

Recursos per a la creació d'empreses

Roger Fosas Ferrer

50 hores

Roger Fosas Ferrer

Llicenciat en
Administració i Direcció
d'Empresa (UAB).

Postgrau en Creació
d'empreses (UAB). Tècnic
en creació d'empreses del
CEDEM (Ajuntament de
Manresa), entitat
acreditada dintre de la
xarxa INICIA per la
creació d'empreses de la
Generalitat de
Catalunya.

Índex

Introducció	6
Objectius	7
1. Els recursos en la iniciativa emprenedora	9
1.1. Els recursos clau.....	9
2. Els serveis de suport a la creació d'empreses	11
2.1. Serveis d'assessorament.....	11
2.2. Les eines per a prendre decisions.....	12
2.2.1. Per a avaluar les meves capacitats.....	13
2.2.2. Per a madurar la idea.....	13
2.2.3. Per a fer el pla d'empresa.....	15
2.2.4. Per a decidir la forma jurídica.....	16
2.2.5. Altres aplicacions TIC.....	16
3. Els recursos financers	18
3.1. Fonts de finançament externes.....	19
3.1.1. Préstecs i crèdit.....	19
3.1.2. El capital de risc.....	27
3.1.3. Inversors privats (àngels inversors).....	29
3.1.4. Formes alternatives de finançament.....	30
3.1.5. La capitalització de l'atur.....	32
3.2. Subvencions i ajuts.....	33
3.2.1. Ajuts per a la creació d'empreses.....	34
3.2.2. Ajuts a la innovació empresarial.....	35
3.2.3. Ajuts a la internacionalització.....	36
3.2.4. Ajuts sectorials.....	36
4. Altres mesures de suport per a la creació d'empreses	37
4.1. Vivers d'empreses i parcs tecnològics.....	37
4.1.1. Els vivers d'empreses.....	37
4.1.2. Els parcs tecnològics.....	38
4.2. Formació.....	38
4.3. Els premis a les iniciatives empresarials.....	39
4.4. Incentius fiscals.....	40
4.5. Recursos per a l'emprenedoria social.....	41
5. Treballar la xarxa i en xarxa	42
5.1. La xarxa social de la persona emprenedora.....	42
5.1.1. Les xarxes en línia.....	43

5.2. Treballar en xarxa	44
5.2.1. Xarxes per a l'empresa	46
6. Com i on trobarem els recursos	49
6.1. Selecció de recursos, els cercadors	50
6.2. Els punts d'informació clau	51
6.2.1. L'Administració pública	52
6.2.2. Les cambres de comerç	53
6.2.3. Els organismes empresarials	54
6.2.4. Els portals empresarials	54
6.2.5. Les estadístiques i els observatoris comarcals i municipals	55
Resum	56
Activitats	58
Glossari	59
Bibliografia	62

Introducció

Crear una empresa, malgrat el que pugui semblar, no és realment complicat, el que és difícil és mantenir-la. Però sí que és cert que per a crear-la calen recursos, a vegades més, a vegades menys, però sempre es necessiten recursos. Aconseguir-los no sempre és fàcil i no tenir-ne ha frenat al llarg del temps la posada en marxa de molts projectes empresarials i ha estat una de les preocupacions que han tingut sempre les persones emprenedores.

Les polítiques de suport a la creació d'empreses des dels diversos àmbits de l'Administració han generat una quantitat enorme de material i eines per a millorar l'eficiència dels processos de creació d'empreses. Així mateix, tant la iniciativa pública com la iniciativa privada ofereixen recursos adreçats a diferents col·lectius i necessitats, fet que dificulta que una persona emprenedora domini tots els recursos que hi ha a l'abast per a la creació d'empreses.

Aquests recursos de vegades són humans, en forma d'assessorament o en forma d'eina per a ajudar-nos a valorar la idea empresarial que tenim. Sovint són financers, per a afrontar la inversió inicial, o poden ser també recursos en forma d'un espai on és possible situar el nostre negoci. Les ajudes i les subvencions són un altre recurs disponible, com també ho són les eines TIC que ens permeten estar en contacte amb altres persones emprenedores com nosaltres, o bé, amb altres empreses. A continuació veurem aquests recursos, i d'altres, amb l'objectiu de conèixer-los i de saber on els podem trobar.

Objectius

Aquest curs presenta com a novetat la microempresa com a element rellevant de l'economia del coneixement, incidint especialment en les relacions en xarxa, en l'ús de les noves tecnologies i en les innovacions organitzatives que comporten.

Els objectius d'aprenentatge són els següents:

- Conèixer les fonts de recursos de creació d'empreses.
- Conèixer les mesures de suport de l'Administració a la creació d'empreses.
- Saber cercar i destriar els recursos per a la creació d'empreses.
- Comprendre el valor d'aprofitar el coneixement generat.
- Conèixer les eines més adients a cada cas concret.
- Valorar la importància de la informació com a recurs.

En definitiva, en acabar el curs heu de saber els tipus de recursos que hi ha a l'abast per a crear una empresa i tenir les competències suficients a per saber-los buscar.

1. Els recursos en la iniciativa emprendedora

Per *recursos* entenem el conjunt de persones, béns materials, financers i tècnics de què disposa, en aquest cas, una persona, una empresa o una organització, i que utilitza per a assolir els seus objectius i produir els béns o serveis que són competència seva. Dit en altres paraules, en el cas que ens ocupa, els recursos ens han de facilitar el nostre objectiu, que aquí és la creació d'una empresa. Ja hem esmentat en la introducció que els recursos per a crear empreses poden ser tècnics, els quals permeten assessorament en tot el procés de posada en marxa, eines, espais, préstecs, ajudes, subvencions, xarxes socials, cursos, premis, etc.

Dit això, sabem quins són els més importants? Cada projecte i cada persona poden necessitar uns recursos diferents; per tant, sembla difícil dir quins són els més valuosos. N'hi ha alguns, però, que independentment del projecte semblen necessaris per a engegar un projecte empresarial.

1.1. Els recursos clau

El primer que ens pot venir al cap és que un dels recursos bàsics són els econòmics. Sense diners no hi ha projecte. És sempre així? Tots hem sentit a parlar moltes vegades de personatges del món empresarial que encapçalen les llistes de persones més riques del món i que van començar en garatges i sense pràcticament res. Així doncs, a més dels preuats recursos financers, quins altres recursos de caràcter no econòmic hem de tenir molt presents?

Sens dubte, un d'aquests recursos és la mateixa persona o equip de persones que lideren el projecte. Pot semblar una obvietat, però és important tenir-ho present. No negarem que disposar d'una quantitat de recursos més gran pot facilitar l'obtenció de millors resultats o arribar-hi més ràpidament, però, si aquests recursos no estan ben dirigits, hi ha un risc alt que es malbaratin.

Què li cal a aquest pal de paller per a poder fer bé la seva funció? Per a aguantar bé el projecte empresarial, per a dirigir-lo a bon port, serà important que la persona o equip fundador se sàpiga rodejar bé. Que se sàpiga –i es deixi– assessorar i que pugui identificar i utilitzar adequadament els coneixements, consells, suports i suggeriments de persones clau en el funcionament d'una empresa –com poden ser els tècnics assessors en creació d'empreses de les institucions públiques, els responsables d'entitats financeres, els clients potencials o reals, els empleats, els col·laboradors o els proveïdors. Tota aquesta xarxa social que tingui al voltant pot condicionar el desenvolupament futur del projecte empresarial, alhora que l'ha d'ajudar a aconseguir els recursos que pugui necessitar. Dins d'aquesta xarxa, no es pot

oblidar les persones més properes del nostre voltant (la família, els amics, etc.) que sempre hi són i que ens poden donar suport en moments difícils, o que ens poden facilitar l'accés a algun recurs.

Un altre recurs clau en el món en què vivim és la informació. N'hi ha molta i molt escampada. Però accessible. Tenir la capacitat de saber quina necessitem i on la podem trobar és també un aspecte clau, tant en la fase de creació de l'empresa com en la posterior de consolidació.

Per tant, si tenim la persona emprenedora o equip fundador, un bon projecte i la capacitat i les ganes per tirar-lo endavant, a més de la xarxa social d'aquesta persona o equip, i sabem identificar i gestionar adequadament la informació, ens serà més fàcil accedir a l'altre gran recurs clau, que són els recursos monetaris.

Així doncs, entre els recursos clau, a més dels recursos econòmics, trobem la mateixa persona o equip emprenedor, la xarxa social que aquesta persona o equip té i la manera d'identificar i gestionar la gran quantitat d'informació important disponible.

2. Els serveis de suport per a la creació d'empreses

2.1. Els serveis d'assessorament

Un dels recursos importants que les persones emprenedores han de tenir presents, i saber que existeixen, són els serveis d'assessorament que ofereixen les diferents administracions.

A Catalunya, i també en l'Estat espanyol, aquesta funció, en l'àmbit administratiu, ha recaigut en les agències locals (ajuntaments, consells comarcals, agències de desenvolupament local, consorcis, etc.), gràcies en part a les transferències rebudes de les administracions superiors. Al principi, del Govern central; a partir del 1984, de les comunitats autònomes corresponents; i, d'una manera molt destacada, a partir del 1986, de la Comunitat Europea. També ofereixen aquest servei les cambres de comerç, a més d'algunes organitzacions, principalment fundacions, sense ànim de lucre.

A Catalunya, aquest conjunt d'entitats s'han agrupat en una xarxa coordinada pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat, que actualment s'anomena *INICIA: per la creació d'empreses* (abans, Servei de Creació d'Empreses). Sense entrar massa en la història de com s'ha arribat fins aquí, els serveis de creació d'empreses de la xarxa tenen com a finalitat difondre l'esperit emprenedor i la cultura d'empresa, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, i també als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores.

Els serveis que hi poden trobar les persones emprenedores s'agrupen en:

- Sensibilització de la població vers el foment de l'esperit emprenedor.
- Informació i orientació a les persones emprenedores.
- Assessorament al procés de creació d'empreses.
- Formació adreçada a les persones emprenedores.
- Programes de consolidació.
- Altres programes singulars.

Aquests serveis s'ofereixen per mitjà de més de cent cinquanta entitats distribuïdes per tot Catalunya.

Cada entitat pot tenir un catàleg de serveis més o menys ampli, depenent de l'estructura i la grandària, però generalment els serveis d'assessorament per a la persona emprenedora ofereixen informació dels tràmits que cal fer per a engegar una empresa, normatives legals, formes jurídiques i altres temes relacionats amb la creació d'empreses. També informen sobre els ajuts i les

Vídeo de presentació de la xarxa INICIA: per la creació d'empreses

http://www.youtube.com/watch?v=jfUT-6Atwcs&feature=player_detailpage

subvencions públics, hi ha un assessorament i acompanyament en l'elaboració del pla d'empresa i poden ajudar a avaluar el projecte empresarial. També s'hi pot demanar informació sobre temes com marques i patents, fiscalitat, temes laborals, si bé cal tenir present que no fan la funció de gestoria. Tot aquest catàleg de serveis són subvencionats; per tant, les persones emprenedores no han de pagar per utilitzar-los. Aquests serveis d'assessorament poden ser presencials o telemàtics, tot i que normalment cal acudir personalment almenys una vegada a la seu de l'entitat. Tant en l'àmbit català com en l'espanyol, trobem entitats públiques que fan assessorament a persones emprenedores repartides per tot el territori.

Des del punt de vista privat, hi ha també moltes gestories, consultories i assessories que poden oferir aquests serveis.

No cal dir que en els mateixos portals de tots aquests organismes trobarem tota la informació que podem necessitar per a muntar una empresa.

A Catalunya, el portal web de referència és el de la xarxa INICIA: per la creació d'empreses, que va néixer l'any 2009.

Fes sortir l'empresa que portes dins

Benvingut/uda a [inicia.gencat.cat](http://www.inicia.gencat.cat), el portal de creació d'empreses de la Generalitat de Catalunya.



Per tot el territori europeu, també ofereixen serveis per als emprenedors i les empreses els **centres europeus d'empreses i innovació (CEEI)** o *European Community business and innovation centres* (EC BIC). Són organismes de suport a les pimes i als empresaris innovadors, concebuts per la Direcció General XVI de Desenvolupament Regional de la Unió Europea (Comissió Europea), qui va promoure el desenvolupament d'aquests centres de suport, i el seu funcionament en xarxa.

La Unió Europea va desenvolupar un model estàndard de centre, i concedeix la marca CEEI/BIC a les entitats que segueixen aquest model de funcionament. La seva funció és d'interès públic i estan constituïts pels principals agents econòmics d'una zona o una regió per oferir serveis integrats d'orientació i acompanyament de projectes de petites i mitjanes empreses innovadores i contribuir, d'aquesta manera, al desenvolupament regional i local.

L'any 2011, a Europa hi ha més de cent cinquanta CEEI repartits per tot el continent i en l'Estat espanyol trobem vint-i-sis CEEI repartits per tot el territori.

2.2. Les eines per a prendre decisions

A banda dels assessoraments personalitzats que hem vist, les persones emprenedores també tenen a disposició una sèrie d'eines que els poden ajudar en aquesta fase de creació de l'empresa a prendre determinades decisions, algunes tan importants com si creem l'empresa o no ho fem.

Web recomanada

www.inicia.gencat.cat

La mateixa pàgina web d'INICIA disposa d'un localitzador d'entitats acreditades pel Departament d'Empresa i Ocupació.

INICIA:

per la creació
d'empreses

Per saber-ne més

Associació Nacional de CEEI:
<http://www.ances.com>.

2.2.1. Per a avaluar les meves capacitats

Un primer tipus d'eina que podem trobar són tests o aplicacions multimèdia que ens permetran valorar si tenim les capacitats i habilitats suficients per a emprendre.

Per a crear una empresa i tenir possibilitats d'èxit, tan important com tenir una bona idea ho és tenir les actituds i aptituds necessàries per a ser una persona emprenedora. Aquest tipus d'eina pot servir per a conèixer quines són aquestes habilitats i esbrinar com es poden millorar.

Es pot trobar en forma de tests, més o menys extensos, on apareixen preguntes amb respostes alternatives, petits casos o afirmacions que cal respondre segons si s'hi està més o menys d'acord.

En definitiva, són exercicis que permeten reflexionar sobre el grau de coherència del perfil com a persona emprenedora amb la idea de negoci i de mercat, i poden donar un resultat del perfil emprenedor d'acord amb les respostes que es donen.

En trobem un exemple a la pàgina web de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa, on hi ha un qüestionari de vint-i-cinc preguntes tancades, distribuïdes en set característiques de l'emprenedor (motivació, iniciativa i energia personal, perfil psicològic, capacitat de relació, capacitat d'anàlisi, innovació i creativitat i propensió al risc).

Per mitjà de l'emplenament del qüestionari s'obté una valoració, en forma de baròmetre, que indica si les característiques que es tenen i l'actitud davant determinades qüestions empresarials es corresponen amb les identificades amb els emprenedors que ja han iniciat l'activitat empresarial.

Associades a aquest baròmetre, el sistema facilita una sèrie de receptes o recomanacions d'actuació, un sistema d'informació i unes eines de formació en línia.

Per a realitzar aquest autodiagnòstic, cal estar registrat, fet que permet anar guardant les valoracions parcials que es vagin obtenint i aconseguir un informe imprès amb els resultats finals.



2.2.2. Per a madurar la idea

Un cop analitzada la persona i les habilitats que té, trobem també eines de reflexió que permeten a la persona emprenedora avaluar, de la manera més consistent possible, la viabilitat tècnica i econòmica del projecte que es vol dur a terme. Aquesta eina és el pla d'empresa.

No obstant això, es pot fer una anàlisi prèvia abans d'arremangar-nos de veritat per a fer una primera avaluació d'aquesta idea que ens doni pistes sobre la seva viabilitat i consistència. Aquesta primera avaluació s'ha de referir principalment a aspectes comercials i, en menor mesura, a aspectes més financers.

Algunes aplicacions

Podeu accedir a l'aplicació [Les claus per a EMPRENDRE](#) i esbrinareu si sou una persona emprenedora en la pàgina web www.inicia.gencat.cat.

Podeu trobar un altre test a la pàgina web del Ministeri de Treball i Immigració: www.redtrabaja.es.

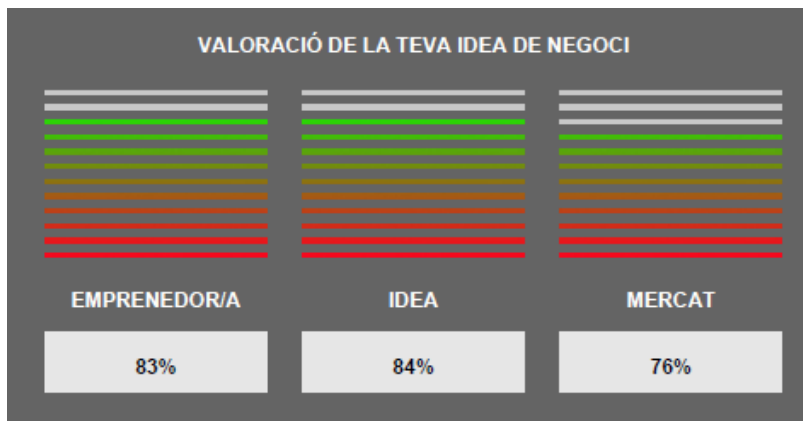
Algunes eines ho plantegen per reflexionar sobre tres qüestions bàsiques:

- El concepte de *producte*, de *servei* o de *negoci*.
- L'estratègia comercial.
- El càlcul del punt d'equilibri.

Anomenarem *prova del tres* l'anàlisi d'aquestes tres qüestions.

