



AUTOOCUPACIÓ

Cada cop són més les persones que opten per la creació de la pròpia empresa, bé sigui individual o col·lectivament.

Crear una empresa, sigui individual o en grup, és una activitat que requereix d'una gran dosi d'il·lusió i d'imaginació com a motor que permeti superar molts obstacles i continuar endavant quan les coses es posen difícils així com per enfrontar situacions que semblen irresolubles, sobretot quan la manca de recursos es fa evident.

Ser empresari 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 un mateix.

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

1. Un entorn generalment escèptic, reticent als canvis, que insisteix a afirmar que no és bo somiar, que cal acceptar la realitat, tot i que aquesta realitat sovint no és com hom voldria.
2. La complexitat, tant de la tramitació administrativa com de la diversitat d'ajuts existents i la forma d'accedir-hi.
3. Les dificultats per obtenir el finançament necessari amb les millors condicions possibles.
4. La manca de planificació. Tenir somnis, o més ben dit, tenir il·lusions i objectius ambiciosos a la vida és necessari per avançar, però cal no llançar-se a una aventura sense una mínima previsió del que cal 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, aquests cinc aspectes fonamentals:
 - **La pròpia capacitat, individual o col·lectiva**, per fer realitat el projecte i preveure en aquest moment inicial les contradiccions i els obstacles que posteriorment poden sorgir i fer inviable aquest bon propòsit. Moltes amistats s'han trencat perquè no han sabut plantejar, en uns moments d'eufòria i



confiança, el que podria passar després. I moltes persones s'han embarcat en un projecte inadequat i després no han sabut sortir-se'n, han causant pèrdues a elles mateixes i fins i tot han arrossegat en la seva dolorosa caiguda altres empreses, convertint el seu somni inicial en un autèntic malson per a moltes altres persones.

- **El producte o servei** que s'ha d'oferir i les seves peculiaritats; 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 elaborar-los o prestar-los. És necessari conèixer els proveïdors, les condicions de pagament, els terminis de servei, les inversions necessàries per produir-los, la maquinària, l'evolució tecnològica, les noves formes d'organització, els permisos necessaris, etc..., i això succeeix no únicament en empreses de grans dimensions. El més petit comerç o servei, necessita un cert grau de domini dels processos d'elaboració del producte o servei, que són indispensables si es vol afrontar amb èxit el projecte empresarial.
- **El mercat**, que és sovint 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, requereix una acurada planificació que inclogui el coneixement de la competència, els preus amb què es treballa, els elements que poden fer el producte més atractiu i que permeti detectar els canvis de comportament dels consumidors, estudiar la forma com se'ls farà arribar el producte, com es distribuirà, quina publicitat es farà per donar-lo a conèixer i també a quin preu caldrà vendre'l perquè sigui alhora clarament competitiu i rendible. En aquest apartat cal considerar també que la competència avui ja no es limita al nostre entorn immediat, sinó que vivim en un món cada cop més interconnectat, on les màximes distàncies es redueixen a un o dos dies de transport i on la comunicació mundial és instantània.
- **El finançament.** Cal tenir present que quan es volen captar recursos aliens, és necessari convèncer als 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 del Banc d'Espanya. Per tant, serà necessari:



- Presentar un projecte ben elaborat.
- Demostrar que el mateix emprenedor hi creu i ha aportat també els seus propis recursos al negoci que vol emprendre.
- Quan es sol·licita un crèdit o un préstec a un banc o caixa, aquest estudiarà fonamentalment:
 - El contingut del projecte, les característiques del producte o servei, els plans comercial i financer.
 - L'existència de persones amb experiència que creuen en la viabilitat del projecte.
 - Les garanties que l'emprenedor pot aportar per assegurar el retorn del préstec en les condicions i els terminis establerts.
 - Si l'emprenedor aporta els seus propis recursos econòmics. Si una persona que vol crear el seu mitjà de subsistència o de millora econòmica no té intenció d'invertir-hi el que pugui, difícilment podrà convèncer un altre per que hi aportï els seus diners i, encara més, els diners que uns altres han prestat.

Per aquestes causes és fonamental treballar la part financera acuradament, estudiar quins recursos es poden aportar i quins cal demanar. El Servei Autoempresa ofereix ajuda tècnica i pot aconsellar la millor manera de sol·licitar els recursos que puguin manca.

L'entitat acreditada que assessora els emprenedors es compromet amb els projectes, i els certifica si els considera viables.

I les caixes i bancs amb les que hem signat conveni ofereixen als projectes certificats unes condicions avantatjoses de finançament.

5. Finalment, **l'organització**. Cal estructurar l'empresa, analitzar quina és la millor forma jurídica, com es contractaran els col·laboradors i com cal organitzar-se per ser el màxim d'eficaç i eficient.

Aquestes cinc qüestions apareixen en el que anomenem *Pla d'empresa*, que és el present i també el futur del projecte, serveix com a document de presentació d'aquest, i permet observar la bona marxa del negoci i les desviacions que es poden produir per rectificar-les a temps.

Aquesta idea ha de suportar les primeres anàlisis fredes, amb l'aparició, juntament amb la detecció d'una oportunitat en el mercat, de les primeres crítiques i dels primers inconvenients a la seva posada en funcionament.

El/s emprenedor/s dissenyen la seva primera planificació de tasques, Pla de Treball, lligat a la solució d'aquells aspectes detectats com a punts febles, a



l'hora d'iniciar l'activitat empresarial, així com a contrastar al màxim aquells punts forts que auguren un bon futur.

FASES EN LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA

1. Primera anàlisi de la creació d'una empresa
2. Redacció del Pla d'Empresa
3. Recerca de Recursos i assumpció del risc
4. Posada en marxa de l'empresa
5. Fase de llançament de l'empresa

FORMES JURÍDIQUES DE L'EMPRESA

- **Empresari individual:** És aquella persona física que realitza una activitat econòmica organitzada i continuada. Habitualment s'anomena autònom.
- **Societat Civil:** És un contracte pel qual dues o més persones posen en comú diners, bens o treball, per tal de desenvolupar una activitat econòmica.
- **Societat Cooperativa:** És una entitat jurídica que associa un grup de persones amb els mateixos interessos o necessitats socioeconòmiques amb l'objecte de donar un servei i/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'aconseguir uns guanys.
- **Societat de Responsabilitat Limitada:** És una forma jurídica mercantil de tipus capitalista. En ella, 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, aportant-hi 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.



PERFIL DE L'EMPREDADOR

El perfil de l'emprenedor es caracteritza per aquests trets bàsics :

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

AVANTATGES I INCONVENIENTS DE L'EMPREDADOR

AVANTATGES	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupar la creativitat, responsabilitat i habilitats • Realització personal • Reconeixement Social • Autonomia de treball
INCONVENIENTS	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilitat total • No tenir un nivell de renda predeterminat • Pèrdua dels drets socials dels assalariats • Estrès • Variació en el nivell d'ingressos

El Servei d'Autoempresa assessora els emprenedors en el procés de planificació i en les ajudes de tipus econòmic a les quals pot accedir per fer realitat el seu somni de crear una empresa.

Departament de Treball i Indústria de la Generalitat de Catalunya:
Tel. 012

http://www.gencat.net/treballiindustria/ocupacio_activitat/autoocupacio

<http://www.cidem.com/cidem/cat/>