es comença de manera totalment independent. Una altra bona opció per no començar de zero un negoci és Reempresa ([link: https://www.cambrabcn.org/reempresa](https://www.cambrabcn.org/reempresa)), un mercat de compravenda de petits negocis en funcionament.

S'ha de tenir molt en compte que la consolidació d'una nova empresa no necessàriament sorgeix de desenvolupar idees "genials"; sempre requereix una gran coherència entre l'equip emprenedor i el projecte empresarial, així com una bona entesa entre els membres de l'equip per saber distribuir responsabilitats i funcions entre ells.



I un cop es té clara la idea, què? Els grans trets del projecte

Què et cal fer per materialitzar la idea? Un primer esbós del projecte va molt bé per valorar a grans trets els aspectes comercials, operatius i financers, així com els possibles condicionants legals, abans de decidir si continuar o no. Per exemple, si està permesa l'activitat en el lloc que tens previst (local, barri, ciutat), si cal adoptar una determinada forma jurídica o aportar un determinat capital mínim, o necessites avals pel finançament.

També és important saber si l'activitat empresarial que vols realitzar requereix alguna llicència o autorització administrativa, així com el seu cost (en temps i en diners), ja que pot comportar un retard i/o una despesa que et pot condicionar molt.

Aquest esbós és una primera aproximació i, per tant, insuficient per posar en marxa l'activitat. Però serveix per comprovar si el teu projecte és coherent amb la teva personalitat, experiència i entorn. A partir d'aquí, si decideixes continuar, et recomanem que estudiïs la viabilitat econòmica del teu projecte.

Pla d'empresa

Què és?

Anomenat també *business plan* o *estudi de viabilitat del projecte empresarial*, és una reflexió sobre la teva idea de negoci que et permet estudiar la viabilitat econòmica i financera del teu projecte empresarial.

Identifica, descriu i analitza una oportunitat de negoci, examina la viabilitat tècnica, econòmica i financera i desenvolupa tots els procediments i estratègies necessaris per a convertir l'oportunitat de negoci en un projecte empresarial

Descarrega't una [plantilla word](#) i [excel](#) per començar a treballar el teu pla empresa.

Per a què és necessari?

- Per ser el punt de partida d'un control intern del negoci, que caldria revisar periòdicament
- Per sol·licitar ajuts i subvencions: és la "carta de presentació" del teu negoci
- Per captar l'interès de les entitats financeres si vols aconseguir finançament bancari
- Per captar l'interès de potencials socis o inversors
- Per facilitar les negociacions amb potencials proveïdors.

Com es fa?

La teva implicació personal t'ajudarà a enfrontar-te directament amb la realitat del projecte. Ser prudent i objectiu, i fins i tot mantenir una actitud realista, et facilitarà la màxima objectivitat per estudiar la viabilitat econòmica.



L'ajuda d'algun expert, et pot ajudar a ser més objectiu a l'hora d'aportar dades i avaluar resultats. Hi ha moltes entitats que ofereixen un servei d'acompanyament en l'elaboració del pla d'empresa de forma gratuïta. Però no oblidis que l'expert t'ajuda, et dóna una sèrie de pautes i resposta a molts dels teus dubtes, però el pla d'empresa del teu projecte, és un treball que has de fer tu. Més informació: Xarxa Emprèn. [link](#)

Continguts

A Internet, pots trobar fàcilment models i guies per a l'elaboració del pla d'empresa. [link](#)

Aspectes a tenir en compte en tot projecte empresarial:

- Analitzar l'entorn macroeconòmic: has de concretar el mercat que t'interessa.
- Determinar la demanda mínima per a la teva oferta.
- Conèixer a fons el consumidor final de la teva oferta, per adaptar-te bé a les seves necessitats. Determinar la teva política de màrqueting i l'estratègia de vendes.
- Testejar el projecte: pots contactar amb clients teòricament potencials, i explicar-los què i com vols oferir i a quin preu. Escolta atentament els seus comentaris.
- Utilitzar dades fiables per fer l'estudi (per exemple, les bases de dades de la Cambra de Comerç). Pot ser prudent invertir diners en una recerca de dades adaptades al teu cas i és una despesa que et pots desgravar en posar en marxa l'empresa.
- Conèixer els mercats internacionals on vols operar si vols establir relacions a l'estranger: demana informació a la **Cambra de Comerç de Barcelona**, ambaixades, consolats, Cambres de Comerç i a ens públics de promoció exterior.
- Decidir l'estratègia més adequada abans de llençar-te al mercat. Triar les eines empresarials més adequades per a una bona gestió empresarial.
- Ubicar el local de negoci: existeixen diferents variables que et poden fer triar el tipus de local i la ubicació més adient per al teu negoci.
- Informar-te sobre la cobertura legal més adequada per a l'empresa i quines obligacions fiscals tindràs, tant per la posada en marxa de l'empresa com per la seva activitat diària.

Formes jurídiques més apropiades

L'elecció de la forma jurídica més adequada per a l'empresa que vols constituir depèn de diversos **factors**:

- el ritme de creixement previst
- el risc que estàs disposat a assumir
- els diners de què disposes per invertir en la nova empresa



I també va **en funció** de:

- la dimensió econòmica del projecte empresarial a desenvolupar
- el nombre de persones que participen en el projecte
- el capital social mínim
- les responsabilitats que el promotor o promotors estiguin disposats a assumir
- les despeses fiscals a suportar
- els condicionaments legals: hi ha activitats que només es poden dur a terme si s'adopta una determinada forma jurídica. Són casos excepcionals, per això, és recomanable analitzar la normativa que regula l'activitat que es vol exercir.

Opcions:

- Si optes per la simplicitat i baix cost: l'empresa individual (autònom/a) i la societat civil privada (si es preveu que l'empresa sigui propietat de dues o més persones) són una bona elecció.
- Si vols que les relacions entre els socis propietaris de l'empresa i les relacions de l'empresa amb el seu entorn estiguin ben organitzades, hi ha formes jurídiques que estan regulades per una normativa molt clara: són les societats mercantils. N'hi ha diversos tipus:
 - Societat de responsabilitat limitada
 - Societat limitada nova empresa
 - Societat professional
 - Societat laboral
 - Societat anònima
 - Societat comanditària
 - Societat col·lectiva
- Si vols col·laborar amb una o més empreses en algun determinat aspecte, per exemple, recerca, participació en un concurs públic, promoció, etc. pots donar forma jurídica a aquesta col·laboració (tot i no ser obligatori) per deixar les vostres relacions més clares. En cas de:
 - col·laboració temporal: la forma jurídica més corrent és la unió temporal d'empreses
 - col·laboració de caràcter continuat: la millor forma jurídica és l'agrupació d'interès econòmic.

Trobaràs informació detallada sobre les diferents formes jurídiques a www.circe.es, el web del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme per donar servei a la creació d'empreses i ajudar els nous emprenedors.



Tràmits per a constituir una empresa

Constituir una empresa comporta la realització de diversos tràmits. Et recomanem:

- Que t'informis dels procediments i els requisits necessaris per dur a terme aquests tràmits legals i administratius per començar amb bon peu.
- Saber si la normativa administrativa comporta uns requeriments que facin impossible o molt difícil endegar l'activitat projectada: a vegades, la normativa administrativa prohibeix realitzar l'activitat en el lloc previst (local, barri, ciutat); d'altres, exigeix uns requeriments tècnics que impliquen inversions massa elevades.
- Preguntar pel cost aproximat en temps i diners dels corresponents permisos i llicències, ja que podria ser prou rellevant com per decidir si continuar o no.

Tipus de tràmits

Tràmits administratius generals: són aquells que totes les empreses han de fer. Tres grans grups:

1. Tràmits administratius per **donar forma jurídica a l'empresa:** la complexitat i cost depenen de la forma jurídica que es vol donar a l'empresa. El cost d'aquests tràmits no són rellevants a l'hora de decidir posar o no en marxa l'empresa.