El **Test IDEA** és l'aplicatiu que trobareu a la pàgina web de la xarxa INICIA que us farà reflexionar sobre el vostre projecte i la manera com el voleu desenvolupar. Són vint o vint-i-cinc preguntes que us faran recapacitar sobre el procés d'emprendre un negoci i us ajudaran a identificar els punts forts principals de la vostra proposta, i els punts febles, perquè els pugueu reorientar.

És molt important la sinceritat. No es tracta d'un examen, sinó, ben al contrari, d'un exercici individual per a ajudar-vos a consolidar el vostre projecte. Finalment se'n pot obtenir una valoració.



També podeu trobar eines amb la mateixa finalitat en forma de joc o de competició.

Per exemple, des de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa es pot accedir a un joc de simulació empresarial anomenat *SIMULA*:

<http://servicios.ipyme.org/simulador/intro.htm>

La Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta SIMULA, Juego de Gestión Empresarial de carácter sectorial, orientado a todos aquellos usuarios, empresarios o no, que quieran conocer aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial

SIMULA reproduce a lo largo de las diferentes pruebas, y en un entorno amigable y fácil de entender, situaciones habituales a las que se han de enfrentar emprendedores y empresarios en su día a día con el objetivo de contribuir en el logro de una mejor gestión de sus negocios.

En esta primera versión del Juego, la Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta tres sectores (Restauración, Comercio y Confección Textil), pero esperamos evolucionar con vosotros para abordar muy pronto, nuevas temáticas, incluso en otros sectores.

Bienvenido al Juego de Gestión Empresarial

saltar intro

Punt d'equilibri

El **punt mort** és el volum de vendes que cal aconseguir per a cobrir tots els costos. Si no hi ha mercat suficient per a arribar al punt mort, aleshores la idea empresarial no és viable.

Altres materials d'autodiagnosi

Des de la Diputació de Barcelona, també s'ha editat una sèrie de materials d'autodiagnosi per a la consolidació d'empreses de creació recent, que permeten avaluar els mercats i la fidelització de clients, la planificació financera, o el grau d'internacionalització de les empreses. Podeu trobar-ne més informació a www.diba.cat.

2.2.3. Per a fer el pla d'empresa

Ja hem arribat a l'eina estrella de què pot disposar una persona emprenedora que es plantegi seriosament crear una empresa: el pla d'empresa.

El pla d'empresa és l'eina principal que s'utilitza per a decidir si el projecte és prou sòlid per a crear l'empresa, o si cal reconduir algun aspecte comercial, productiu, d'organització o financer. També permet analitzar la futura situació de l'empresa davant del mercat real i els seus competidors, a més de determinar el model de direcció i organització adequats per a assolir els objectius fixats.

Què és el pla d'empresa?

El **pla d'empresa** és un document escrit en el qual s'explica i es detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, els recursos necessaris i les accions que cal dur a terme per a la posada en marxa del nou projecte empresarial.

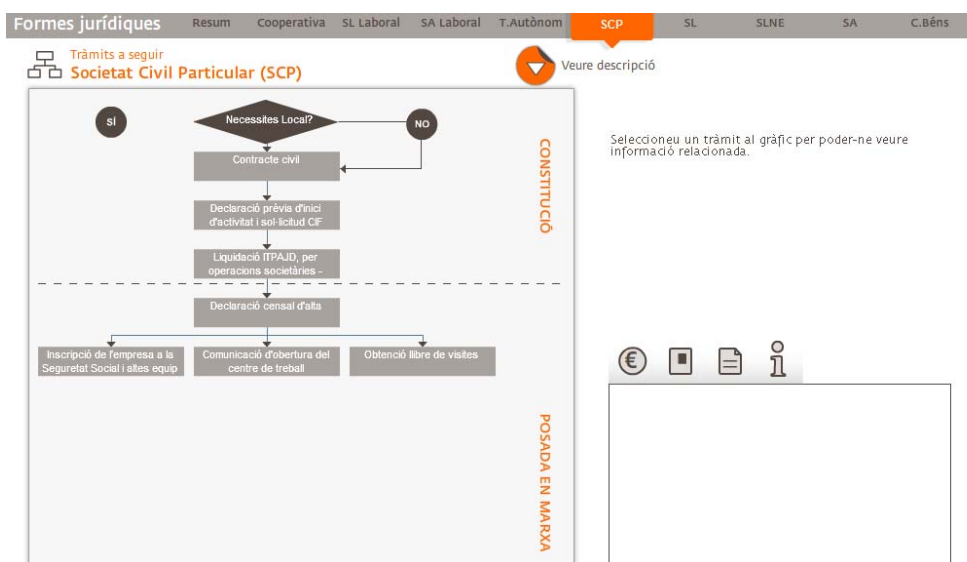
Atesa la importància que pot tenir fer un pla d'empresa, és bo conèixer les eines per a dur-lo a terme que estableixen d'una manera pautada tot el que ha de contenir el pla d'empresa. En alguns casos, el trobarem directament a la xarxa i el podrem fer nosaltres mateixos. En d'altres, ens poden demanar codis d'accés per a utilitzar-los. Aquests codis es poden aconseguir directament per mitjà de les entitats públiques que ofereixen aquest servei i permetran alhora un assessorament posterior en línia. Aquestes eines incorporen el guió en què es basa el pla d'empresa, com és la persona emprenedora o equip promotor, el pla de màrqueting, el pla de producció o d'operacions, el pla d'organització, el pla jurídic fiscal i el pla econòmic i financer, habitualment amb un full de càlcul incorporat que permetrà desenvolupar els principals documents comptables que se solen demanar. Moltes d'aquestes aplicacions també porten incorporats conceptes, exemples i enllaços amb fonts d'informació relacionades amb la part del pla de què es tracti.

En l'aplicació de pla d'empresa en línia de la xarxa INICIA, a més, es pot rebre l'assessorament en línia per part d'un assessor de l'entitat a la qual s'hagi anat, on hi ha un apartat per a fer comentaris.

2.2.4. Per a decidir la forma jurídica

A l'hora de decidir la forma jurídica, també trobarem aplicacions que ens poden guiar en l'elecció si anem indicant les nostres preferències. A partir d'aquí ens diran quins tràmits hem de seguir.

L'aplicació que es pot trobar a la pàgina web de la xarxa INICIA ens va guiant sobre els tràmits i els passos que cal fer a cada moment depenent de les nostres prioritats i de la forma jurídica que escollim.



En la xarxa, també es poden trobar un gran nombre de guies per a escollir aquesta forma jurídica. Normalment, a més de la pàgina web de la xarxa INICIA, les entitats que en formen part (ajuntaments, cambres de comerç, consorcis, etc.), i molts altres portals d'empreses privades, portals d'empresa, etc., tenen també les seves pròpies pàgines web amb informació relativa a les formes jurídiques. En l'últim tema veurem els punts d'informació clau on podem trobar informació.

A Catalunya, la cooperativa Ara_coop, SCCL, participada per la Generalitat, la Confederació de Cooperatives de Catalunya i Federació de Cooperatives de Treball treballa per estimular la creació d'empreses cooperatives de tot tipus (treball associat, serveis i transportistes, habitatges, ensenyament, consumidors i usuaris, agràries) i ajudar-les en el procés de constitució. En la seva pàgina web es pot trobar també molta informació relacionada amb aquesta forma jurídica: www.aracoop.coop.

2.2.5. Altres aplicacions TIC

Un altre recurs important, tant si estudiem crear una empresa com si ja l'hem creat, són totes les aplicacions que ens poden fer estalviar temps i costos. Quan estem en la fase de projecte podem trobar aplicacions que ens ajuden a fer un estudi de mercat (enquestes en línia, per exemple), però sobretot trobarem aplicacions que ens faciliten el dia a dia i que ens permetran externalitzar una part de la feina a costos reduïts o facilitar el treball en xarxa.

Hi ha un gran nombre d'eines avançades de baix cost, fins i tot algunes de gratuïtes, que permeten treballar d'una manera àgil els aspectes següents:

- Gestió de clients
- Facturació i comptabilitat
- Contractes
- Cerca de persones i d'oportunitats
- Gestió d'espais
- Videoconferència
- Entorns col·laboratius
- Xarxes privades
- Material de màrqueting
- Enviament de cartes i campanyes per correu electrònic
- Enquestes
- Avaluacions
- Gestors d'activitat comercial
- Notes de despeses
- Gestió d'entrades i esdeveniments
- Introducció de temps
- Gestió de projectes i incidències
- Etc.

Les **tecnologies de la informació i la comunicació (TIC)** són un conjunt de serveis, xarxes, programaris i aparells que tenen com a finalitat la millora de la qualitat de vida de les persones dins d'un entorn, i que s'integren en un sistema d'informació interconnectat i complementari.

Podem trobar moltes d'aquestes aplicacions directament a Internet sense haver-nos d'instal·lar cap programa, mitjançant la computació en núvol (*cloud computing*) o el que s'anomena *SaaS (Software as a Service)*, sense haver d'instal·lar res al nostre ordinador i podent treballar des de qualsevol ordinador. En altres casos, sí que cal fer aquesta instal·lació. Moltes administracions i també organitzacions, sense ànim de lucre, posen a disposició de les persones emprenedores programari lliure d'una manera gratuïta.

La computació en núvol (o informàtica en núvol o núvol de conceptes; de l'anglès **cloud computing**) és un terme que es defineix com una tecnologia que ofereix serveis per mitjà d'Internet. Els usuaris d'aquest servei tenen accés de manera gratuïta o pagant, segons el servei que es necessita.

Eines TIC. La Generalitat de Catalunya, per exemple, ha posat a disposició dels usuaris un conjunt d'eines informàtiques (dins el pla PIMESTIC) per a cobrir les necessitats informàtiques bàsiques dels treballadors autònoms i les petites empreses i facilitar d'aquesta manera la introducció de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) en la gestió d'aquests negocis. El programari té diverses funcionalitats, com la gestió de clients, proveïdors, agents comercials, pressupostos, comandes, albarans, factures i productes. També permet la impressió d'ofertes, comandes, albarans i factures amb les plantilles seleccionades en l'EinesTIC. Conté una aplicació de punt de venda (permet control i sincronització de les factures generades des del TPV) i també incorpora l'OpenOffice per a cobrir totes les funcionalitats d'ofimàtica, entre d'altres.

<http://einesTIC.pimestic.cat>

SaaS, Programari com a Servei (de l'anglès *Software as a Service*, SaaS) és un model de distribució de programari en què aquest i les dades que conté s'allotgen en servidors de la companyia de tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) i s'hi accedeix amb un navegador web per Internet. L'empresa TIC proveeix el servei de manteniment, operació diària, i suport del programari usat pel client. Regularment, el programari pot ser consultat en qualsevol ordinador, tant si és present en l'empresa com si no.

Hi ha un gran nombre de cursos tant d'origen públic com privat que permeten conèixer quines eines hi ha disponibles i com s'utilitzen. Alhora, moltes administracions i fundacions ofereixen servei d'orientació en aquest tipus de tecnologies per a l'empresa.

El servei d'orientació PIMESTIC és un servei subvencionat, facilitat per la Generalitat de Catalunya, per mitjà del qual una persona experta en orientació en tecnologies de la informació i la comunicació i en processos de negoci, homologada per la Generalitat, analitza el grau d'implementació i l'ús de les TIC en l'empresa en qüestió a partir d'una entrevista personal. Actualment es troba en procés de redefinició. Podeu trobar més informació del programa en general a www.pimestic.cat.

3. Els recursos financers

Tenir una bona idea i ser capaç de convertir-la en una empresa viable és fonamental per assolir l'èxit amb un projecte empresarial. Amb això però, normalment no n'hi ha prou: cal aconseguir també diners per fer front a la inversió inicial i a les despeses que genera el nostre negoci, ja que una vegada iniciat, molt sovint, també requereix recursos financers.

L'obtenció d'aquests recursos ha estat una de les dificultats principals a què han fet referència les persones emprenedores en el moment de posar en marxa la pròpia iniciativa. També ha estat reconegut com un dels factors que desanimen més a l'hora d'iniciar una aventura empresarial.

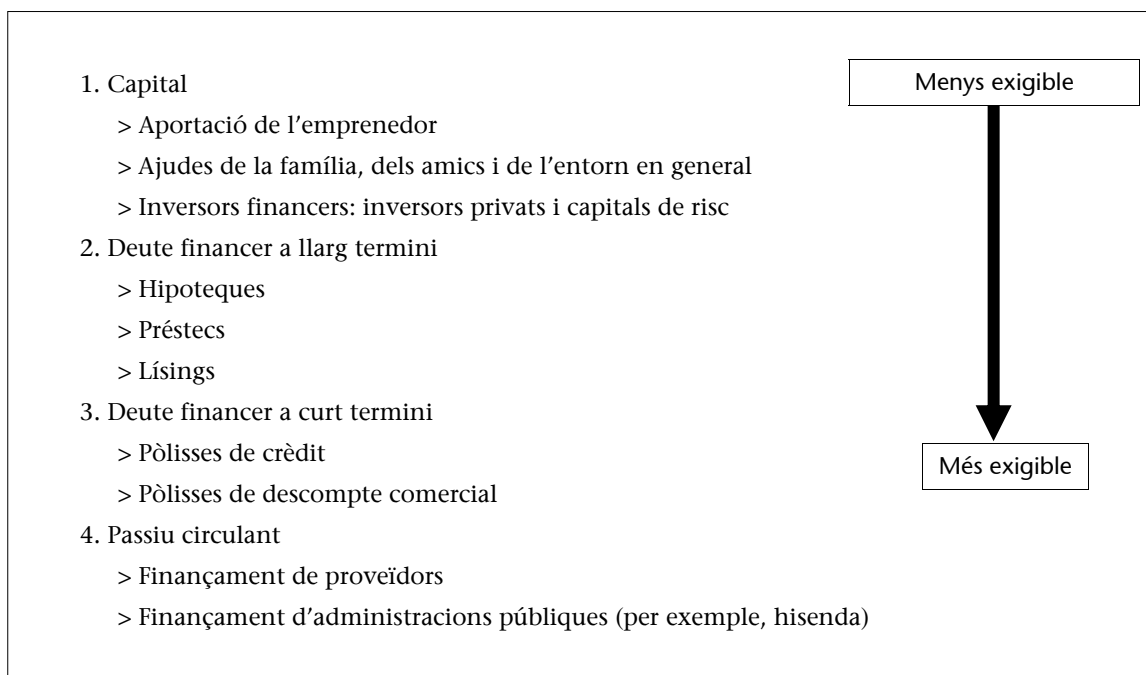
Per tant, cal tenir present que l'obtenció d'aquests recursos pot ser clau per a aconseguir tirar endavant el negoci, una vegada haurem fet el pla d'empresa i n'haurem estudiat la viabilitat. És recomanable començar sempre el projecte finançant, com a mínim, una part de la inversió amb recursos propis, i aconseguir pagar les despeses que es generen amb les fonts de finançament internes. Això, malauradament no sempre és així a l'inici i aleshores cal recórrer a fonts de finançament externes.

Per situar-nos, a continuació fem un apunt sobre els recursos financers que tenen les empreses segons el grau d'exigibilitat.

Finançar una empresa és dotar-la de diners i de crèdit, és a dir, aconseguir recursos i mitjans de pagament per destinar-los a l'adquisició de béns i serveis, necessaris per al desenvolupament de les funcions de l'empresa.

Fonts de finançament internes o **autofinançament** són les fonts que genera la pròpia empresa amb l'exercici de la seva activitat i que utilitza per a finançar alguna despesa o inversió.

Els **recursos propis** són els constituïts per aportacions dels propietaris de l'empresa, per beneficis no distribuïts o per determinades provisions i previsions, els quals financen normalment una part de l'actiu fix de l'empresa.



En aquest capítol, veurem recursos disponibles dels tres primers punts que acabem d'esmentar.

3.1. Fonts de finançament externes

Formen part del que s'anomena *sistema financer*, és a dir, el conjunt d'institucions, mitjans i mercats que canalitzen l'estalvi de les persones i entitats cap a les persones o entitats que necessiten finançament.

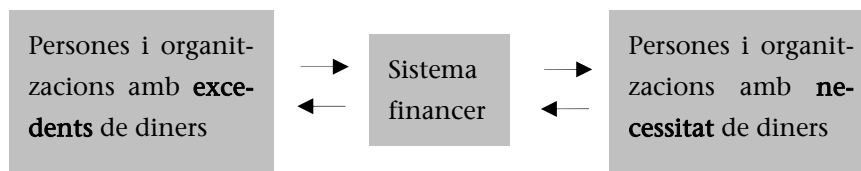
El sistema financer comprèn els elements següents:

- Els instruments financers (dineros, accions, etc.).
- Les institucions financeres (bancs, caixes d'estalvis, etc.).
- Els mercats financers (la borsa, entre d'altres).

Els actors més conegut del sistema financer del nostre país són els bancs i les caixes d'estalvis, però no són els únics; hi ha les borses, les societats de garantia, les societats de capital de risc, els inversors privats, etc.

La funció del sistema financer és facilitar les relacions entre les persones que tenen excedent de diners i les que tenen necessitat de diners.

És a dir, com a element primari, una entitat financera ha de fer la funció d'intermediació financera entre els estalviadors i els finançats.



3.1.1. Préstecs i crèdit

Els préstecs són un dels recursos més habituals quan parlem de finançament bancari, i s'utilitzen per a obtenir finançament a mitjà i llarg termini, com ara compres d'immobilitzat (maquinària, instal·lacions...), necessitats fixes de capital (inici o ampliacions de negocis, noves activitats...) i inversions a llarg termini o permanents (immobles, refinançament a llarg termini).

L'avantatge principal que té demanar un préstec és que l'empresa pot disposar de fons a mitjà i llarg termini per a dur a terme inversions en actius fixos, que permetin generar rendiments superiors al cost efectiu del préstec. Una altra característica important és que el banc, malgrat que exigirà el retorn dels diners prestats més els interessos, no intervindrà en la gestió del negoci; per tant, nosaltres som qui tindrem el control.

