



---

# L'EMPRESA

---

Creació i desenvolupament



Àlex Cerezo Porta

1.- Introducció .....	2
2.- Part Teòrica .....	3
2.1.-Requeriments Legals .....	4
2.2.- Capital.....	5
2.2.1.-Finançament.....	6
2.3.- Idea i Mercat .....	7
2.5.- Personal.....	9
2.6.- Escalabilitat.....	10
2.7.- Altres Aspectes clau .....	11
3.- Part Pràctica.....	12
4.- Conclusions .....	13
5.- Referències.....	14

## 1.- Introducció

Crear una empresa és un procés molt difícil que implica des de que es crea la idea fins a l'escalabilitat i el creixement. Cal tenir en compte tant aspectes legals i financers com estratègics, de mercat i de gestió de recursos humans. Aquest treball està fet per saber tot el necessari a l'hora de crear una empresa

## 2.- Part Teòrica

En aquesta part explicaré tot el que s'ha de tenir en compte per crear una empresa i posteriorment augmentar-la.

## 2.1.-Requeriments Legals

Per assolir aquest punt hem de crear una empresa que compleixi la normativa i sigui legal.

Primer s'ha d'escollir la forma jurídica, aquesta pot ser una societat limitada, societat anònima, o bé ser autònom.

S'ha de tenir en compte que depenent de la forma jurídica escollida, tindrà uns beneficis o uns altres

Mentre en les SL, necessites un capital inicial menor per començar i en cas de fallida no t'has de fer càrrec de res, en les S.A. necessites més capital, però pots sortir a borsa.

Després, hem de parlar també sobre la documentació legal, en cas de ser socis, han d'haver documents signats davant el notari per si hi han pactes, o el percentatge que posseeix cadascú. També s'ha de tenir en compte el registre oficial, la inscripció al registre mercantil, i l'obtenció del CIF o el NIF.

A continuació és necessari els permisos, d'aquests hi han diferents tipus, la llicència d'obertura, els permisos sanitaris, de medi ambient. Aquests dependran de l'empresa i el bé o servei que estigui oferint.

A continuació s'ha de tenir en compte les lleis de protecció de dades i propietat intel·lectual. S'han d'implantar polítiques de privacitat i seguretat per tal d'assolir el compliment de la llei.

I per a les patents i les marques, s'ha de protegir el nom, el logotip, o el que puguis crear patentar-ho, establir drets d'autor o fins i tot apropiat-te del domini que utilitzaràs per la teva pàgina web.

També s'ha de cuidar la comptabilitat, s'han de conèixer els impostos a pagar, i pagar-los, es pot tenir un comptable en nòmina per a que procuri que tots aquests processos es compleixin adequadament. O contractar a una empresa de fora per a que t'ho porti. I en cas de ser jutjats per quelcom o emetre una denuncia, es necessitaria un advocat de fora.

En resum s'ha de fer una planificació legal, al mil·límetre per tal de minimitzar riscos que posteriorment portin a futurs problemes. Això protegeix els interessos dels fundadors de l'empresa. Lo idíl·lic és crear un sistema transparent entre els socis i que hi hagi confiança, en cas de tenir el 100% de l'empresa no t'hauries de preocupar per el que passa fora de tu.

## 2.2.- Capital

L'objectiu a l'hora de finançar-te és aconseguir els diners necessaris per començar la teva emprenedoria, o bé, també augmentar-la. Hi han diferents tipus de maneres de aconseguir-lo i la font d'on provenen, està el capital propi, i el capital extern, i d'això és del que parlaré en el següent punt. En cas de finançament aliè està el de curt i llarg termini

### 2.2.1.-Finançament

En el finançament propi, no cal retornar res a cap entitat, ja que els diners son teus. Després en el finançament aliè tenim el de llarg i curt termini, en el curt termini, son els que tenen a retornar en menys d'un any, son els préstecs, crèdits bancaris, crèdits comercials, descomptes, i per últim el Factoring. Després està el de llarg termini, que serà a partir d'un any, son els préstams, emprèstits, arrendaments, i lloguers.

En el finançament propi, que son els recursos propietat de l'empresa, no s'ha de tornar res, està el capital i les reserves, el capital, son les aportacions realitzades pels socis, mentre que les reserves, son els beneficis que es tenen d'anys anteriors que no s'han repartit entre els socis.

En el finançament aliè a llarg termini, que son aquells fons que l'empresa demana prestats durant un període superior a un any, a l'acabar aquest període, l'empresa ha de tornar-los amb uns interessos.

Primer de tot estan els préstecs a llarga termini, que el banc presta uns diners a l'empresa i l'empresa torna els diners més els interessos en un temps establert superior a un any.

Els emprèstits, son diners provinents del públic en general, que és dona mitjançant la compra de bons i obligacions, l'empresa tornarà el prestat més els interessos en un termini establert.