Trobaràs informació detallada sobre aquests tràmits a www.circe.es

Pots fer l'alta d'autònom o constituir la societat limitada en un termini de 48 hores al Punt d'Atenció a l'Emprenedor (PAE) de la Cambra de Comerç de Barcelona. [Més informació](#)

2. Tràmits administratius per **legalitzar l'activitat i el local de l'empresa:** són la llicència d'activitat, la llicència de compatibilitat d'usos urbanístics, i en el cas que hagi de fer obres al local, la llicència d'obres. Se sol·liciten **a l'Ajuntament** del municipi on estarà ubicat el local del teu negoci.

Aconseguir aquestes llicències pot ser senzill i econòmic, o per contra, molt difícil i car. Hi ha diferents tipus de llicències d'activitat i els preus poden variar d'un municipi a l'altre. Fins i tot pot passar que l'Ajuntament les denegui. Així doncs, són els tràmits més importants a l'hora de planificar i decidir posar o no en marxa l'empresa. Fes una consulta prèvia a l'Ajuntament quan ja estiguis planificant l'empresa.

3. Tràmits administratius per **legalitzar la situació laboral** de qui treballa a l'empresa: la seva complexitat i cost depèn del nombre de persones que treballaran a l'empresa i de la seva relació amb aquesta (socis o no, control efectiu o no, etc.). Són tràmits que tenen conseqüències immediates en la tresoreria de l'empresa (o dels socis), perquè un cop les persones es donen d'alta a la Seguretat Social, cal pagar les quotes corresponents cada mes. Ara bé, no són tràmits rellevants a l'hora de decidir posar o no en marxa l'empresa. [link](#)



Tràmits administratius específics: són aquells que només s'han de fer en alguns casos. Normalment estan relacionats amb l'activitat de l'empresa i consisteixen, per exemple, a donar d'alta l'empresa a un determinat registre administratiu, o necessitar alguna autorització administrativa, etc. La dificultat i implicacions posteriors varien. T'aconsellem demanar informació, quan ja s'està planificant l'empresa, a l'**Ajuntament** (encara que no sigui l'administració que gestiona el tràmit específic, pot donar informació) o a altres organismes com la **Cambra de Comerç de Barcelona** o la **Generalitat de Catalunya** [link](#).

El Punt OGE, ubicat a les oficines centrals, delegacions i antenes de la Cambra de Comerç de Barcelona, realitza alguns tràmits exigits per l'Oficina de Gestió Empresarial (OGE) [link](#).

Finançament

Aconseguir el finançament necessari per engegar la futura empresa és un dels temes clau que ha de gestionar la futura iniciativa empresarial. En aquest apartat coneixeràs les vies més comunes per obtenir recursos:

Aspectes bàsics

Quan es posa en marxa l'empresa i durant una temporada més o menys llarga, d'on es poden obtenir els recursos necessaris?

Hi ha dues fonts financeres bàsiques:

RECURSOS PROPIS: diners que són propietat de l'empresa. Es diferencia entre:

- Capital: diners que els socis/propietaris de l'empresa donen a l'empresa.
- Reserves: diners procedents dels guanys acumulats de l'empresa.

DEUTE: diners que es deixen a l'empresa. Es diferencia entre:

- Deute a llarg termini: diners que s'han de tornar en un termini superior a un any.
- Deute a curt termini: diners que s'han de tornar en el termini màxim d'un any.

Els RECURSOS PROPIS i el deute a llarg termini haurien de finançar la compra de béns materials permanents (que es queden a l'empresa més d'un any) com maquinària, ordinadors, equips, mobles, vehicles, etc.

Els RECURSOS PROPIS i el deute a curt termini haurien de finançar la compra de béns materials peribles (que es fan obsolets com a molt en un any) com materials, mercaderies, etc. i la tresoreria per anar pagant les despeses de funcionament.