Quina diferència hi ha entre *inversió* i *despesa*?

Inversió és tot bé que necessitem per a disposar dels equips i la infraestructura necessaris per a poder desenvolupar l'activitat del negoci; normalment són béns amb una vida llarga (maquinària, instal·lacions, edificis). **Despeses** són les sortides de diners de l'empresa destinades al cicle normal o d'explotació diari del negoci i tenen una durada no superior a un any (nòmines, subministraments, matèries primeres, etc.).

Els **préstecs** són operacions en les quals rebem finançament d'un sol cop, i tornem periòdicament l'import íntegre d'aquests més els interessos.

L'**immobilitzat** és la part de l'actiu d'una empresa materialitzada en béns o drets no convertibles immediatament en disponibilitats líquides.

Això sí, si l'empresa o persona emprenedora escull un préstec com a alternativa de finançament, és molt important que conegui exactament quants diners necessita, quan els utilitzarà, durant quin termini i com els podrà reemborsar. Cal valorar prèviament si serem capaços de retornar el que hem demanat, d'acord amb l'import i la periodicitat establerts, ja que, en el pitjor dels casos, el no-retorn pot representar l'execució per part de l'entitat de les garanties aportades per la societat o els seus socis.

Un altre inconvenient que cal considerar detingudament a l'hora d'establir l'import del préstec és que l'empresa o la persona emprenedora ha de pagar les quotes periòdiques, les quals inclouen la part d'amortització i la d'interessos pel total de l'import pendent de retornar, encara que l'empresa o la persona emprenedora no utilitzi immediatament la totalitat dels fons pres-tats. En aquest sentit, les parts poden establir un calendari de desemborsaments paral·lel a la consecució de cadascuna de les fases d'execució del projecte.

Com que aquesta situació es pot preveure en la negociació prèvia del contracte amb l'entitat financera, l'empresa o la persona emprenedora pot demanar un període inicial de carència en l'amortització del principal, durant el qual l'empresa o la persona emprenedora només paga interessos (encara no es retorna capital).

Des del punt de vista financer, els préstecs tenen el risc del tipus d'interès. Així, un préstec a tipus variable presenta el risc de pujada de tipus d'interès durant la vida del préstec. Aquest fet augmentarà el cost financer del préstec en relació amb el tipus d'interès inicial.

Inversament, un préstec a tipus fix també té un risc derivat de la baixa del tipus d'interès durant el període de préstec, encara que es tracta d'un cost d'oportunitat i no d'un augment del cost financer.

Diferències entre préstec i crèdit

- La diferència essencial entre totes dues operacions és que en el préstec el lliurament dels diners és simultani a la signatura del contracte, mentre que en les operacions de crèdit el prestador reconeix un compromís de lliurament de diners fins a un límit màxim mitjançant la disposició pel prestatari al compte corrent obert a l'efecte d'això.
- Com a instrument de finançament, el crèdit personal i l'empresarial d'inversió se solen utilitzar de manera immediata per a les finalitats que es van sol·licitar, per la qual cosa s'opta pel préstec.
- Quan el que es vol finançar és circulat o per a processos llargs d'inversió, normalment se sol·liciten crèdits en compte corrent.

Altres conceptes importants

Viabilitat: capacitat que té un projecte per a generar beneficis i liquidesa suficients a mitjà i llarg termini.

Avalador: persona que garanteix, mitjançant un contracte per escrit, que un altre respondrà de les seves obligacions contractuals o, en cas contrari, ell mateix és qui ho farà.

Tipus d'interès: preu en percentatge que es paga com a remuneració per la disponibilitat d'una suma de diners determinada.

Actiu circulat: actiu de l'empresa format pels béns i drets que genera el dia a dia de l'empresa, format per exemple per les existències, els clients o la mateixa tresoreria.

Actiu fix: actiu de l'empresa que s'incorpora al procés productiu en un període superior a un any. Està format per l'actiu intangible (marques, patents, llicències...) i per l'actiu material (terrenys, construccions, mobiliari, maquinària, elements de transport, utilitatge...).

Passiu: suma de tots els deutes que en un moment determinat té pendents una empresa.

Préstec amb avals a un tipus d'interès baix

Sens dubte, és el recurs financer més habitual a què podem optar dels que tenen intervenció de l'Administració pública; són els préstecs amb algun tipus de garantia o aval. Malgrat que normalment haurem de recórrer principalment a la banca comercial o, si més no, els haurem de tramitar en oficines bancàries, hem de saber que hi ha la possibilitat de demanar préstecs a uns tipus d'interès inferiors dels que hi ha en el mercat o préstecs amb altres característiques, que els fan més atractius que els del sistema financer tradicional. És el que anomenem *finançament preferent*. Per aconseguir-lo, haurem de reunir una sèrie de requisits, entre els quals, presentar un pla d'empresa validat per alguna entitat acreditada pels serveis públics de creació d'empreses.

Per tant, la peculiaritat d'aquest finançament és que té unes condicions més avantatjoses per a les persones emprenedores i les empreses. Aquestes condicions més avantatjoses poden ser un tipus d'interès inferior al dels productes existents, un termini de carència més gran o menys comissions.

Els principals préstecs amb intervenció de l'Administració que podem trobar actualment per a finançar actius fixos són els següents:

– Préstec INICIA: per la creació d'empreses

Les persones beneficiàries són persones que tenen una idea empresarial, la desenvolupen a partir de l'assessorament de qualsevol entitat d'assessorament de la xarxa INICIA i obtenen el certificat segons el qual el seu pla d'empresa és viable.

Més informació: Departament d'Empresa i Ocupació. Generalitat de Catalunya, www.inicia.gencat.cat.

– ICF Línia Economia Cooperativa

Línia de finançament per a societats cooperatives, societats laborals i estructures representatives de l'economia cooperativa que fan inversions en actius fixos d'immobilitzat material.

Més informació: Institut Català de Finances, www.icfinances.com.

– Pla Avanza

Préstecs per a persones emprenedores i empreses que fan inversions relacionades amb les TIC.

Més informació: Institut de Crèdit Oficial, www.planavanza.es.

– ICO Inversió, ICO Inversió Sostenible, ICO SGR

Hi poden optar tant empreses com persones emprenedores. Finança fins el cent per cent dels actius fixos.

Més informació: Institut de Crèdit Oficial, www.icodirecto.es.

– ICF Crèdit 2011

Les beneficiàries són petites i mitjanes empreses de Catalunya.

Més informació: Institut Català de Finances, www.icfinances.com.

– Línies ENISA per a emprenedors i per a empreses innovadores

Aquestes línies també poden finançar actiu circulat, i estan plantejades com a préstecs participatius.

Més informació: Empresa Nacional de Innovación, SA, www.enisa.es; AIJEC, www.aijec.es (línia per a joves emprenedors).

El **préstec participatiu** és un element de finançament a llarg termini que té com a principal característica el fet de ser considerat capital a tots els efectes. Es caracteritza per un tipus d'interès variable, relacionat amb l'evolució de l'empresa, i normalment presenta la possibilitat d'incorporar períodes de carència.

Com dèiem, qualsevol d'aquests préstecs pot servir per a finançar generalment actius fixos, tant de projectes que encara han de començar com de

projectes ja iniciats. Cal veure les condicions específiques de cadascun. S'ha de tenir present que les condicions i les garanties exigides poden canviar; per tant, cal veure les condicions que s'ofereixen en el moment en què el necessitem.

Finançament de circulant

El finançament de circulant ens permet cobrir a curt termini el moviment que genera la mateixa dinàmica del dia a dia de l'empresa, com, per exemple, el pagament de les mercaderies i les primeres matèries, els subministraments, els sous, etc.

Per a aconseguir finançament de circulant, hem de reunir una sèrie de requisits i, normalment, la mateixa entitat que ens finança el projecte d'inversió és qui ens oferirà l'opció de finançar també aquesta part (circulant).

Com a productes que tenen intervencions des de l'Administració pública actualment trobem els següents:

– Finançament del circulant del servei INICIA: per la creació d'empreses
Té per objecte el finançament del circulant d'empreses de creació recent que s'han assessorat per una entitat acreditada de la xarxa.

Més informació: Departament d'Empresa i Ocupació. Generalitat de Catalunya, www.inicia.gencat.cat.

– ICO Liquidez

Està destinat a empreses en funcionament amb l'objectiu de permetre a les empreses realitzar els seus projectes d'inversió, com també altres finançaments complementaris.

Més informació: Institut de Crèdit Oficial, www.icodirecto.es.

– ICF Crèdit 2011 - Circulant

Finançament del circulant per a pimes i autònoms que contribueixin al foment de la competitivitat de l'empresa catalana per mitjà de la innovació tecnològica, l'eficiència energètica, l'obertura de nous mercats i la millora de la productivitat.

Més informació: Institut Català de Finances, www.icfinances.com.

Finançament per a la innovació

Els projectes amb un alt component tecnològic o que aportin noves innovacions en el seu sector tenen l'opció d'optar a recursos financers per a aquest efecte. Aquest tipus de projecte –sobretot el de component tecnològic– sovint requereix grans inversions de capital, a vegades en forma d'altres instruments financers, com els capitals de risc o la inversió privada, que veurem més endavant. De moment, hem vist que hi ha préstecs per a finançar la innovació, no sempre tecnològica.

Com a principals préstecs tenim els següents:

– ICF Internalització i Innovació

Línia promoguda conjuntament amb ACCIÓ per a finançar inversions que fomentin la internalització, la innovació, la industrialització i el turisme.

Més informació: Institut Català de Finances, <http://www.icfinances.com>.

– Préstecs ENISA

Finançament de projectes empresarials innovadors. Tenen una línia de préstecs participatius.

Més informació: Empresa Nacional de Innovación, SA, www.enisa.es.

Actiu circulant: actiu de l'empresa format pels béns i drets que genera el dia a dia de l'empresa; per exemple, les existències, els clients o la mateixa tresoreria.

Pòlissa de crèdit: instrument financer pel qual tenim la possibilitat d'endeutar-nos amb una entitat financera fins a una determinada quantitat durant un temps fixat, pagant interessos tan sols de la part efectivament manllevada.

Contracte de crèdit de compte corrent: contracte en què l'entitat financera s'obliga a posar a disposició del client fons fins a un límit determinat i un termini prefixat, percebent periòdicament els interessos sobre les quantitats disposades, moviments que es reflectiran en un compte corrent.

La **innovació** és la capacitat que tenen les empreses per a transformar idees i convertir-les en nous productes o serveis d'una manera contínua.

– Préstec Neotec

Els beneficiaris són equips, de persones emprenedores, pluridisciplinaris en fase de constituir la seva empresa de base tecnològica i empreses tecnològiques de nova creació.

Més informació: CDTI, <http://www.cdti.es>.

– Banca CDTI (Innoempresa sistematització)

Finançament per a la incorporació de capital físic innovador que millori la competitivitat de les empreses, sempre que la tecnologia sigui emergent.

Més informació: CDTI, <http://www.cdti.es>.

Aquestes entitats són les que faciliten aquest finançament específic, sobretot, però, tal com hem dit abans, caldrà veure en cada moment quins préstecs hi ha disponibles.

Préstecs sectorials

Depenent del sector al qual pertanyi la nostra activitat econòmica, tenim la possibilitat d'obtenir finançament preferent adequat a les necessitats i les peculiaritats del propi sector.

– Crèdit Cultura

Per a empreses del sector cultural.

Més informació: Institut Català de les Indústries Culturals, <http://www.gencat.cat/cultura/icic>.

– ICO Producció Cinematogràfica

Finançament adreçat a empreses privades de producció cinematogràfica d'arreu de l'Estat espanyol.

Més informació: Institut de Crèdit Oficial, www.icodirecto.es.

– ICO Sector Manufactura

Finançament adreçat a autònoms i empreses industrials de diversos sectors, amb la finalitat de millorar la competitivitat de l'empresa i la introducció de la innovació en els processos destinats a la diversificació o especialització de l'empresa en segments de mercat menys afectats per la competència mundial.

Més informació: Institut de Crèdit Oficial, www.icodirecto.es.

– ICF Línia Audiovisual

Finançament adreçat a la indústria de llargmetratges, sèries, *TV movies*, documentals, animació, curtsmetratges i qualsevol altre tipus de producció audiovisual. Aquest producte és resultat d'un conveni amb l'Institut Català de les Indústries Culturals i compta amb el suport de les associacions de productors de Catalunya.

Més informació: Institut Català de Finances, www.icfinances.com.

– Préstecs per a l'agricultura, la ramaderia, la pesca i la indústria agroalimentària.

Més informació: Institut Català del Crèdit Agrari, <http://www.gencat.cat/economia/icca/>.

Avals i garanties

A vegades, per a obtenir molts dels préstecs que hem vist fins ara, l'entitat financera ens demanarà una garantia o un aval per si no podem retornar el que hem demanat. L'Administració pública també intervé com a facilitador d'aquest tipus de recursos mitjançant les societats de garantia recíproca en les quals participa.

Un aval és un import que resta dipositat a l'entitat financera durant tot el període del préstec. Normalment, qui vol rebre un préstec necessita algú que l'avalí, és a dir, necessita demostrar al banc o a l'entitat prestatària que, en cas de no poder tornar el préstec segons els pagaments acordats, aquesta entitat podrà demanar el pagament i fins i tot els béns tant de la persona avalada com de l'avalador, per cobrir la resta del préstec no tornat.

Aquí plantejem un cas particular en què l'avalador és una entitat que s'anomena *societat de garantia recíproca* (SGR). Aquest aval és un instrument mitjançant el qual la SGR, en aquest cas (avalador) es compromet a cobrir el pagament del crèdit i els seus interessos si la persona deutora (avalat) incompleix el que li correspon. A canvi, la persona emprenedora ha de convèncer la SGR de la viabilitat del projecte (és imprescindible un pla d'empresa) i normalment ha d'aportar una mutualitat (que sol ser de l'1,5% al 4% sobre l'import de l'aval en funció del termini) i hi ha unes comissions d'obertura i risc, que poden variar segons el tipus d'aval, l'entitat i la conjuntura.

A Catalunya, la societat de garantia recíproca que hi opera, i que està participada per la mateixa Generalitat de Catalunya, que en va ser la impulsora, s'anomena *Avalis Catalunya, SGR*. Podeu trobar-ne més informació a www.avalis.cat.



Per a aconseguir aquest tipus d'avals, normalment és necessari aportar una part del capital en el projecte. Difícilment ens avalaran un projecte en el qual no hàgim posat res.

En l'àmbit espanyol, ha aparegut el programa d'avals per a emprenedors per mitjà de CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento, SA). Es tracta d'un nou programa que neix el 2011 amb l'objectiu d'impulsar la creació de petites empreses facilitant als emprenedors la concessió de dos-cents milions d'euros anuals en garanties financeres proporcionades per les societats de garantia recíproca (SGR) per a nous projectes empresarials.

Hi ha avals per a persones emprenedores en general, per a emprenedors en economia social o específics per a cooperatives.

Vegem algun exemple dels avals disponibles per a emprenedors de Catalunya:

– Avals financers d'AVALIS

El seu objectiu és posar a disposició de les petites i mitjanes empreses, dels autònoms i dels professionals un conjunt d'operacions financeres en condicions preferencials de

Les **societats de garantia recíproca** (SGR) són entitats financeres sense afany de lucre i àmbit d'actuació específic (per autonomies o, en menor mesura, per sectors) amb l'objectiu principal de procurar l'accés al crèdit de les petites i mitjanes empreses i persones emprenedores i millorar, en general, les seves condicions de finançament, mitjançant la prestació d'avals davant de bancs i caixes d'estalvi, entre d'altres.

Fiança: fons dipositats en qualitat de garantia.

cost, termini i garanties. Així, estan destinats a garantir una àmplia varietat de productes financers que pretenen donar resposta a tota classe de necessitats de les petites i mitjanes empreses, dels autònoms i dels professionals.

Responen de préstecs o lídings, atorgats per les entitats (públiques o privades) per al finançament d'inversions en actiu fix (material, immaterial i financer).

Més informació: AVALIS de Catalunya, SGR, www.avalis-sgr.cat.

Per a cooperatives, podem trobar:

– Fons d'avalis cooperatius - Avalis

S'avalen préstecs de qualsevol garantia destinats a projectes d'inversió en actiu fix, i les inversions destinades al refinançament de passius, la compra de mercaderies i el circulat en general, amb el període de carència que es pacti. Hi poden accedir les cooperatives inscrites al Registre de Cooperatives i federades a les respectives federacions i les federacions de cooperatives de Catalunya.

Més informació: AVALIS de Catalunya, SGR, www.avalis-sgr.cat.

Microcrèdits

Els microcrèdits són petits préstecs destinats a persones emprenedores que volen posar en marxa un projecte, però no tenen cap aval per a poder recórrer al sistema financer ordinari. En aquest cas, a diferència del que hem vist fins ara, sí que podem aconseguir un petit préstec malgrat que nosaltres no en puguem garantir la devolució. Aquí, el pla d'empresa que justifiqui la viabilitat del projecte serà un element clau perquè ens concedeixin el microcrèdit.

Quins microcrèdits podem trobar el 2011 a Catalunya?

– Microcrèdit Microbank (La Caixa)

Persones en situació d'ocupació o d'atur, que volen crear la seva pròpia empresa mitjançant la participació en el programa INICIA: per la creació d'empreses, i que disposin del corresponent informe favorable de viabilitat.

Més informació: www.inicia.gencat.es.

Obra Social La Caixa: www.microbanklacaixa.com.

– Microcrèdits dones sense avals (FIDEM, Fundació Internacional de la Dona Emprenedora)

Creació d'empreses per part de dones.

Més informació: www.fidem.net.