El Leasing fa que quan l'empresa necessiti una maquina o quelcom similar, pot acudir a una entitat de Leasing. Aquesta entitat compra la màquina al fabricant i lloga la maquina a l'empresa per una quota, a l'acabar el contracta l'empresa pot pagar una quantitat i quedar-s'ho o sinó s'ho queda l'entitat.

A continuació el Renting, s'assembla al Leasing, però no acostuma a haver opció de compra i l'empresa de Renting es fa càrrec del manteniment.

Per últim el Crowdfunding, que és basa en demanar diners a la gent, acostuma a ser per tornar quelcom a la societat en un futur, normalment aquest retorn no te a veure amb diners, sinó que acostuma a ser en bens o serveis

A curt termini tenim el crèdit comercial, que tracta en que l'empresa compra un producte al seu proveïdor, i l'empresa té un termini mentre no paga el producte però ja pot començar a vendre el producte, finalment, normalment en menys d'un any s'acaba deduint el deute.

El crèdit bancari, l'empresa rep uns diners del banc, i al retornar-ho s'ha de tornar els diners més interessos més una comissió.

Per últim el descompte comercial que tracta en que el client dona un xic a l'empresa per cobrar, aquesta li dona al banc, descomptant interessos, i el banc li reclama al client de l'empresa.

## 2.3.- Idea i Mercat

Per aconseguir l'idea, necessites buscar quelcom que et pugui fer la vida més fàcil, hi han diferents tipus d'empresa, les que venen béns i les que donen serveis, en cas de donar un servei, has de trobar quelcom que li agradaria tenir a la gent, en el cas d'Amazon, vam veure que l'idea tractava de donar el servei de connectar al consumidor amb l'empresa que ven el producte.

Tenim també empreses que venen béns tenim el cas de Mercadona, que el que fa es vendre béns com el menjar, les empreses que venen per exemple cadires, ja directament tenen contacte amb el consumidor, a vegades arriben al consumidor mitjançant el servei d'empreses com Amazon. També hi han tipus de servei que no connecten client i venedor, directament parlem amb el client, que pot ser una família en alguns casos o una altra empresa a la que donar-li el servei que no sigui connectar-la amb un comprador, per exemple una que sigui de neteja, parla amb la família però també amb empreses que necessiten el seu servei.

Llavors, primer de tot i esquematitzadament, per generar l'idea fem Brainstorming.

Podem ajuntar-nos en un grup o parelles, també es pot fer individualment. Et pots basar en interessos generals, passions, o experiències professionals. És poden revisar casos d'èxit similars.

Una vegada tenim l'idea, l'hem de presentar al mercat, aquets, ens donarà un feedback inicial, te'l poden donar familiars, amics, potencials clients, o fins i tot si la competència, tot i que es poden quedar idees teves.

Després de feedback inicial, millorem els petits errors que hagin sortit en el nostre bé o servei.

Analitzarem a la competència, identificarem els competidors, les seves debilitats i parts bones, i ho utilitzarem per fer-nos un lloc al mercat.

Hem de decidir la nostra estratègia de mercat, ja sigui apropiant una marca existent, és a dir, entrar en mercats consolidats amb una demanda demostrada i desenvolupar estratègies per diferenciar-te de la competència.

També podem crear un producte que no té mercat, amb el risc de que no tingui èxit però amb el benefici d'acaparar tot el mercat, no tindries competència.

En conclusió, per a consolidar aquesta etapa, necessitem combinar l'idea, la validació, i el anàlisis de tendències. Aquest procés ha d'incloure la recopilació d'informació de tot tipus, s'ha de contrastar amb experts i tindre clares les estratègies.

Tindre aquest esquema, ens facilitarà la pesa de decisions, i ens donarà un avantatge competitiu en el mercat envers als competidors



En aquest apartat també ens hem de fixar en un a cosa tant important com els valors de l'empresa, i com es presenta davant del client, pots crear una empresa coneguda pels baixos preus i mal servei, però et contracten pels preus baixos tot i tenir pocs valors. També et pots definir com una empresa de qualitat que vela per la satisfacció del client i té una sèrie de valors morals al voltant del que fan, i acostumen a ser de més qualitat i per tant més clares, el públic objectiu d'uns és totalment diferent al dels altres, és com anar al Burger King, o anar a un restaurant molt conegut i de gran qualitat. Pensem també en la creació de logotip, domini, pagina web, correu electrònic i més.

## 2.5.- Personal

Arribem a el que crec que és el punt més important de l'empresa, sobretot en el moment d'escalar-la, la gestió del personal.

L'objectiu en aquets àrea, és formar, atraure i retenir un equip de treball que impulsi el creixement i la innovació de l'empresa, i el més important e la meva opinió, que hi hagi un bon ambient, ja que és la clau. Si vas a treballar, pensant en que el que fas és dir i t'ho prens com en realitat és un treball, la producció serà pitjor que si t'ho prens com un repte i vas a fer-ho amb ganes.