Però a l'inici acostumen a entrar menys diners pel cobrament de les vendes del que s'havia previst. En aquest cas, tenir deute a curt termini pot ser molt arriscat, ja que l'empresa està obligada a tornar els diners en el termini màxim d'un any i pot ben ser que no tingui els diners disponibles. Així, doncs, a l'inici i durant els dos o tres primers anys, és millor comptar bàsicament amb RECURSOS PROPIS i deute a llarg termini.

Finançament bancari

Hi ha línies de finançament bancari en condicions avantatjoses respecte de les de mercat. Són aportacions econòmiques condicionades a retorn amb terminis, tipus d'interès o carències especials; normalment estan vinculades a programes d'ajuts i sovint provenen de convenis amb entitats de crèdit. Són:

ICO. L'Institut de Crèdit Oficial ofereix préstecs per finançar empreses o per iniciar un negoci, incloent microempreses i autònoms. Telèfon: 900 121 121. Web: www.icodirecto.es

ICF. L'Institut Català de Finances ofereix préstecs per finançar inversions de les empreses i línies especials de finançament, tant per a empreses com per a microempreses i autònoms. Telèfon: 933 428 422. Web: www.icf.cat

ENISA. L'Empresa Nacional de Innovación promou diferents línies de préstecs participatius, entre les quals hi ha la línia per a joves emprenedors que estimula la creació d'empreses promogudes per joves persones menors de 40 anys. Telèfon 915 708 200. Web: <http://www.enisa.es>

AVALIS DE CATALUNYA SGR. La societat de garantia recíproca Avalis de Catalunya SGR pot facilitar avals financers o avals tècnics. "Avalis Emprèn" és un aval per a autònoms, pimes i microempreses de recent creació. Telèfon 932 980 260. Web: www.avalis.cat/

Microcrèdits per a emprenedors. Microbank i la Cambra de Comerç posen a disposició una línia de finançament per finançar projectes d'autoocupació, petits negocis i microempreses amb fins a 25.000€ (consulta [condicions](#)). Per beneficiar-se d'aquests microcrèdits cal presentar un pla d'empresa a la Cambra de Barcelona perquè sigui valorada la seva viabilitat i emès un informe favorable del projecte. [link](#)

Inversors privats

Els inversors privats o *Business Angels* són una alternativa de suport financer a les noves activitats empresarials. Aquests inversors, a banda del capital, també poden aportar coneixement empresarial, experiència i contactes.

Les xarxes d'inversors privats són un espai de trobada entre inversors privats i emprenedors/es que necessiten inversió alternativa (*Seed Capital*) i assessorament per a fer prosperar i créixer el seu projecte empresarial, o empresa emergent. Garanteixen un marc formal per a la negociació entre ambdues parts, mantenint la confidencialitat en el procés de negociació.



Xarxes de Business Angels acreditades:

- **Antai BAN** (Xarxa de business angels)
- **BAGi** (Xarxa de business angels)
- **BANC** (Xarxa de business angels)
- **Bonsai Partners** (Venture Capital)
- **Economistes BAN** (Xarxa de business angels)
- **Eix Technova** (Xarxa de business angels)
- **ESADE BAN** (Xarxa de business angels)
- **Fundació Ship2b** (Xarxa de business angels)
- **IESE BAN** (Xarxa de business angels)
- **SeedRocket** (Xarxa de business angels)
- **Antai Venture Builder** (Venture Builder)
- **Nuclio Venture Builder** (Venture Builder)
- **mVentures** (Acceleradora)
- **Bbooster** (Acceleradora)
- **BStartup 10** (Venture Capital)
- **Encomenda Smart Capital** (Venture Capital)
- **Espai d'Inversions** (Venture Capital)
- **Inveready Venture Capital** (Venture Capital)
- **Keyword** (Venture Capital)
- **Kibo Ventures** (Venture Capital)
- **Ona Capital** (Venture Capital)
- **Reus Venture Capital** (Venture Capital)
- **Sabadell Venture Capital** (Venture Capital)
- **Samaipata Ventures** (Venture Capital)
- **Seedrocket 4founders Capital** (Venture Capital)
- **Smartech** (Venture Capital)
- **Succesful Ventures** (Venture Capital)
- **The Venture City** (Acceleradora)
- **101 Ventures** (Venture Capital)
- **B4Motion** (Venture Capital)