– Ajuts ASCA (Associació Solidària Contra l'Atur)

Més informació: Associació Solidària Contra l'Atur, www.acciosolidaria.cat.

– Microcrèdit IFEM (Instruments Financers per a Empreses Innovadores)

Els microcrèdits gestionats per IFEM (societat filial ICF).

Més informació: Institut Català de Finances, www.icf.cat/ifem.

En l'últim capítol del curs veurem les diferents entitats públiques que treballen per facilitar el finançament tant a la ciutadania com a les empreses.

La banca ètica

Deixem també un apartat per a aquest tipus de banca que ha guanyat pes els darrers anys i que segurament n'anirà adquirint els anys vinents.

Les característiques que ha de tenir un banc per a poder ser anomenat *ètic* són les següents:

- Finançar microcrèdits (orientats a projectes socials) tenint com a beneficiaris persones necessitades, però amb projectes viables.
- Invertir en comerç just, en energies renovables.
- No invertir en sectors poc o gens ètics, com qualsevol empresa que tracti amb armes, tabac, alcohol, energia nuclear, especulació financera... Aquestes inversions seran vetades per aquests bancs.
- No operar en paradisos fiscals.
- Practicar la transparència total i la responsabilitat social.

Continuem parlant d'un banc; per tant, ha de poder assegurar el retorn dels seus fons als dipositants i garantir-ne la continuïtat. Tenint en compte això, mantenen un objectiu doble, que és el següent:

Sabíeu que...

En la Unió Europea hi ha un consens perquè la quantitat del microcrèdit sigui inferior als 25.000 euros. Aquesta quantitat servirà per a finançar principalment l'actiu fix inicial de l'empresa.

Algunes pinzellades sobre la banca ètica

La banca ètica i la banca tradicional no solament es diferencien en el que fan sinó també en la manera com ho fan. Hi ha productes, operacions i actituds en els quals la banca ètica no participa. Això, de fet, incideix en els beneficis econòmics, que solen ser inferiors als de la banca tradicional. Segons el codi ètic, el benefici de la banca ètica només es justifica per a assegurar la viabilitat del projecte, i no pas per a remunerar els accionistes; les operacions són més costoses (ja que són més inestables i de risc) i per això sovint cal oferir suport administratiu, organitzatiu...; les comissions que cobren als seus clients s'ajusten al cost real.

- Finançar activitats econòmiques que tinguin un impacte social positiu.
- Ser viable econòmicament: obtenir beneficis.

A Catalunya, des de fa temps hi ha entitats que ofereixen diferents serveis de finançament ètic. D'una banda, existeixen cooperatives de crèdit que ofereixen serveis financers, cooperatives financeres socialment responsables i fundacions que presten microcrèdits (n'hem vist alguns). D'altra banda, hi ha entitats financeres tradicionals que no són entitats financeres ètiques, però que ofereixen alguns productes i serveis que segueixen criteris ètics.

Actualment, en l'Estat espanyol existeix una rèplica local del ja conegut banc Triodos; es tracta del banc ètic català Fiare, que està associat amb la Banca Popolare Italiana (la pionera en banca ètica a Itàlia).

Aquest nou model de banca pretén conscienciar-nos de l'efecte transformador que pot tenir incorporar l'ètica a totes les decisions diàries d'estalvi, inversió o de moviments bancaris en general.

Per tant, és una opció apostar per aquest tipus de finançament quan hem d'afrontar una inversió si la filosofia del nostre negoci encaixa amb la filosofia d'aquest tipus de banca.

3.1.2. El capital de risc

El capital de risc és una aportació minoritària i temporal de fons a una empresa a canvi de participacions en aquesta societat. Pot ser una font de finançament adequada per a un tipus d'empresa determinat, que opera amb uns sectors innovadors i té uns socis oberts a la presència d'aquest nou "company de viatge" i unes perspectives d'una rendibilitat elevada o d'un creixement important. Per tant, no és adequada ni accessible per a qualsevol tipus d'empresa.

Diferències entre el capital de risc i el finançament bancari

El capital de risc no requereix garanties ni avals personals de les persones emprenedores que formen part del capital de les empreses en les quals inverteix, sinó que implica tenir un soci més a l'empresa. El finançament bancari normalment demana garanties i no intervé en la gestió.

Què busquen les empreses de capital de risc?

Les empreses de capital de risc i els inversors privats o àngels inversors busquen:

- Un equip excel·lent de persones amb la formació i motivació adequades i, evidentment, implicades al màxim en el projecte.
- Un pla de negoci clar i amb uns objectius ambiciosos, però assolibles.
- Factors diferencials sobre la competència.
- Un mercat tan gran com sigui possible.
- Una tecnologia pròpia patentada o patentable.
- Que la inversió sigui escalable, és a dir, que es pugui dur a terme per trams en funció del compliment dels plans previstos.
- Una sortida (desinversió) tan clara com sigui possible.
- Una ràtio entre rendibilitat i risc més que raonable.

En el cas del capital de risc, les aportacions normalment són en forma de capital, per la qual cosa no s'han de pagar interessos, però sí dividendes en cas que l'empresa tingui beneficis i decideixi repartir-los.

Per saber-ne més

L'entitat Finançament Ètic i Solidari (FETS) aplega nombroses associacions, fundacions, cooperatives, etc. que volen promoure el finançament ètic i solidari a Catalunya. A la pàgina web expliquen què són les finances ètiques i quines iniciatives d'aquesta classe funcionen a Catalunya: <http://www.fets.org>.

Sabíeu que...

Des de l'agència ACC10, ajuden a definir la millor estratègia de finançament en als projectes d'inversió en innovació, R+D, internacionalització i creixement empresarial. Podeu trobar-ne més informació a [Servei d'Orientació Financera \(SOF\)](#) a www.acc10.cat.

El capital de risc aporta una participació activa als consells d'administració i en el seguiment de les empreses participades. En el cas del finançament bancari, l'empresa no té l'entitat financera en el seu consell d'administració, sinó que es tracta només d'un proveïdor de diner a un tipus d'interès pactat, sense cessió d'accions.

Normalment, les fases que cal seguir fins a obtenir el finançament són les següents:

1. Sempre cal haver elaborat un pla de negocis complet i detallat. El pla ha de contenir les previsions pels propers tres a cinc anys, i sobretot ha d'indicar els diners que es necessiten i per a què.

2. Un cop tindrem definit el pla de negocis, hem d'identificar les empreses de capital de risc que més s'adeqüen al nostre perfil (petites, mitjanes o grans) i presentar-lo. També hem de tenir present el valor afegit que ens poden aportar. Així, si, per exemple, volem desenvolupar una tecnologia per a la telefonia mòbil, anirem a buscar una empresa de capital de risc que estigui participada per un operador, perquè estarà més interessat en el nostre producte i ens aportarà més valor, coneixements i contactes.

3. Normalment, les empreses de capital de risc (també els inversors privats que veurem a continuació) signen un contracte de confidencialitat amb el qual podem estar tranquils pel que fa a la propietat intel·lectual.

4. En un termini curt de temps ens diran si estan interessats o no en el projecte. Si ho estan, començaran les anàlisis a fons amb diverses reunions a fi de conèixer el negoci i l'equip directiu.

5. Posteriorment, s'estableix una valoració de l'empresa i es presenta el projecte al seu comitè d'inversions. Si és aprovat, s'inicia un procés amb diverses etapes:

- Auditoria preventiva (*due diligence*) o auditoria tècnica i tecnològica de l'empresa, patents, etc.
- Auditories comptables
- Contracte d'accionistes
- Lliurament dels diners

Es tracta d'un procés llarg –com a mínim dura tres mesos–, feixuc i normalment només s'acaba invertint en un 3% dels contactes inicials.

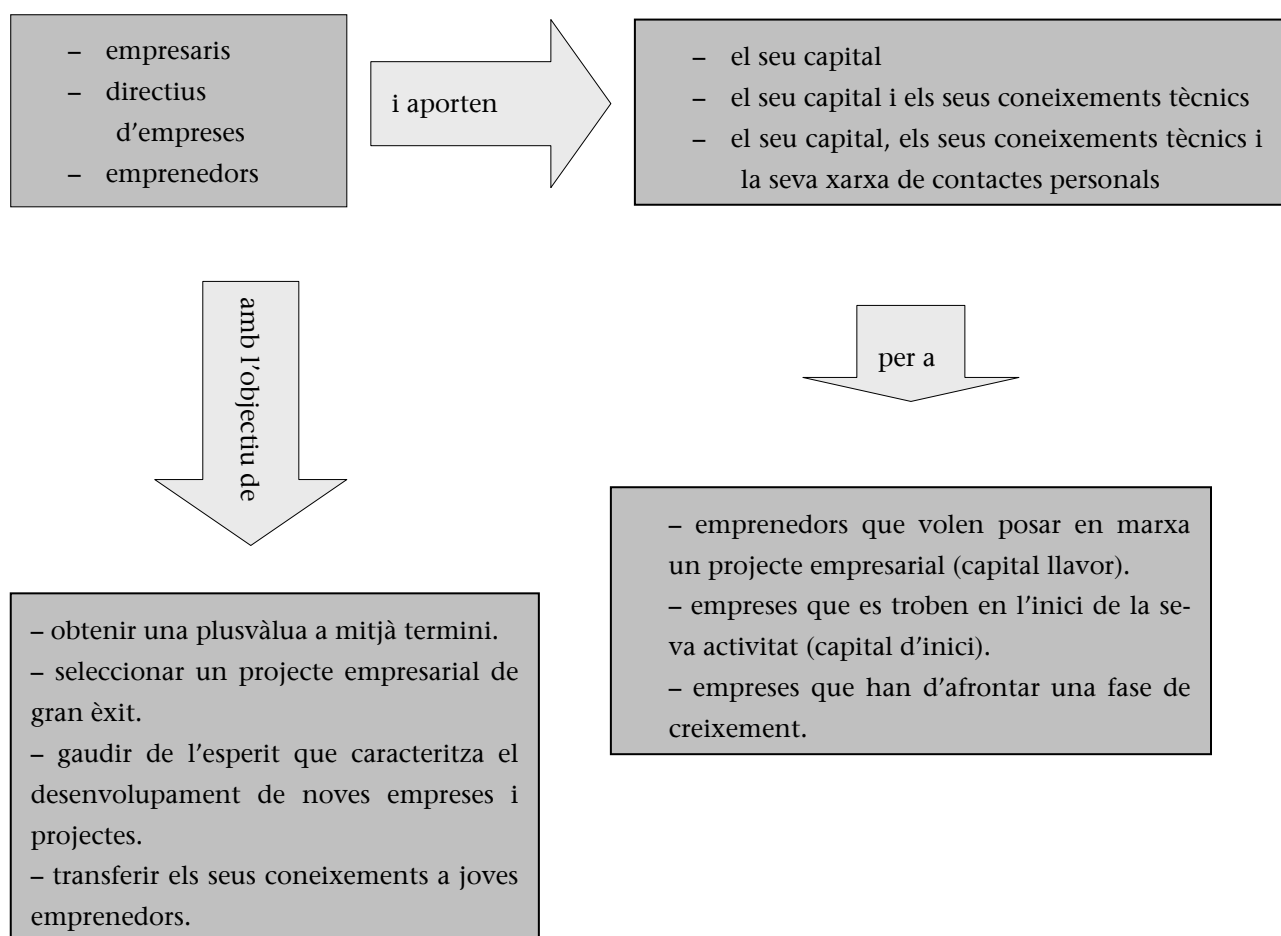
Al portal www.gencat.cat/finempresa podeu trobar fins a l'agost del 2011 divuit fons de capital de risc, alguns dels quals són totalment privats i d'altres en col·laboració amb les administracions públiques. Alguns són pensats per a invertir en tots els sectors i d'altres amb vocacions concretes.



3.1.3. Inversors privats (àngels inversors)

El que es coneix com a *inversor privat* o *àngel inversor (business angel)* és la persona física o jurídica que inverteix capital de risc en una empresa, en la qual participa com a accionista i assessor. És a dir, agafem el mateix concepte del capital de risc, però, en comptes de ser una societat amb una sèrie de socis o sòcies que hi dipositen fons, aquí parlem d'una sola persona. Els àngels típicament inverteixen els seus fons propis, a diferència de les entitats de capital de risc, que administren professionalment diners de tercers a través d'un fons. Un nombre creixent d'inversors privats s'organitza en xarxes, en grups o en clubs d'àngels per a compartir esforços i unir els seus capitals d'inversió.

Podem definir els inversors privats com a inversors individuals, que poden ser:



Els inversors privats acostumen a finançar projectes més petits que les societats de capital de risc i, normalment, inverteixen entre 25.000 € i 250.000 €

(o al voltant del 25% del seu capital a disposició), en societats amb perspectives de creixement ràpid que permetin una desinversió a mitjà termini, entre tres i cinc anys.

L'acostament entre les persones emprenedores i les inversores és fa seguint una sèrie de fases, molt semblants a les que ja hem vist que segueixen les empreses de capital de risc.

Existeixen xarxes d'inversors privats que posen en contacte inversors potencials i empreses o emprenedors que cerquen finançament, realitzant una selecció dels projectes que ha de finançar cada inversor, oferint i garantint la informació dels projectes als inversors, permetent mantenir l'anonimat de les parts fins al moment del primer contacte i possibilitant un marc formal per a la negociació i els intercanvis entre elles, generant així una major confiança en tot el procés.

A Catalunya es pot trobar una xarxa d'inversors privats que es coordina des de l'agència ACCIÓ de la Generalitat de Catalunya.

Programa XIP d'ACCIÓ

La XIP (xarxa d'inversors privats) és un programa dissenyat pel CIDEM (ara ACCIÓ) l'any 2004, amb l'objectiu de ser una plataforma de difusió i suport a l'emprenedoria i la inversió privada a Catalunya.

Les xarxes funcionen amb uns protocols i un codi deontològic de treball comuns. La seva funció és filtrar els projectes amb necessitats de finançament i un potencial de creixement elevat per a posar-los en contacte amb inversors privats.

Els inversors privats estan disposats a cedir recursos, experiència i coneixements a projectes que demostrin clarament que es donen els aspectes següents:

- Un mercat existent i amb un alt potencial de creixement.
- Un equip compromès i competent.
- Un projecte innovador.
- Un producte escalable.
- Un expectativa d'èxit alta a la sortida de l'inversor.

Les xarxes d'inversors privats d'ACCIÓ es troben dins del marc d'instruments de finançament oferts a les empreses en etapes inicials de vida.

En aquest àmbit s'emmarca la creació de la xarxa espanyola d'inversors privats. Aquesta xarxa, constituïda com a fundació privada, actua com a xarxa de xarxes a l'Estat espanyol i, al seu torn, s'integra com a primera xarxa nacional en l'EBAN (*European business angels network*). La xarxa europea EBAN està formada per més de quaranta-sis xarxes i representa vint-i-un països dels quals Espanya, l'any 2011, té ja cinc xarxes associades: dues a Catalunya (BANC i XIP), dues a Galícia (BANG i UniBA) i una a Madrid (BANM).

3.1.4. Formes alternatives de finançament

A més de les fonts financeres que hem vist fins ara, hi ha altres alternatives, algunes de les quals passen també pel sistema bancari. D'altres són més imaginatives i aconsegueixen evitar-los, malgrat que no sempre és possible.

Per saber-ne més

Podeu trobar informació sobre aquestes [xarxes d'inversors privats](#) a la pàgina web www.accio.cat.

Enllaç recomanat

El portal FINEMPRESA, www.gencat.cat/finempresa, és un portal de finançament per a empreses i emprenedors, promogut i coordinat per la Secretaria d'Economia del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya). Hi apareixen actualitzades totes les fonts de finançament disponibles.

Quan utilitzarem el lísing?

Si es necessita equipament, vehicles, mobles, un local, una nau o qualsevol altre bé, no és necessari efectuar un gran desemborsament i pot ser interessant en els casos en què l'empresa o emprenedor vol exercir l'opció de compra. Es tracta, per tant, d'un instrument adequat per a finançar a mitjà i llarg termini l'adquisició de béns materials per part de les empreses.

El lísing

El lísing (*leasing*) és una forma de finançament d'immobilitzat que també passa pel sistema bancari, mitjançant el concepte d'arrendament o lloguer del bé moble o immoble. Per mitjà d'un contracte amb una societat de lísing –generalment, una entitat financera– propietària del bé, es dóna els drets d'ús a l'empresa a canvi d'una quota. Al final de la vida del lloguer, hi ha una clàusula amb la qual l'empresa que té els drets d'ús del bé té l'opció de comprar-lo per un valor residual o de renunciar-hi. Acostuma a tenir uns interessos superiors als préstecs.

El contracte de lísing ha d'incloure obligatòriament una opció de compra del bé, que l'empresa o emprenedor pot exercir una vegada finalitzat el període d'arrendament establert. En cas que no li interessi adquirir la propietat del bé, no exercirà l'opció de compra i el tornarà a l'entitat de lísing o bé renovarà el contracte de lloguer. Habitualment, en el lísing, l'objectiu és l'adquisició del bé mitjançant l'execució de l'opció de compra. Per això la finalitat principal acostuma a ser l'obtenció de finançament per tal d'adquirir el bé.

El rënting

El rënting (*renting*) és un lloguer a mitjà o llarg termini que s'instrumenta en un contracte mercantil d'arrendament no financer, és a dir, un contracte de lloguer. Mitjançant aquest contracte, l'entitat arrendadora –generalment, l'entitat financera–, seguint instruccions de l'arrendatari –el client–, adquireix un bé, que aquest ha determinat prèviament, i li'n cedeix l'ús pel pagament d'una renda periòdica i durant un termini definit. L'empresa arrendatària, a l'hora de contractar, pot triar, com a servei addicional, la contractació del manteniment o l'assegurança.