Primer parlarem de el reclutament, has de definir el perfil de treballadors que t'agradaria que treballessin a la teva empresa. Per arribar als treballadors, pot publicar ofertes de treball en portals especialitzats, i posteriorment realitzar entrevistes de treball per acabar d'escollir al treballador.

Has d'assegurar-te que els treballadors van d'acord amb la visió i valors de l'empresa.

Una vegada tinguis un nou treballador, per molt que tingui uns estudis, l'hauràs de formar per a que treballi de manera correcta a l'empresa, utilitzant les eines que la empresa disposa. Es poden organitzar cursos, tallers, o directament, fer-ho com es feia abans, que era fer de ombra o ajudant, seguir a un treballador experimentat o al cap de l'empresa per aprendre tot el que es fa i com es fa.

S'ha d'impulsar al treballador, portar-lo fins el punt on treballi més i millor, és pot augmentar el seu benestar pujant el sou, o tenint una bona recreació a l'empresa, és a dir sentint-se important, i veient que el que fa té un sentit, que és al final el que motiva realment darrere dels diners.

En tema de sous, s'han d'establir sous competitius amb l'opció d'incorporar complements en cas e beneficis addicionals o per el bon treball, incentivant al treballador.

És recomanable no posar un sou inicial molt alt, ja que després no tens tant marge per pujar-lo quan et demani coses el treballador. I molt important seguir la llei i els dies de vacances i altres drets laborals.

Una altra cosa molt important son establir protocols d'actuació, tant en cas d'estar treballant i passi quelcom en el treball, com si hi han malentesos i conflictes, dintre de l'empresa o de cara a l'exterior.

En conclusió, la gestió del personal és molt important per que una empresa tingui èxit, un equip ben seleccionat, format i motivat et portarà a l'èxit

## 2.6.- Escalabilitat

Arribem a l'última part, on ja tens una empresa però l'has de fer créixer. L'objectiu en aquesta part seria expandir l'empresa, i trobar maneres de que segueixi funcionant igual de bé i sense perdre rendibilitat.

Primer de tot hem de definir la identitat de la marca, que si hem seguit els passos anteriors, ja la tindríem definida, a més de creació de logotip, que hauria d'estar fet.

Per poder escalar una empresa, has de saber delegar, i escollir bé les persones a les que delegues coses. Delegar és essencial, ja que el que tu podies fer com a gerent, ara ho fan entre 4 i tens 4 vegades més de facturació i beneficis, és important subdividir en delegacions els terrenys en els que treballes, és a dir que una persona que li has delegat feina treballi en una àrea en concreta, si vens productes arreu d'Espanya, tenir una persona cada dos comunitats autònomes, no facis treballar al de Catalunya amb gent de Andalusia, ja que a part a diferents son les comunitats autònomes, diferent és la manera de treballar, i el xoc pot provocar que no és venguin productes. Cadascú en la seva delegació i zona. Després és simplement fer el sumatori de les 4 persones que has delegat feina i el total de tot.

És molt útil utilitzar la tecnologia a favor teu amb tot el que comporta, pots crear una aplicació comunicada entre les quatre delegacions per així poder tenir-ho tot controlat, evitar-te trucades que facin perdre temps. Si pots saber tot el que passa sense fer perdre temps a ningú, millor.

En conclusió, l'escalabilitat, si és fa bé, et produeix uns beneficis brutals, a part de l'aprenentatge que en treus per posteriorment futures empreses. Innovar és clau per seguir sent punter en el sector.

## 2.7.- Altres Aspectes clau

Coses importants a tenir en compte per crear i desenvolupar una empresa exitosa, son els següents elaborar un pressupost, i s'han de suposar tots els escenaris, tant que tot vagi bé com que hi hagin pèrdues, és a dir pessimista, realista i optimista. S'han d'establir fonts de reserva per si hi han problemes inesperats.

Està bé fer un anàlisi de riscos i identificar-los per tal de elaborar plans de mitigació i contingència, és a dir, si passa quelcom dolent que no s'esperava, saber com actuar i dissipar les pèrdues.

En cas d'assumir un risc constant com per exemple en la fruita, que tinguis una mala collita, tenir assegurances que et surtin rentables per tal de que si hi han problemes de producció, no t'hagis de preocupar, si hi ha una mort laboral depenent de la feina, també tenir una assegurança per cobrir-ho.

Networking i relacions públiques, et poden ajudar molt, conèixer nova gent et pot portar a més clients o potencials proveïdors, que et puguin oferir el mateix a un preu més baix.

Podries unir-te a associacions per crear una comunitat entre les empreses del sector, i tot i que no sigui legal, pactar preus.

Pots finançar events per tal de millorar la teva imatge, al igual que fa La Caixa amb la seva fundació.

### 3.- Part Pràctica

## 4.- Conclusions

## 5.- Referències