Ajuts i subvencions

Els ajuts i les subvencions a fons perdut van canviant i evolucionant. Normalment van adreçades a negocis ja constituïts i en marxa. Per tant, les persones físiques sense activitat econòmica no hi poden optar. Als webs següents pots trobar informació sobre ajuts de tot tipus (finançament, subvencions, incentius fiscals, etc.) per a empreses o creació d'empreses:

- **Base de dades nacional de subvencions:** [link](#) Et permet crear una Alerta per mantenir-te informat via email de les convocatòries que poden ser del teu interès.
- **iPyme:** Cercador d'ajudes i incentius per a empreses [link](#).
- **FISUB:** Informació dels ajuts, subvencions, finançament i serveis que ofereixen les diferents administracions i organismes per a les empreses i els emprenedors ubicats a Catalunya [link](#).
- **Incentius fiscals:** mesures concretes que afecten la reducció de la càrrega impositiva de les empreses ja constituïdes.

Sessions CreEm de la Cambra de Comerç de Barcelona

La Cambra de Comerç organitza sessions informatives de caire dinàmic i gratuïtes, orientades a la creació d'empreses:

- T'expliquem com poder endegar el teu projecte empresarial: on i com elaborar el pla d'empresa, on trobar finançament, com accedir als ajuts i les subvencions disponibles, quines formes jurídiques existeixen, quins tràmits administratius calen per legalitzar l'empresa, com iniciar-se a la internacionalització, etc. i t'informem del ventall de programes de suport a l'emprenedoria que tens al teu abast.
- Oferim acompanyament empresarial a les empreses de nova creació: estudiem el teu cas i t'ajudem a desenvolupar la teva estratègia i a definir el teu model de negoci.
- Formació: t'ajudem a detectar les teves necessitats formatives.

[Més informació](#)

“doing business” al territori



OFICINES CENTRALS

Av. Diagonal, 452 - Barcelona
T. 902 448 448



SEU CORPORATIVA

Casa Llotja de Mar
Passeig d'Isabel II, 1 - Barcelona
T. 935 478 849



DELEGACIONS

ALT PENEDEÈS

Plaça Estació, 2 baixos - Vilafranca del Penedès
T. 902 448 448 ext. 1039

ANOIA

Born, 5 - Igualada
T. 902 448 448 ext. 1035

BAIX LLOBREGAT

Carretera Laureà Miró, 350 - Sant Feliu de Llobregat
T. 902 448 448 ext. 1037

Punt de Servei Viladecans

Andorra, 64 - Edifici Can Calderon - Viladecans
T. 902 448 448 ext. 1098

BARCELONÈS NORD

Polígon Les Guixeres, s/n - Edifici BCIN - Badalona
T. 902 448 448 ext. 1031

BERGUEDÀ

Rafael Casanova, 6 - Berga
T. 902 448 448 ext. 1032

GARRAF

Plaça de la Vila, 11 baixos - Vilanova i la Geltrú
T. 902 448 448 ext. 1040

L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Gornal Activa - Can Tries, 20 - L'Hospitalet de Llobregat
T. 902 448 448 ext. 1034

MARESME

TecnoCampus Mataró-Maresme - Av. Ernest Lluch, 32
Torre TCM 2 planta baixa - Mataró
T. 902 448 448 ext. 1036

OSONA

Historiador Ramon d'Abadal i de Vinyals, 5 - Edifici i El Sucre - Vic
T. 902 448 448 ext. 1038

VALLÈS ORIENTAL

Camí del Mig, 22 - Edifici Can Muntanyola - Granollers
T. 902 448 448 ext. 1033

Punt de Servei Mollet del Vallès

Carrer Comte d'Urgell, 26 - Masia Can Lledó - Mollet del Vallès
T. 902 448 448 ext. 1028



www.cambrabcn.org/contacta



902 448 448



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org



Cambra Barcelona
'doing business'