El facturatge

Encara dins del sistema bancari, el facturatge (*factoring*) és una font potencial de finançament que pot servir a les petites empreses per a cobrar i assegurar els crèdits difícils de cobrar. D'una manera molt simple, podem dir que mitjançant el facturatge l'empresari pot “vendre” els ingressos pendents. D'aquesta manera, obté ajuda en qüestions relacionades no solament amb el finançament, sinó també amb la cobertura de riscos, el cobrament i l'administració de factures.

Alternatives fora del sistema bancari

L'altra gran alternativa al finançament bancari és senzillament no haver de finançar res, és a dir, adaptar el projecte als mitjans que es tenen a disposició.

Quan utilitzarem el rënting

Es pot finançar per rënting la compra de béns immobles intangibles (patents, marques, llicències, drets, etc.) i béns immobles tangibles (maquinària, mobiliari, instal·lacions, equips informàtics, cotxes, etc.). El rënting s'utilitza principalment amb cotxes i equips informàtics.

A més de considerar els avantatges que pot proporcionar el rënting respecte d'altres alternatives, per a l'empresa pot ser interessant triar el rënting sempre que la utilització del bé proporcioni un rendiment superior al cost de les quotes periòdiques de rënting.

Cal tenir en compte que l'operació de rënting no permet l'opció d'adquisició del bé per part de l'empresa. Si no fos així, s'assimilaria al lísing a tots els efectes comptables i fiscals.

Això no vol dir que es pugui fer el que es vulgui simplement invertint menys. Cal fer igualment una estimació acurada de la inversió necessària per al projecte en qüestió, però sabent des del començament que és un projecte amb una inversió reduïda.

Sempre és recomanable minimitzar despeses i estudiar la possibilitat de compartir serveis externs, negociar amb proveïdors el pagament a terminis el màxim de llargs, comprar actius de segona mà, aconseguir finançament directament d'algun proveïdor, realitzar compres conjuntes amb altres empreses, etc.

En les primeres etapes d'una empresa, molts empresaris utilitzen diners "d'amics i familiars". És el que en anglès s'anomena *friends, family and fools*, que literalment significa 'amics, família i ximpls'. En aquests casos, el fracàs del projecte, a banda de la pèrdua dels diners, pot comportar també la pèrdua de l'amistat i alguna discussió familiar. Cal anar amb compte, preveure tots els escenaris possibles i parlar-ho bé des del principi.

3.1.5. La capitalització de l'atur

Com a font de finançament extern, però que gairebé podríem considerar fons propis, tenim la capitalització de l'atur.

La capitalització és el pagament únic de la prestació contributiva d'atur que pretén facilitar la posada en marxa d'iniciatives d'autoocupació. Aquestes iniciatives consisteixen a iniciar una activitat laboral com a treballador per compte propi, o a incorporar-se com a persona sòcia treballadora o de treball en cooperatives o societats laborals en funcionament o de nova creació.

L'objectiu és fomentar l'autoocupació, ja que la persona que no té feina pot disposar en el moment inicial de diners per a invertir-los en una activitat per compte propi.

Depenent de la forma jurídica que s'esculli, es poden utilitzar aquests diners que resten pendents de cobrament en forma de prestació d'atur per a cobrir les quotes de la Seguretat Social si es crea una societat limitada o una societat anònima; fins a un 60% (en el cas d'homes fins a 30 anys i dones fins a 35 anys, fins a un 80%, d'acord amb una mesura aprovada el 2010, vigent el 2011) com a pagament avançat si es crea l'empresa en forma d'empresari individual, la part no avançada servirà igualment per a cobrir les quotes de la Seguretat Social fins que s'esgoti la quantitat pendent de cobrar. Es pot arribar fins a un 100% si ens incorporem com a soci treballador en les societats laborals i cooperatives (noves o en funcionament), sempre que aquests diners es dipositin com a capital social dins l'empresa a la qual ens incorporem, tal com es pot veure en el quadre resum següent realitzat pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. En tots els casos, i sempre que complim els requisits que es demanen, es pot aprofitar el 100% de l'atur que resta per cobrar, tant d'una manera com d'una altra.

Per saber-ne més

Es una línia d'ajut que es coordina en l'àmbit estatal des del Servei Públic d'Ocupació Estatal (SEPE) (antic INEM). Podeu trobar informació sobre la capitalització de la prestació d'atur en la pàgina d'Internet següent: www.redtrabaja.es.

A Catalunya, es pot trobar informació detallada sobre els requisits i la documentació que cal presentar a la pàgina web del Departament d'Empresa i Ocupació o, directament, a la pàgina del Servei d'Ocupació de Catalunya, que penja d'aquest mateix departament de la Generalitat: www.oficinadetreball.cat.

Entre altres coses, a més de justificar l'alta a la Seguretat Social, les inversions (si és el cas), o el desemborsament del capital social (en les societats laborals o cooperatives), sempre que avancem el pagament, caldrà presentar també una memòria econòmica o pla d'empresa.

Modalitats de capitalització	Forma jurídica de l'empresa		
	Creació d'empresa nova		Associació empresa existent
	Treball autònom o Societat Civil (SCP)	Cooperativa o Societat Laboral (SLL o SAL)	Cooperativa o Societat Laboral (SLL o SAL)
1. Pagament únic avançat del que queda per cobrar en concepte de prestació contributiva d'atur descomptat a l'interès legal del diner.	60% com a màxim del total *	100% però com a màxim l'import del capital escriturat que correspongui a la persona que capitalitza	
	100% si es té una disminució reconeguda del 33%		
2. Tornada de les quotes de la Seguretat Social a compte de la quantia pendent de prestació contributiva.	Ha de demanar-se abans de donar-se d'alta d'l.A.E. - Declaració censal i l'alta d'autònom en la Seguretat Social. En el cas de les SLL, SAL o SCCL han de presentar un projecte d'estatuts		- S'ha de demanar abans d'associar-se
	La totalitat de la quantia capitalitzada s'ha de destinar a l'empresa		
	<p>Aquesta modalitat es pot utilitzar en els tres casos anteriors per a les quanties que no s'haguessin pogut o volgut capitalitzar per la modalitat 1 i és l'única que poden utilitzar les societats mercantils -SL i SA-</p> <p>Consisteix en un pagament mensual que retorna les quotes de la Seguretat Social d'autònoms o l'import de l'aportació íntegra del treballador/a a la quota del Règim General en el cas de socis/sòcies treballadors/res de cooperatives i societats laborals, a compte de la quantia pendent de prestació contributiva fins que aquesta s'esgoti.</p>		

* Per a la modalitat de la capitalització 1 (pagament únic avançat de la prestació), el percentatge augmentarà fins a un màxim del 80% de la prestació contributiva de l'atur per a homes de fins a 30 anys i dones de fins a 35 anys.

3.2. Subvencions i ajuts

Tinc dret a alguna subvenció? Acostuma a ser una de les preguntes més freqüents als serveis d'assessorament públics. Aquesta visió de l'Administració com a facilitadora de subvencions a vegades fa que quedin en segon terme altres recursos segurament molt més necessaris, partint de la base que qualsevol empresa s'hauria de poder sostenir amb el que generi ella mateixa. Cal plantejar les subvencions com un suport extra que pot ajudar en determinats moments difícils de qualsevol empresa, que normalment van associades a les

En termes generals, les **subvencions** són aportacions a fons perdut que les administracions atorguen als emprenedors i empreses per a fomentar el compliment d'algun objectiu determinat.

inversions que l'empresa fa a l'inici de la seva activitat o quan vol créixer. Així doncs, normalment aquestes subvencions aniran lligades a una inversió prèvia en el moment de la creació de l'empresa, per a afrontar la internacionalització de l'empresa i en general per a la innovació que aportí valor. Igual que en els préstecs, també trobarem ajuts i subvencions específics per a uns sectors determinats. En tots els casos, sempre caldrà veure en les bases publicades que fan referència a la subvenció en qüestió, quins són els beneficiaris, els requisits i la documentació que cal presentar, les quanties a què es pot optar i el termini de presentació de la subvenció.

D'acord amb l'article 152 de l'Estatut d'autonomia de Catalunya, correspon a la Generalitat la competència per a la promoció de l'activitat econòmica i el desenvolupament d'aquesta en el seu àmbit territorial.

Aquestes línies es canalitzen per mitjà del Departament d'Empresa i Ocupació i, més concretament, per mitjà de la Direcció General d'Indústria i ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa catalana, i s'articulen en diferents programes en forma d'ajuts directes o bé en concepte de línies de finançament com les que hem vist.

En molts casos, aquestes subvencions arribaran amb data posterior al desemborsament monetari inicial que cal fer per a afrontar la inversió, i això significa que, malgrat que hi podem optar, possiblement farà falta alguna altra de les fonts de finançament que hem vist anteriorment.

3.2.1. Ajuts per a la creació d'empreses

Pel que fa al suport a les persones emprenedores que inicien la seva aventura empresarial, sempre cal veure si existeixen ajudes pel simple fet de constituir-se de nou. Normalment n'hi ha, però solen estar associades amb una inversió prèvia, i poden tenir altres condicionants com la forma jurídica o la localització geogràfica. A vegades, els mateixos ens locals tenen línies d'ajuda per a la creació de negocis en determinades zones de la ciutat, per tal de dinamitzar-les. Amb la mateixa filosofia, també existeixen ajudes per a establir-se en entorns rurals o en zones on hi ha algun procés de reconversió fruit de la crisi d'un sector determinat.

Malgrat que es rep el cofinançament del Fons Social Europeu i es regula mitjançant una ordre ministerial del Ministeri de Treball d'Espanya, les comunitats autònomes són les que gestionen els aquests ajuts; a Catalunya, mitjançant el Departament d'Empresa i Ocupació.

Hi ha essencialment dues línies d'ajuts depenent de la forma jurídica per la qual opti finalment l'empresa en qüestió. Hi ha, doncs, una línia per a les formes personalistes, com són els empresaris individuals, les societats civils i les comunitats de béns, i una segona línia per les societats laborals i les cooperatives. Actualment no existeix cap línia d'ajut específica per a la creació de societats limitades i societats anònimes.

Cal tenir present que són línies que poden canviar d'un any per l'altre, depenent sobretot de les restriccions pressupostàries que hi pugui haver i del que es vulgui prioritzar.

– Subvencions per a la promoció de l'ocupació autònoma

Subvenció per a l'establiment com a treballador/a autònom/a o per compte propi: facilitar a les persones desocupades l'inici de l'activitat com a persones treballadores autònomes o per compte propi.

Subvenció financera: subvenció per reduir els interessos dels préstecs destinats a finançar inversions per a la creació i posada en marxa d'una activitat empresarial com a persona treballadora autònoma.

Promoció de l'ocupació autònoma: ajuts per a assistència tècnica, com ara subvenció per finançar parcialment la contractació, durant la posada en marxa de l'empresa, dels serveis externs necessaris per a la millora de l'exercici de l'activitat empresarial en les àrees d'organització, comercialització, producció, finançament o altres de naturalesa anàloga, amb especial atenció a les accions destinades al foment de les agrupacions de caràcter empresarial i les col·laboracions entre persones treballadores autònomes.

– Subvencions per a l'economia cooperativa

Subvencions per a la incorporació de persones sòcies treballadores o de treball a cooperatives i societats laborals.

Subvencions per a la creació d'empreses d'economia cooperativa. El projecte pot subvencionar despeses de constitució, assessorament extern, contractació de personal directiu i immobilitzat.

Subvencions per a l'enfortiment d'empreses d'economia cooperativa i la intercooperació.

Subvencions per al foment i la promoció de l'economia cooperativa.
Subvenció de quotes de la Seguretat Social.

3.2.2. Ajuts a la innovació empresarial

Pel que fa a la innovació, hi ha iniciatives adreçades, entre d'altres, a impulsar el creixement i el canvi del model de negoci empresarial mitjançant el disseny i la implementació de millores operatives, com també ajuts per a estimular l'emprenedoria a la universitat i la comercialització de tecnologia universitària, a més d'incentius al desenvolupament innovador de nous productes per part de les pimes i projectes d'innovació tecnològica.

A Catalunya, aquestes ajudes són gestionades per ACCIÓ, que és l'agència de suport per a la competitivitat de l'empresa catalana experta en innovació i internacionalització, adscrita al Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

S'impulsa la innovació a l'empresa, la realització de projectes d'R+D i el creixement de les empreses de base tecnològica. Existeixen línies per a empreses i per a entitats. Cal insistir que són línies d'ajut que, com totes, poden canviar d'un any per l'altre.

A manera d'exemple, l'agost del 2011 hi ha els ajuts a la innovació empresarial següents:

- **Innoempresa desenvolupament individual.** Ajut per a projectes individuals de desenvolupament de nous productes diferencials que aportin avantatges competitius a l'empresa.
- **Innoempresa codesenvolupament.** Ajut per a projectes col·laboratius de desenvolupament de nous productes diferencials que aportin avantatges competitius a l'empresa.

Més informació a

Podeu trobar informació permanentment actualitzada al [Departament d'Empresa i Ocupació](#) de la Generalitat de Catalunya.

Més informació a

[Direcció General d'Economia Social Cooperativa i Treball Autònom del Departament d'Empresa i Ocupació](#)

www.aracoop.coop

[Finempresa](#): portal del finançament per a empreses i persones emprenedores.

[FISUB](#): base de dades d'ajuts i subvencions.

Més informació a

www.acc10.cat

- **Innoempresa sistematització.** Ajut per a gestionar el procés d'innovació d'una manera sistemàtica, de manera que l'empresa desenvolupi el seu propi model de gestió de la innovació amb l'ajut d'un assessorament extern.
- **Inversió empresarial d'alt impacte.** Ajut per a projectes d'inversió innovadors considerats d'alt impacte i que generin ocupació estable –com a mínim, quinze llocs de treball– o que comportin una inversió mínima d'un milió d'euros.

3.2.3. Ajuts a la internacionalització

Pel que fa a la internacionalització, hi ha diferents programes de cooperació empresarial per a la internacionalització. En l'economia global actual, les empreses han d'apostar per obrir-se als mercats exteriors, malgrat que molts petits negocis locals no sempre ho poden fer. En general, però, és una línia d'ajuts estratègica per la qual aposten els governs en els diversos àmbits.

En l'àmbit català, l'agència ACCIÓ també és l'encarregada de gestionar aquests recursos, que han d'ajudar a afrontar totes les fases de l'activitat internacional: iniciació, expansió i consolidació. Permet trobar solucions per als diversos àmbits, com ara l'assessorament internacional, la prospecció de nous mercats, l'accés a finançament en les millors condicions, la creació de societats a l'exterior, la formació en comerç internacional, etc. També permet accedir als instruments més especialitzats com els relacionats amb les noves tecnologies, la transferència tecnològica internacional, la propietat industrial, la fiscalitat, la contractació pública internacional o la cooperació al desenvolupament.

Alguns exemples actuals són els següents:

- **Primera exportació.** Assessorament i ajut a empreses que no han exportat mai, o molt poc, amb l'objectiu d'accedir a les primeres fases del procés exportador i dissenyar la pròpia estratègia d'actuació en els diferents mercats.
- **Nous exportadors (NEX-PIPE).** Assessorament i ajut a empreses amb certa experiència exportadora amb l'objectiu d'ajudar a la creació d'un departament comercial internacional per a consolidar les exportacions.
- **Inversió directa a l'exterior (IDE).** Ajut per a la creació de filials a l'exterior en la fase d'anàlisi de viabilitat i d'implementació.
- **Línia I+I.** Línia d'ajuts en forma de garantia per al finançament de projectes d'innovació, internacionalització i industrialització.

3.2.4. Ajuts sectorials

Tal com succeïa en el finançament, també hi ha ajudes específiques en determinats sectors, com l'agrícola, el cultural, el comerç, la indústria o el turisme. Normalment, són ajudes o subvencions per a empreses que ja fa un mínim de temps que treballen, tot i que n'hi ha excepcions i sempre cal estudiar detingudament les bases de la convocatòria de la subvenció que ens interessa.

Per veure el que hi ha en cada moment, el més recomanable és establir contacte amb qualsevol entitat pública d'assessorament per a la creació d'empreses o amb el mateix departament del govern autonòmic que afecti el sector que s'estudia.

Igual que la majoria d'ajuts que hem vist, les ajudes sectorials també estan associades amb una inversió, generalment en immobilitzat.

L'**immobilitzat** és la part de l'actiu d'una empresa materialitzada en béns o drets no convertibles immediatament en disponibilitats líquides. Tant l'actiu fix com el fictici formen part de l'immobilitzat.

Enllaç recomanat

[FISUB](#): base de dades d'ajuts i subvencions promogut i coordinat per ACCIÓ.

4. Altres mesures de suport per a la creació d'empreses

L'Administració, en els diversos àmbits, a més dels que ja hem vist, posa a disposició de les persones emprenedores i de les empreses altres mesures de suport amb l'objectiu de contribuir a la reactivació econòmica i afavorir així la creació d'ocupació. Hem vist préstecs i ajuts destinats a fomentar la innovació, l'exportació, la internacionalització i l'emprenedoria, com també a consolidar i millorar la competitivitat de determinats sectors productius. Ens queda veure també altres mesures que no sempre són monetàries, però que poden ser igualment importants.

4.1. Viviers d'empreses i parcs tecnològics

Un altre recurs important, en aquest cas no en forma de recurs monetari, és el que s'anomenen *viviers d'empreses* (o *incubadores d'empreses*) i els parcs tecnològics. Vegem què són.

4.1.1. Els viviers d'empreses

Tal com es dedueix del nom, els viviers d'empreses són espais destinats a les persones emprenedores que volen iniciar un negoci i que necessiten un local on ubicar-se. Espais per a fer créixer empreses. En molts casos, les incubadores o viviers d'empreses són projectes d'iniciativa pública, malgrat que també n'hi ha de privats, establerts amb l'objectiu de fomentar la creació de noves empreses en una zona geogràfica concreta. Les incubadores solen donar suport als nous empresaris, tant en aspectes de gestió empresarial (pla de negoci, màrqueting, finances, etc.) com en l'accés a instal·lacions i recursos (local, telèfon, etc.), a preus més reduïts que els que ofereix el mercat. Amb aquest suport es pretén disminuir el risc inherent a la creació d'un negoci nou.

En general, es poden trobar els serveis següents:

- Espais modulars on instal·lar-se amb serveis tecnològics avançats.
- Serveis logístics i administratius compartits (centraleta, copisteria, comptabilitat, etc., depenent de l'entitat).
- Suport del personal expert en creació d'empreses (acompanyament, pla de consolidació, recerca de finançament, formació, etc.).
- Serveis d'informació telemàtics.
- Xarxa d'emprenedors.
- Etc.

Més informació

Sobre [viviers d'empresa](#) a Catalunya, consulteu la pàgina web del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat.

Aquests equipaments incrementen les possibilitats de supervivència del projecte empresarial; per tant, només s'adrecen als primers anys de la seva posada en marxa. Un cop transcorregut el termini màxim establert, que acostuma a ser de dos o tres anys, cal buscar un nou espai per a desenvolupar l'activitat. No tots els negocis hi tenen cabuda, ja que molts, per la mateixa naturalesa que tenen, necessiten estar ubicats prop dels consumidors potencials en zones eminentment comercials.

La gran majoria de viviers d'empresa són oficines destinades a empreses de serveis, malgrat que també podem trobar alguns viviers industrials per a empreses productives, normalment també microempreses o petites empreses.



4.1.2. Els parcs tecnològics

Els parcs tecnològics o científics són una especialització sectorial d'aquests viviers d'empreses, centrats sobretot a fomentar les empreses de base tecnològica.

Així doncs, un parc tecnològic estimula i gestiona el flux de coneixement i tecnologia entre universitats, institucions d'investigació, empreses i mercats; impulsa la creació i el creixement d'empreses innovadores mitjançant mecanismes d'incubació i de generació centrífuga (*spin off*), i proporciona altres serveis de valor afegit com ara espais i instal·lacions de gran qualitat.

A Catalunya existeix la Xarxa de Parcs Científics i Tecnològics de Catalunya que agrupa grans espais de producció, transferència, difusió i ús del coneixement i fa de punt de contacte entre la comunitat investigadora i la innovadora. En el seu sistema s'integren grups i centres de recerca universitaris, centres tecnològics, incubadores d'empreses, grans empreses amb els seus centres d'I+D associats, empreses focalitzades en la innovació i noves empreses basades en el coneixement. Més informació a www.xpcat.net.



4.2. Formació

Un altre recurs que les persones emprenedores tenen a l'abast és la formació. Hi ha un gran nombre de cursos adreçats específicament a persones que volen crear una empresa o que ja l'han creat, oferts des de l'Administració i també des de centres privats, gratuïts o de pagament.

Hi ha entitats públiques i privades d'àmbit local, autonòmic, estatal o comunitari que ofereixen formació tant per a crear empreses com per a consolidar-les:

Sabíeu que...

En l'àmbit europeu, l'any 2011 neix el projecte Creamed, enfocat a la creació de sinergies entre viviers d'empreses a Catalunya, les Illes Balears, el Languedoc-Rosselló i el Migdia-Pirineus. El projecte que lidera l'Euroregió Pirineus Mediterrània pretén estimular la innovació, els intercanvis i el desenvolupament de les empreses.

L'objectiu global del projecte és estructurar i fer atractiu el territori euroregional organitzant de manera coherent i complementària els dispositius d'ajuda al desenvolupament dels viviers d'empreses de les quatre regions participants.

Podeu trobar-ho a la pàgina d'Internet següent: www.eurocreamed.eu.

- Administracions públiques
- Corporacions de dret públic
- Centres de formació i transferència tecnològica
- Entitats sense ànim de lucre
- Empreses privades

Les principals línies d'actuació d'aquesta formació en l'àmbit de creació d'empres són les següents:

- Sensibilització i foment de l'esperit empresarial
- Desenvolupament del perfil emprenedor i de coneixements
- Generació i definició de la idea de negoci
- Mercat i màrqueting
- Anàlisi de viabilitat i pla d'empresa
- Recerca de finançament
- Altres

Normalment, pel que fa a la formació per a empreses ja creades, és a dir, amb l'objectiu principal de la consolidació, trobem les línies de treball següents:

- Habilitats directives
- Innovació
- Treball en xarxa (*networking*)
- Cooperació empresarial
- Mercat i fidelització de clients
- Planificació financera
- Internacionalització
- Altres

4.3. Els premis a les iniciatives empresarials

Periòdicament i des de diferents entitats, tant públiques com privades, es convoquen premis a les millors iniciatives empresarials, destinats a guardar iniciatives emprenedores d'un cert valor afegit i impacte social. Es premien diferents aspectes relacionats amb la creació d'empreses: la innovació, la trajectòria, l'estratègia d'internacionalització, etc. Les convocatòries parteixen dels mateixos governs estatals, autonòmics, diputacions, ajuntaments, fundacions de caixes i bancs, cambres de comerç, patronals, associacions d'empresaris, escoles de negocis, universitats, fundacions, grans consultories, revistes especialitzades en emprenedoria, etc. i es poden trobar premis d'àmbit local, estatal i europeu.

Normalment, tenen com a objectiu la dinamització i promoció de la iniciativa emprenedora en l'àmbit geogràfic a què facin referència (ciutat, comarca, província, etc.) i el reconeixement de l'aportació que les noves iniciatives empresarials fan com a eina de dinamització de l'activitat socioeconòmica i

de creació de llocs de treball. És important l'efecte sensibilitzador que pot tenir en la societat a l'hora d'incentivar a la creació d'empreses i crear referents per a la resta de ciutadans.

S'acostuma a valorar el grau d'innovació del projecte, la justificació de la viabilitat d'aquest, el potencial de creixement, els llocs de treball creats, el respecte al medi ambient, la responsabilitat social del projecte, entre d'altres, depenent una mica de la categoria del premi a què s'opti. Caldrà tenir present la disponibilitat pressupostària de les diferents entitats que els convoquen, cosa que pot fer que alguns dels que existeixen se suspenguin.

A manera d'exemple, el Servei de Teixit Productiu de la Diputació de Barcelona convoca anualment els Premis a les Millors Iniciatives Empresariales, destinats a guardonar empreses sorgides i vinculades a l'entorn local, que serveix també com a reconeixement de la tasca de suport a l'activitat empresarial que realitzen els ens locals. En aquest cas, les diferents categories són les següents:

- Premi a la Millor Iniciativa Empresarial
- Premi a la Millor Iniciativa Empresarial Promoguda per Dones
- Premi a la Millor Iniciativa Empresarial amb Microcrèdit
- Premi a la Iniciativa Empresarial més Innovadora
- Premi a la Iniciativa Empresarial amb major Responsabilitat Social Empresarial
- Premi a la Iniciativa Empresarial per la seva Internacionalització

Presentar-se a una d'aquestes convocatòries pot reportar diversos beneficis a les noves empreses, entre els quals els següents:

- Obtenció de finançament per a desenvolupar el projecte.
- Presentació de l'empresa a possibles inversions (capital de risc, inversors privats, etc.).
- Notorietat, màrqueting per a captar clientela i donar-se a conèixer en general.
- El reconeixement que comporta el premi pot ser una garantia davant terceres persones quan l'empresa comença i encara no té treballs que l'avalin.

4.4. Incentius fiscals

Els incentius fiscals són mesures aplicades pel govern per tal d'estimular determinades accions per part de les empreses (R+D+I, forma jurídica, contractació de personal, etc.).

Alhora, les bonificacions fiscals són compensacions pels diferents impostos, per tal de reduir la quantitat total que s'ha de pagar.

Malgrat que no són recursos en si mateixos, sí que permeten una major disponibilitat dels propis que ha generat l'empresa.

És important veure en cada moment quins incentius fiscals, d'acord amb la legislació actual, ens poden beneficiar, tenint present els impostos més habituals que acostumen a pagar les empreses (impost de societats, IRPF, ITP/AJD, etc.).

Enllaços recomanats

www.aeat.es

www.seg-social.es

El 2011, hi ha la possibilitat, per exemple, de deduir-se les inversions i la quota per despeses si s'introdueixen les TIC a l'empresa; de deduir per exportació, per contractació de treballadors amb discapacitat; per despeses de formació o per despeses en recerca i desenvolupament.

També cal estudiar quines bonificacions per a contractar determinats perfils de persones treballadores ens poden beneficiar.

A la pàgina web de la Seguretat Social, podem veure en cada moment les bonificacions per a la contractació de personal vigents per a tot l'Estat espanyol.

4.5. Recursos per a l'emprenedoria social

Actualment, està sorgint un nombre reduït però significatiu de recursos, que donen suport específic a les iniciatives emprenedores socials, entenent l'emprenedor social com el que crea entitats o empreses per tal de solucionar problemes socials o mediambientals existents.

Hi ha recursos de tipologia diversa que obeeixen a necessitats diferents. Es poden trobar recursos orientats a l'acompanyament integral, premis per a iniciatives emprenedores socials, oferta formativa especialitzada, fons de finançament, viviers d'empresa especialitzats, etc., a més de poder optar igualment a molts dels recursos que hem vist fins ara.

Hi ha un programa per a impulsar l'emprenedoria social a Catalunya, promogut per la Generalitat de Catalunya, amb el finançament del Fons Social Europeu i la participació d'institucions i entitats vinculades a la promoció de l'emprenedoria social. El programa es proposa posicionar, estendre i dinamitzar l'emprenedoria social en el conjunt de la societat catalana; identificar iniciatives emprenedores socials i potenciar-ne la viabilitat; crear un ecosistema facilitador de l'accés a eines i recursos per part de les persones emprenedores, i de la interacció entre els diferents actors de l'emprenedoria social a Catalunya. Enitats com Barcelona Activa, Esade i Fundació Seira (gestores del programa i dinamitzadores de tots els seus continguts), Acció Solidària Contra l'Atur, Alumni de la Universitat de Barcelona, Ara_Coop, Credit Coopératif, Microbank, Federació Catalana de Cooperatives de Treball i Fets han col·laborat amb el programa.

Així, hi trobareu recursos orientats a l'acompanyament integral:

Momentum project, la Xarxa CX Agrosocial, el Programa Ashoka, el Concurs Emprenedor Social de l'Any, els Premis Skoll per a l'Emprenedoria Social, i l'Unreasonable Institute. Dos fons de finançament d'iniciatives emprenedores socials: CREAS Fondo Social i ISIS Capital. Oferta formativa especialitzada en emprenedoria social: l'MBA Social Entrepreneurship i el Postgrado de Emprenedores Sociales. I, finalment, un conjunt de recursos diversos: l'UpSocial, per a la ubicació, intercanvi i escalabilitat d'iniciatives emprenedores socials, Joves Changemakers Ashoka, orientat a la promoció de l'esperit emprenedor social, Emprendedor.tv i IUMap, que són llocs web dedicats a la difusió d'experiències per replicar.



Per saber-ne més

En el Llibre Taronja, editat per la Generalitat de Catalunya, hi ha tots els recursos disponibles per a l'emprenedoria social a Catalunya l'any 2011:

http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/_Recull%20recursos_FINAL_tcm124-88783.pdf.

5. Treballar la xarxa i en xarxa

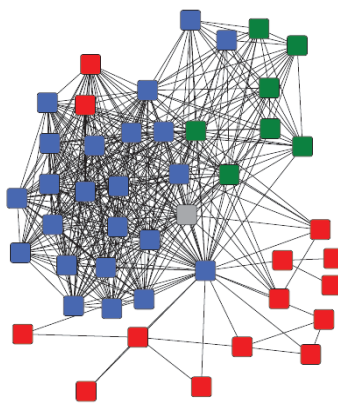
Ja hem vist en el primer capítol, en relació amb els recursos clau, que a més dels recursos monetaris, la informació i la capacitat de la persona emprenedora o de l'equip promotor, és molt important la xarxa social que tenen i la manera de gestionar-la. Per tant, és molt important que les persones emprenedores se sàpiguen relacionar i que cultivin aquestes relacions adequadament. Veurem però, que hi ha moltes maneres de fer xarxa amb objectius diferents.

5.1. La xarxa social de la persona emprenedora

Avui dia sembla que parlar de xarxes socials està inevitablement relacionat amb marques com Facebook, LinkedIn, MySpace, Twitter, etc. Però, a què ens referim exactament quan parlem de xarxes socials? Són només aquests portals web? La resposta és que no.

Les xarxes socials són estructures socials compostes de grups de persones que estan connectades per un o diversos tipus de relacions, com ara l'amistat, el parentiu, interessos comuns o la compartició de coneixements.

Es pot considerar que la xarxa social està constituïda per les relacions dels individus d'una família, però també es poden considerar com a xarxa social, en un altre nivell, les relacions de diferents famílies dins d'una població. Fins i tot podem considerar xarxes socials les relacions entre països sencers. Aquí, però, ens interessa analitzar les xarxes socials en el context emprenedor, en què aquestes relacions inclouen processos socials que giren entorn d'una activitat comercial.



Concretament, en aquests casos, la xarxa social és també el conjunt de relacions directes i indirectes que l'emprenedor manté amb diferents persones de l'entorn socioeconòmic i familiar i que li poden facilitar l'accés a uns recursos determinats, tant monetaris com d'un altre tipus. Aquestes xarxes són les realment importants en aquesta fase.

Sabíeu que...

El programari germinal de les xarxes socials parteix de la teoria dels *six graus de separació*, segons la qual tota la gent del planeta està connectada per mitjà de sis persones, com a màxim. De fet, hi ha una patent als EUA coneguda com *six degrees patent* per la qual ja han pagat les plataformes *Tribe* i *LinkedIn*. Hi ha moltes patents que protegeixen la tecnologia per automatitzar la creació de xarxes i les aplicacions relacionades amb aquestes.

Sabíeu que...

Segons estudis fets (Molina, 2005), en les nostres xarxes personals, de mitjana, la proporció de familiars és del 30%, la feina proporciona més d'un 20% dels contactes i els veïns representen al voltant del 5% de les persones amb qui ens relacionem. Per saber-ne més, consulteu la pàgina d'Internet següent: www.egolab.cat/.

Per tant, en aquest sentit, podem parlar de dos tipus de xarxes:

- **Xarxa formal.** Inclou els organismes i institucions públiques d'un àmbit determinat, com ara l'Administració central, l'autonòmica, els organismes de desenvolupament local, les entitats financeres, les cambres de comerç, etc. Ens poden facilitar l'accés a recursos públics, finançament, informació, etc.
- **Xarxa informal.** Està integrada per membres de la família, amics, antics companys de feina o caps, etc. Ens poden facilitar l'accés a finançament (fent d'avaladors, deixant directament els diners, etc.), ens poden ajudar a definir la idea empresarial, etc; en definitiva, ens poden donar un cop de ma en el que calgui.

El terme **web 2.0** s'associa habitualment amb les aplicacions web que faciliten la compartició interactiva d'informació, el disseny centrat en l'usuari i la col·laboració dins el *World Wide Web*. Alguns exemples del web 2.0 són les comunitats basades en el Web, les xarxes socials, els llocs de *P2P*, els *wikis* i els blogs. Un lloc web 2.0 permet als usuaris interaccionar amb altres usuaris o canviar el contingut del lloc, a diferència dels llocs web no interactius, en què els usuaris es limiten a mirar

Per tant, les pàgines web que permeten establir xarxes socials a Internet són només una de les maneres que tenim de fer xarxa, tant formal com informal, i el cert és que poden facilitar molt aquesta missió, però són només eines.

5.1.1. Les xarxes en línia

A més de l'accés a recursos, per a què més ens pot servir tenir cura de les nostres xarxes socials?

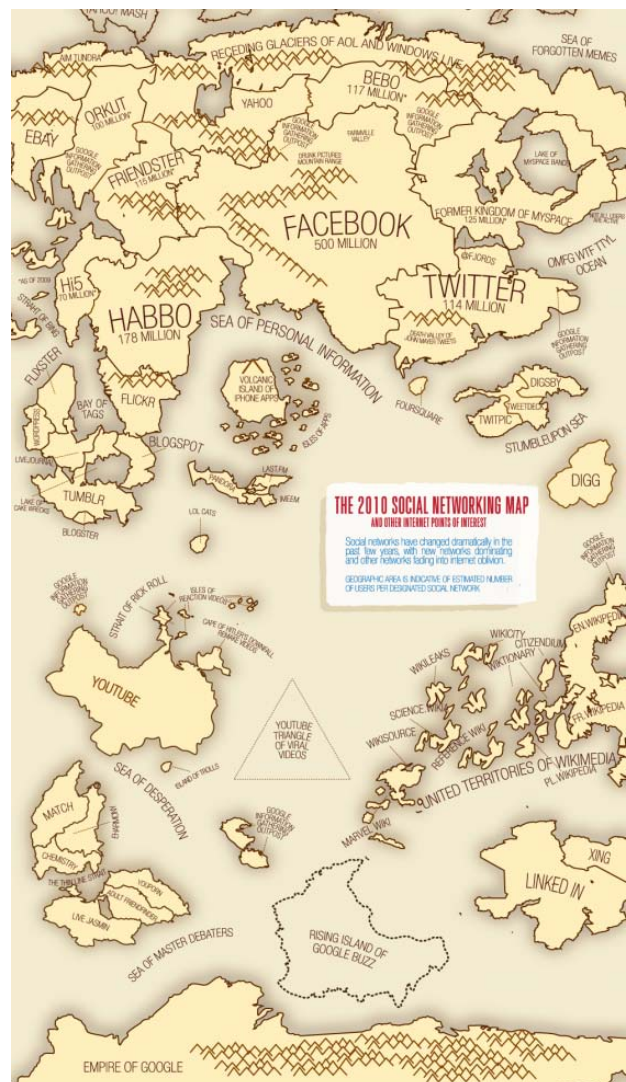
Avui, que una empresa deixi de banda les tecnologies de la informació i la comunicació sembla una temeritat, si més no si es vol comunicar amb els potencials compradors. Com a mínim, es deixaria de banda un recurs molt útil per a apropar-se a qui interessa i mantenir-hi una comunicació permanent.

En aquest sentit, tenim una sèrie d'eines, actualment gairebé inacabables, que bàsicament faciliten el que hem vist en començar el capítol, és a dir, el contacte entre els grups de persones que tenen interessos comuns.

Les eines principals que podem trobar són les següents:

Xarxes socials horitzontals. Per a tot tipus d'usuaris i sense una temàtica definida. Exemples: Facebook i Twitter.

Xarxes socials verticals. Concebudes sobre la base d'un eix temàtic generador. Tracten d'una temàtica definida amb l'objectiu d'atreure un col·lectiu concret. Exemples: LinkedIn i Xing.



Xarxes socials humanes. Fomenten les relacions entre persones unint-les segons el perfil social i els gustos, les aficions, la feina, etc. Exemple: Tuenti.

També hi ha una infinitat d'eines que ens permeten mantenir una xarxa social interna dintre de l'empresa optimitzant recursos, com ara les intranets o qualsevol sistema que faciliti el contacte entre els treballadors de la mateixa organització.

Cal tenir clar què es vol aconseguir, quin és el pol d'atracció i quines són les regles que la comunitat accepta o rebutja.

Aquest tipus d'eines per a fer xarxa ens podrà servir sobretot per a acostar-nos als clients potencials; per tant, és un recurs que hem de considerar, i encara més, si tenim en compte que cada vegada hi ha més persones en les xarxes socials, que cada vegada n'hi haurà més i que estudis realitzats ens mostren que les persones confien més en el que diuen els amics que en el que diu l'empresa.

Per tant, sembla interessant que les empreses i les organitzacions en general utilitzin els web 2.0, bàsicament perquè tenen potencial per a les accions següents:

- Actuar en el mercat (exterior)
 - Per vendre
 - Per posicionar-se

- Per actuar en la mateixa organització (interior)
 - Per aprofitar recursos
 - Per cohesionar

I, tant si utilitzem aquests recursos internament o externament, ens serà útil per a escoltar, per a aprendre, per a informar i per a influenciar. És a dir, per a teixir la tant preuada xarxa social que hem vist.

Ja tenim clar que la xarxes socials ens poden ajudar a obtenir recursos per a iniciar l'activitat, que les xarxes socials en línia ens permeten mantenir vives les nostres xarxes socials i, alhora, és una eina molt potent (i pot ser també relativament econòmica) per a arribar directament als nostres clients potencials. Podem anar encara una mica més enllà?

5.2. Treballar en xarxa

De les xarxes que hem vist, la xarxa informal, és a dir, els amics, la família, els companys, etc., malgrat que es pot treballar en el dia a dia d'una manera conscient, podem dir que ja la tenim, si més no, la part més propera. En tot cas caldrà tenir-ne cura i mantenir-la. Quan hàgim de recórrer a les xarxes formals, a les persones que no són tan properes, les haurem de treballar

d'una manera proactiva, ja que no es faran soles. Haurem de potenciar encara més aquesta proactivitat quan creem una xarxa que no tenim o que cal potenciar.

Caldrà doncs, primer de tot, tenir molt clar quines persones poden ser clau per al desenvolupament del projecte empresarial. Hem de mirar dins i fora de l'empresa. És a dir, hi pot haver uns llocs de treball clau en l'empresa que volem crear i haurem de buscar les persones adequades: la xarxa serà un recurs per a aconseguir-les. També serà clau quan hàgim de buscar fora de l'empresa, tant per aconseguir finançament, un proveïdor clau, un bon assessor, com per obtenir consell i informació d'alguna persona important dintre del sector on entrem, entre moltes altres situacions. Per tant, fins ara, hem vist la importància de treballar la xarxa. En aquest apartat veurem la importància de treballar en xarxa.

Hem de tenir present que treballar la xarxa i treballar en xarxa seran també elements clau una vegada haurem constituït l'empresa i ja competim en el mercat. És el que es coneix com a *treball en xarxa* (*networking*, de l'anglès *network*, 'xarxa', 'malla', 'entrellat'). És un concepte que s'ha associat normalment a una activitat individual de connexió amb persones que ens poden ser útils tant des del punt de vista personal com professional i empresarial. Diem *personal* perquè ens serveixen per a créixer com a individus, i *professional* perquè ens permeten avançar en la nostra carrera professional; diem també *empresarial* segons si serveixen als objectius de l'empresa que volem crear.

El treball en xarxa (*networking*) és un sistema de treball que es basa en les connexions en xarxa entre persones amb orientació personal, professional o empresarial, per a intercanviar informació (oportunitats, problemes comuns, aprenentatge, solucions, etc.) o serveis.

El treball en xarxa consisteix a intercanviar informació i establir connexions personals que ens poden ajudar i en què podem ser d'ajuda.

Aquest intercanvi inclou també l'intercanvi de serveis i l'establiment de connexions personals. Treballar en xarxa ens possibilitarà aprendre dels altres, fet que alhora ens serà molt útil en la nostra experiència empresarial. Tal com havíem apuntat, captar informació de persones que són referents en el sector empresarial en què ens movem o ens mourem en el futur pot significar millorar les nostres capacitats personals, professionals i empresarials i ens pot ajudar molt a l'hora de prendre decisions importants, tant presents com futures.

Per tant, treballar en xarxa és una manera d'augmentar els recursos professionals d'un individu o d'una empresa, una forma de capital intangible i pot esdevenir un dels recursos bàsics de competitivitat de la nostra empresa en la societat del coneixement.

Tot això obliga a saber pensar en xarxa, a construir relacions, a tenir-ne cura, a augmentar-les i a millorar-les en tots els àmbits, tant personals com empresarials, i a entendre com creixen les xarxes, per què ho fan i per a què ho fan. També vol dir incloure la xarxa i el que en podem obtenir quan estiguem dissenyant l'estratègia (en tots els àmbits) de la nostra empresa.

Hem de recordar que el treball en xarxa porta implícit un intercanvi d'informació que pot ser molt variada i que hem de saber valorar i registrar. Per tant, hem de saber quin valor ens pot donar aquesta informació. Hem de definir bé quin guany esperem d'aquest intercanvi i tenir clar que aquest guany s'ha de repartir entre les parts implicades; si no, la xarxa es trencarà.

Alhora, perquè la xarxa funcioni, hem de deixar les regles del joc clares des del començament i tenir clares les aportacions que pot fer cadascú en aquesta xarxa. Per a mantenir-la caldrà un guiatge o lideratge constant, a més de l'avaluació dels resultats també d'una manera continuada. A partir d'aquí, caldrà anar marcant nous objectius. Hem de tenir clar per què fem el que fem.

5.2.1. Xarxes per a l'empresa

Hem vist que alguns dels recursos que ofereix la mateixa Administració ja estan organitzats en forma de xarxa, de manera que diferents entitats es coordinen per a oferir un millor servei, en aquest cas a les empreses i a les persones emprenedores. Hem vist la xarxa INICIA: per la creació d'empreses, que ofereix entre altres coses assessorament i informació a persones emprenedores. També hem vist xarxes de vivers d'empreses, de centres tecnològics, etc., i alguns recursos que ofereixen associacions d'empresaris, de joves empresaris, de dones, etc. Hi ha un gran nombre d'iniciatives, tant públiques com privades, en què una de les finalitats cabdals és l'intercanvi d'informació i que el resultat final de treballar junts sigui superior al que s'obtidria treballant d'una manera separada.

Per tant, una bona manera d'alimentar la mateixa xarxa social (en aquest cas, l'externa) és participant en aquestes xarxes que ja funcionen.

Des del punt de vista local, molts ajuntaments han creat microxarxes per a les empreses locals amb l'objectiu que treballin conjuntament per defensar els interessos comuns i que s'estableixin ponts per a col·laboracions futures, que puguin esdevenir cooperacions permanents.

Hi ha xarxes més generalistes i d'altres que integren empreses o persones amb algun tret comú principal.

Per saber-ne més

Guia de networking empresarial.

Guia de cooperació empresarial.

Consolidació d'empreses de recent creació (2008).

Diputació de Barcelona.

www.diba.cat/documents/172547/907179/Networking.pdf

www.diba.cat/documents/172547/907179/Cooperacioempresarial.pdf

Alguns exemples molt propers de xarxes liderades per l'Administració són els següents:

La **Xarxa d'Emprenedoria Universitària** de la Generalitat de Catalunya. Neix el 2011 amb l'objectiu de dur a terme, de manera coordinada, accions de foment de l'emprenedoria, i de contribuir a la detecció del talent emprenedor i a la creació de vocacions empresarials en la comunitat universitària.

La **Xarxactiva d'empreses** de l'Ajuntament de Barcelona. Xarxa que neix el 2004 per a cooperar, aprendre i fer negoci, formada per empreses que han participat en programes de Barcelona Activa, adreçada a facilitar el creixement de les empreses de creació recent des de l'àmbit de la cooperació.

Xarxa d'empreses amb projectes de responsabilitat social de l'Ajuntament de Barcelona. La finalitat és fomentar la cultura de col·laboració entre el sector públic, agents socials i agents econòmics de la ciutat de Barcelona. Aquesta xarxa ha estat impulsada per la Secretaria Tècnica de l'Acord, actuant com a:

- Mecanisme de promoció i suport per al desenvolupament de la responsabilitat social de l'empresa.
- Instrument de gestió i canalització de la col·laboració entre les empreses i les iniciatives i projectes del teixit social.
- Articulador de projectes innovadors i estratègics entre empreses, entitats socials i l'Administració pública.

Objectius per al 2011:

- Fomentar la cultura de col·laboració i responsabilitat social de l'empresa.
- Fomentar i facilitar la cultura de col·laboració entre els agents socials i els agents econòmics de la ciutat de Barcelona.
- Cercar i establir els mecanismes de cooperació per tal de consolidar i tirar endavant aquest tipus d'iniciatives emfatitzant la cultura de la responsabilitat social empresarial.

Promoció i dinamització dels polígons d'activitat econòmica (PAE) de la Diputació de Barcelona. És un programa que s'adreça a tots els ens locals de la província de Barcelona que vulguin realitzar actuacions de promoció i dinamització dels PAE. L'objectiu és que les empreses ubicades en els polígons industrials cooperin entre elles per tal de treballar conjuntament i reduir les mancances que puguin tenir.

Alguns exemples de d'altres xarxes d'iniciativa privada són els següents:

Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya. Ells mateixos es defineixen com "l'associació que representa els joves empresaris de Catalunya, joves emprenedors portadors d'il·lusió que convertim la nostra vocació individual en una acció col·lectiva i sostenible en el temps". L'adreça d'Internet és la següent: www.aijec.es.

La **patronal PIMEC.** Representa les microempreses, les petites i mitjanes empreses i els autònoms de Catalunya.

Deim és una associació de **dones emprenedores i innovadores de Manresa** i la Catalunya central, a les quals els uneix l'objectiu de compartir inquietuds socials, empresarials i formatives. És un projecte fruit de la il·lusió de compartir i descobrir les realitats més properes i canviants.

www.grera.net. Xarxa social per a empreses. Portal de serveis per a pimes, micropimes, institucions de promoció econòmica i empreses de serveis.

Com aquestes, en podem esmentar d'altres. Parlarem, com hem vist, de xarxes en un àmbit geogràfic més gran o més petit, des de l'estatal fins al local (des d'una patronal en l'àmbit estatal fins a una associació de botiguers del barri). Cal veure de quina o quines xarxes ens interessa més formar-ne part, què hi podem donar i què en podem treure; però, essencialment, aquestes xarxes ja creades ens han de servir per a intercanviar informació amb altres agents, per a poder treballar conjuntament i a partir d'aquí establir col·laboracions amb l'objectiu de poder-hi cooperar en el futur d'una manera permanent.

Diferències entre col·laboració i cooperació

Cooperar és obrar juntament amb un altre o altres per assolir una mateixa finalitat.

Col·laborar és treballar amb una altra o altres persones en la realització d'una obra.

Mentre que en la **col·laboració** cadascú té un objectiu propi que és complementari amb la resta, en la **cooperació** (tot i que hi ha un interès o objectiu propi) també hi ha una finalitat comuna i compartida per tots, que ha de ser clara (els objectius han de ser clars i, per això, es útil explicitar-los i escriure'ls, els propis i els comuns). A més a més, s'actua juntament sobre l'objecte d'actuació. Això fa que predomini més una visió a mitjà o llarg termini (i, si és amb valors compartits, millor), ja que la complexitat, el temps de gestació i els recursos involucrats són més grans i impliquen un procés de pacte i d'organització. La cooperació no és una acció puntual, esporàdica o de poca durada, sinó que requereix una visió d'una certa estabilitat (tot i que hi ha un interès o objectiu propi) i també hi ha una finalitat comuna i compartida per tots, que ha de ser clara (els objectius han de ser clars i, per això, es útil explicitar-los i escriure'ls, els propis i els comuns). Extret de la *Guia de cooperació empresarial* (2008).

Abans de cooperar amb altres empreses és bàsic conèixer-les i, sobretot, tenir la intenció d'avançar cap a un objectiu comú, malgrat que cadascú mantingui també un objectiu propi. Perquè la cooperació tingui èxit haurem de repartir el guany que obtenim d'aquesta cooperació; si no és així, no tindrà raó de ser ni futur.

Per a treballar en xarxa, de primer cal fer xarxa. Treballar en la xarxa social, ser proactiu, per aconseguir la informació i els contactes adequats. Aquests contactes o col·laboracions poden donar lloc, per mitjà d'un procés d'adquisició de confiança i continuïtat periòdica de la relació, a un compromís amb objectius compartits a mitjà o llarg termini; és a dir, a la cooperació de què estem parlant. Alhora, però, caldrà treballar amb els objectius clars i seriosament. Hem de gestionar aquesta xarxa amb professionalitat i ens ho hem de creure. Cal visualitzar els resultats que poden extreure de la col·laboració les parts implicades i, per a fer-ho, també és important tenir clares les regles del joc i el paper que assumeix cadascú en aquest intercanvi.

6. Com i on trobarem els recursos

Una vegada hem vist el ventall de recursos que hi ha per a crear una empresa, veurem com i on els podem trobar. Ja hem comentat que molts d'aquests recursos, encara que siguin de la mateixa naturalesa, aniran canviant amb el temps. Per tant, és més important saber la manera de trobar els recursos que no pas saber exactament els que hi ha en cada moment. Val més saber pescar, tenir les eines per a fer-ho i saber on anar a pescar que un cove ple de peix.

Aturem-nos doncs en les fonts d'informació, que hem d'entendre com un recurs clau, tal com hem vist en el primer tema del curs. Però, sabem la diferència entre *fonts* i *recursos*?

Una font d'informació és qui genera, elabora, recull, analitza o difon una informació.

- Font primària: font original, de primera mà.
- Font secundària: font que es basa en la font primària o la interpreta.

Són exemples de font d'informació un article, un informe, una revista, un diari, un expert, una associació, un organisme, un gremi, etc.

Els recursos d'informació són les eines que ens guien o que ens permeten localitzar, arribar o accedir a les fonts d'informació, com ara un portal, una biblioteca, un centre d'informació, unes guies temàtiques, aplicacions informàtiques, etc.

A més de les fonts i els recursos d'informació, no hem d'oblidar que hi ha els intermediaris d'informació: un documentalista, un investigador, un bibliotecari, un expert, un gestor, un assessor en creació d'empreses, etc.

Una vegada tenim clars aquests conceptes bàsics, hem de parar atenció en un altre aspecte important, sobretot en l'era de la informació en què vivim i on aquesta informació és tan abundant. És la qualitat de la informació que obtenim a Internet. Sempre que consultem una informació a la xarxa haurem de tenir clara l'autoria de la informació, si són dades fiables i qui en té la responsabilitat (una persona, una institució, una agència, l'Administració pública, etc.). Sempre és recomanable ser crítics, contrastar la informació i no quedar-nos amb la informació d'una sola font.

6.1. Selecció de recursos, els cercadors

El primer que hem de tenir clar és que els cercadors no són fonts d'informació, sinó recursos. Per tant, els cercadors ens ajudaran a buscar les fonts d'informació i altres recursos que ens permetin arribar a la informació que busquem.

Tots coneixem una sèrie de cercadors convencionals que ens permeten buscar tot tipus de continguts, també, tots els relacionats amb la creació d'empreses.

El més utilitzat és Google. Vegem tot seguit quatre trucs per treure'n profit.

- Utilitzar cometes (" ") per a buscar frases exactes. Exemple: "informe sobre hàbits de consum".
- Trobar pàgines que incloguin unes paraules determinades, però no unes altres: inclou el signe menys (-). Exemple: sector hosteleria - bars.
- Buscar informació exclusivament dins d'una pàgina, o bé, només d'un determinat tipus de domini: instrucció "site:". Exemple: site:inicia.gencat.cat "informe"; site:edu "postgrau": (recordeu els diferents tipus de domini: edu, es, cat, org, com, info...).
- Trobar pàgines que enllacin a una determinada adreça: instrucció "link:". Exemple: link:uoc.edu: per recuperar webs que enllacen el portal de la UOC.
- Buscar un determinat tipus de document: pdf, doc, ppt: instrucció "filetype:". Exemple: filetype:pdf "model contracte".
- Trobareu més opcions a la pàgina de "cerca avançada" de Google: http://www.google.es/advanced_search?hl=es.

A banda dels cercadors convencionals, podem utilitzar motors de cerca o cercadors avançats per a determinats recursos que ens poden interessar quan ens plantegem crear una empresa, com són el finançament i les subvencions.

A Catalunya, per a cercar qualsevol tipus d'ajut, subvenció o finançament hi ha la **base de dades d'ajuts i subvencions - FISUB**.

La FISUB és una base de dades elaborada per ACCIÓ que conté ajuts i finançament de diferents organismes i administracions adreçats a empreses i emprenedors ubicats a Catalunya, independentment de l'activitat que duguin a terme. Aquesta base de dades és exclusivament de caràcter informatiu; en cap cas, la informació facilitada tindrà caràcter vinculant. En aquest sentit, cal contactar amb l'organisme corresponent per a consultar la normativa i la tramitació adient.

<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/ajuts-financament/ajuts-entitats-FISUB/>

Per a buscar ajuts en tots els àmbits de l'Administració a escala europea, pot ser molt útil el cercador: www.ayudas.net de la Direcció General de la Societat de la Informació

Els cercadors més utilitzats

www.google.es
www.yahoo.com
www.alltheweb.com
www.bing.com
www.altavista.com

Finançament comunitari

La guia de finançament comunitari (funciona des del 1994) és un cercador sobre finançament europeu i té com a objectiu oferir informació actualitzada sobre els programes i les iniciatives derivades de l'activitat de la Unió Europea, també per a les pimes. La trobareu a l'adreça d'Internet següent: <http://www.guiafc.com>.

Cercadors d'ajuts i subvencions

Si busquem ajuts i finançament de tot tipus, no podem deixar de banda el portal www.ayudas.net.

Com tampoc la base de dades FISUB de l'agència catalana ACCIÓ.

de la Comissió de la Unió Europea, amb el suport del CDTI i el Ministeri de Ciència i Tecnologia del Govern espanyol.

Com a cercador avançat per al finançament a Catalunya ja hem vist també el portal **Finempresa**: www.gencat.cat/finempresa. Alhora, el portal disposa d'un simulador per a avaluar quines possibilitats reals de finançament pot tenir una empresa.

Una bona manera de mantenir-se informat és subscriure's als butlletins, rebre la informació directament al correu. N'hi ha de públics i de privats i de temàtiques molt diverses. En podem trobar sobre novetats pel que fa a fiscalitat, sobre ajudes, sobre les activitats que realitzen les entitats, sobre tot el que afecta un sector determinat, etc.

Un **butlletí informatiu** és una publicació distribuïda de manera regular, generalment centrada en un tema principal que interessa als subscriptors. Molts butlletins són publicats per administracions, societats, associacions i negocis, per proporcionar informació d'interès als usuaris potencials d'aquesta informació. Actualment, la major part són en format electrònic.

Des de la xarxa INICIA, la Generalitat de Catalunya té un servei de subscripcions totalment gratuït. Entre d'altres, es poden rebre periòdicament els butlletins següents:

[Persones emprenedores](#) 

[Economia Cooperativa](#) 

El portal www.ayudas.net que hem vist també dóna la possibilitat de subscriure's a un butlletí que informa periòdicament de les subvencions que van sortint en el àmbits temàtics i geogràfics que li hem indicat prèviament.

6.2. Els punts d'informació clau

Ja tenim les eines per a pescar. Ara ens aturarem al lloc on podem pescar informació més rellevant segons el tema que ens afecta.

Essencialment, obtindrem la informació sobre recursos disponibles de les fonts següents:

- L'Administració pública
- Les cambres de comerç
- Els organismes empresarials
- Els portals empresarials
- Els observatoris comarcals i municipals

on trobarem informació sobre:

- Suport a la creació d'empreses
- Utilitats, ajuts i subvencions
- Casos, experiències i publicacions
- Bases de dades d'empreses
- Legislació
- Identificació d'associacions i fires
- Recomanacions d'enllaços
- Notícies i informació d'actualitat

6.2.1. L'Administració pública

Quan parlem de l'Administració pública, essencialment podem trobar informació rellevant en els àmbits estatal, autonòmic, provincial, comarcal, local i, fins i tot, europeu, malgrat que segurament en aquest darrer hi recorrem poc, ja que des d'Europa s'acostuma a transferir la gestió dels recursos a administracions més properes als ciutadans i a les empreses.

Direcció General de Política de la PIME, <http://www.ipyme.org/>.

Coordina les polítiques per a petites i mitjanes empreses, i promou el foment i el creixement empresarial. Hi podem trobar informació sobre els aspectes següents:

- Ajuts, subvencions, normativa, anuncis i adjudicacions de licitacions
- Com es fa el pla d'empresa
- Simulador per a la creació d'una empresa
- Autodiagnòstic per a la internacionalització
- Punts d'assessorament i inici de tramitació (PAIT)
- Etc.

Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, <http://www.mityc.es>.

Inclou els àmbits de turisme, comerç, innovació industrial, societat de la informació, telecomunicacions, mitjans audiovisuals, energia i mines. Hi trobarem la informació següent:

- Estadístiques industrials, legislació, publicacions, informes, plans
- Polítiques de comerç interior, comerç exterior, observatoris industrials, registres d'empreses
- Etc.

En l'àmbit autonòmic, cada comunitat treballa en l'àmbit geogràfic propi. Aquí ens centrem en la **Generalitat de Catalunya**, <http://www.gencat.cat>.

– Grans àmbits temàtics (a <http://www.gencat.cat/temes/cat/index.htm>):

- Empresa, indústria i energia: creació d'empreses, internacionalització, prospectiva industrial, ajuts, etc.
- Comerç, consum: artesanía, fires, regulació comercial, estadístiques comercials, etc.
- Treball: relacions laborals, ocupació, convenis col·lectius, cooperatives, etc.
- Economia: tributs, legislació tributària, etc.

– Serveis i tràmits per a l'empresa:

- Catàleg de serveis per temes, <http://www10.gencat.net/sac/AppJava/serveis.jsp>.
- Oficina de Gestió Empresarial, <http://www.gencat.cat/oge/>: “Què cal fer per a...? Obrir un restaurant..” “Taxes”, “Documents i impresos”, “Tràmits per tema”.
- Serveis i tràmits:
 - Oficina Virtual de Tràmits (OVT): ciutadans, empreses i entitats, <http://www.gencat.cat/ovt>.
 - CAT365: empleats públics i operadors telefònics, <http://www.cat365.net>.

– Portals per a persones emprenedores:

- **INICIA: per la creació d'empreses**. L'hem vist repetidament. És un portal de referència en l'àmbit de Catalunya: tota la informació per a qui comença, té una idea i necessita assessorament per a crear el seu negoci o empresa, www.inicia.gencat.cat.

- **ACC10.** Agència de suport a l'activitat de l'empresa catalana. Informació i assessorament per a la reorientació de l'empresa, estratègia empresarial i processos d'internacionalització, <http://www.acc10.cat>.

Oficines comarcals, locals, etc.

És recomanable establir contacte amb les oficines locals (ajuntaments, consorcis, consells comarcals, etc.), ja que cada municipi pot tenir unes particularitats pròpies i ens informaran amb detall, per exemple, dels tràmits necessaris per a una llicència d'activitats en el municipi en qüestió. A més a més, totes les entitats que estiguin acreditades a la xarxa INICIA: per la creació d'empreses poden oferir el ventall àmpli de serveis que hem vist a l'inici del curs.

Comissió Europea

Portal europeu per a les pimes, http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_es.htm.

Enllaços ràpids per a empreses: informació i assessorament per a fer negocis a la UE, http://europa.eu/quick-links/businesses/index_es.htm.

Europe Direct, http://ec.europa.eu/europedirect/index_es.htm.

Sabíeu que...

Algunes entitats editen guies o catàlegs de recursos per a la creació empresarial on es poden trobar tots els recursos que s'ofereixen en aquest àmbit territorial.

6.2.2. Les cambres de comerç

Les cambres de comerç tenen com a funció principal defensar els interessos generals de les empreses i proporcionar les actuacions necessàries per al foment del comerç i la indústria.

Els seus objectius giren al voltant dels aspectes següents:

- Promocionar l'activitat econòmica.
- Defensar els interessos generals de les empreses.
- Estudiar i analitzar la realitat econòmica i territorial.
- Fer propostes d'actuació sobre les infraestructures i l'ordenació del territori.
- Internacionalitzar les empreses.
- Informar i assessorar les empreses.
- Servir el comerç i el turisme.
- Innovar i promoure nous serveis.
- Formar gent d'empresa.
- Estar en comunicació constant amb les empreses.
- Ser un punt de trobada de les empreses.

Per a obtenir-ne informació, podeu accedir a l'adreça d'Internet del **Consell Superior de Cambres de Comerç**, <http://www.camaras.org>, on podeu trobar:

- Accés a les cambres de comerç espanyoles per comunitats autònomes
- Estudis, informes, etc.
- Etc.

Consell General de Cambres de Comerç de Catalunya, <http://www.cambrescat.es/>. Entre altres coses, podeu trobar:

- Accés a totes les cambres de comerç catalanes (tretze): informació, estudis, indicadors, bases de dades, empreses, propostes i estudis d'opinió
- Etc.

6.2.4. Els organismes empresarials

Les diferents associacions d'empreses en tots els àmbits també poden ser una bona font d'informació per a veure els recursos que hi ha disponibles per a les empreses. Facilitar aquests recursos és una de les funcions que tenen.

CEOE. Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials, <http://www.ceoe.es>.

Hi podeu trobar, entre d'altres coses, els aspectes següents:

- Accés a les organitzacions empresarials membres: associacions, federacions, confederacions. Punt de partida per a identificar associacions sectorials en l'Estat espanyol.
- Propostes, opinió.
- Etc.

Altres patronals:

CEPIME. Confederació Espanyola de la Petita i Mitjana Empresa,
<http://www.cepyme.es/>.

PIMEC. Patronal de la micro, petita i mitjana empresa de Catalunya,
<http://www.pimec.org/>.

CECOT, <http://www.cecot.org>.

Foment del Treball Nacional, <http://www.foment.com/>.

6.2.5. Els portals empresarials

Escoles de negocis en col·laboració amb l'Administració, fundacions de bancs i caixes, revistes especialitzades en empenedoria, etc. Són entitats que també posen recursos a l'abast de les persones empenedores i les empreses.

En són exemples:

Portal Guíame, <http://www.guiame.net>.

Model de portal d'informació econòmica i sectorial, adreçat a l'àmbit empresarial i acadèmic.

Emprendedor XXI: El Portal del Emprendedor Innovador,
<http://www.emprendedorxxi.es/>.

Banespyme: Iniciativa de la Fundació Cultural Banesto, <http://www.banespyme.org>.

Eines, idees, estudis, casos d'èxit, etc. per al desenvolupament i la innovació a la pime:

“Tu también puedes hacerlo”

“21 Casos para el Siglo XXI”

<http://www.banespyme.org/Banespymes.do?id=19&prefix=/publicaciones&page=/toFicha.do>

EspacioPyme.com: Portal de Negocios para Empresas, <http://www.espaciopyme.com/>.

Es defineixen com a “plataforma per a apropar les noves tecnologies a les empreses i ajudar-les a fer negocis a Internet”.

Portals de premsa econòmica: *Expansion* (suplement “Catalunya”), *CincoDías*, *Gaceta de los Negocios*, *El Economista*, *Món Empresarial*, *Financial Times*, *The economist*, etc.

Revistes com *Emprendedores*, *Entrepreneurs*, etc.

6.2.6. Les estadístiques i els observatoris comarcals i municipals

Quan busquem informació estadística (la podem necessitar quan fem un estudi de mercat del nostre projecte, per exemple), haurem d'acudir als instituts d'estadística públics.

La pàgina web de l'estadística oficial de Catalunya és l'Institut d'Estadística de Catalunya, www.idescat.cat.

L'Idescat produeix estadístiques oficials de caràcter econòmic, demogràfic i social, com ara l'estimació del producte interior brut de l'economia catalana, les estadístiques d'estructura de la població, el cens lingüístic de Catalunya, i fa el seguiment d'altres activitats estadístiques que es duen a terme a Catalunya. És la institució responsable de la difusió de tots els resultats estadístics oficials que es realitzen a Catalunya, mitjançant la publicació d'aquestes dades, per mitjà de la biblioteca, del Web o atenent les demandes que arriben a l'Institut.

En l'àmbit estatal, trobem l'Institut Nacional d'Estadística, www.ine.es.

Quan busquem informació en un àmbit més local, podem accedir als observatoris comarcals o municipals, on hi ha també dades socioeconòmiques de població, dinàmica laboral, contractació, i també estudis sectorials (indústria agroalimentària, metall, serveis avançats a les empreses, etc.) en l'àmbit local, molt útil per a petites empreses que comencen en un mercat local.

Des de la Diputació de Barcelona es coordina la Xarxa d'Observatoris del Desenvolupament Econòmic Local (XODEL). Podeu trobar-ne més informació a <http://www.diba.cat>.

Resum

Per a posar en marxa un projecte empresarial cal utilitzar recursos de diversos tipus que tenim al nostre voltant. Saber que hi són i com els podem buscar i trobar pot facilitar, en gran mesura, l'aventura d'emprendre i, segurament, és el recurs més important de què disposarem. Molts d'aquests recursos els posa l'Administració amb l'objectiu d'afavorir la creació d'empreses i els trobarem en forma d'assessorament, en forma de conveni per a accedir a un finançament en millors condicions (o, fins i tot, sense avals), en forma de subvencions, en forma de locals on situar-nos, en forma de xarxes ja creades d'empreses. En primer lloc, però, cal tenir un bon projecte i redactar-lo com cal, per a la qual cosa hi ha disponibles moltes eines i personal tècnic que ens poden ajudar. Disposar d'un bon pla d'empresa ens pot obrir la porta a molts recursos, ens servirà per a convèncer-nos de primer a nosaltres mateixos i després als qui tenim al nostre voltant. Tant a les persones de més a prop –els que formen part de la nostra xarxa social informal i que alhora ens poden permetre l'obtenció de recursos– com també als que formen part de la xarxa social formal –com pot ser el director del banc al qual ens adrecem.

Sens dubte, l'accés a aquests recursos monetaris pot esdevenir clau per a la posada en marxa de l'activitat i hem de disposar de tots els altres recursos possibles que ens hi facilitin l'accés. Molts els tenim a l'abast i és decisió nostra aprofitar-los o no. Cal una actitud enèrgica i diligent.

Hi ha diverses portes on podem trucar. Una és el préstec convencional, en què el banc bàsicament ens demana que li tornem els diners amb interessos, però no intervé en la nostra gestió. Les opcions, però, no acaben aquí. Podem mirar de convèncer un inversor privat que confiï en el nostre projecte, que hi inverteixi els seus diners i que ens aporti alhora la seva experiència empresarial. Trobarem entitats que ens ajuden a casar idees i capital.

Existeixen subvencions per a la creació, per a la innovació, per a la internacionalització, etc. Sempre pot ser un recurs més per tenir en compte, però sense perdre de vista que l'empresa s'ha de poder sostenir per si mateixa.

També hem vist la manera d'explotar la nostra xarxa social per decidir els actors amb què es compta per al projecte, treballar-hi, intercanviar la informació per establir punts de col·laboració i que aquesta col·laboració pugui esdevenir una futura cooperació. Això farà que el nostre projecte empresarial tingui moltes més possibilitats d'èxit.

Acabem com hem començat el resum, destacant la importància de la mateixa informació com a recurs clau. Saber cercar i destriar els recursos per a la

creació d'empreses era un dels objectius d'aquest curs i hem vist que hi ha recursos per a trobar-ne d'altres. Un cop localitzats, si els sabem combinar i gestionar, faran més senzilla la sempre lloable tasca d'emprendre.

Activitats

1. Quin document us poden demanar si capitalitzeu l'atur, si demaneu finançament a un banc o a un inversor privat, o si sol·liciteu una subvenció? Qui l'ha de fer i qui us pot ajudar a dur-lo a terme?
2. Imagineu-vos que teniu un projecte en un sector tradicional, però hi aporteu una innovació que us diferencia de la competència. A quines línies de finançament podreu optar per a finançar l'immobilitzat de la primera inversió?
3. Imagineu-vos que sou tres socis i us voleu constituir com a cooperativa. On aniríeu a cercar la informació per saber si teniu dret a algun tipus d'ajut?
4. Per a què ens pot servir treballar la xarxa social?
5. En què es diferencien treballar en xarxa, col·laborar i cooperar?
6. Busqueu i enumereu cercadors avançats per trobar finançament i subvencions.

Glossari

actiu *m* Conjunt de béns i drets d'una empresa susceptibles de ser valorats econòmicament.

actiu circulant *m* Actiu que es pot transformar en diner en un període curt de temps, generalment abans d'un any.

àngel inversor *m*
sin. **inversor privat**

auditoria *f* Examen de la situació econòmica i financera d'una societat fet per auditors a fi de garantir que els estats financers reflecteixen d'una manera fiable la realitat de l'entitat.

auditoria preventiva *f* Conjunt de treballs d'investigació o comprovació de les diferents àrees d'una societat que es duen a terme per l'interès d'un potencial inversor en el procés d'avaluació i valoració d'una inversió en una empresa.

banca comercial *f* Institució de crèdit autoritzada pel govern federal per a captar recursos financers del sector públic i atorgar crèdits destinats a mantenir en operació les activitats econòmiques.

business angel *m* Vegeu **inversor privat**.

capital de risc *m* Mètode de finançament que consisteix en la participació en el projecte empresarial, amb caràcter temporal i normalment minoritari.

cost inicial *m* Cost que, per definició, és inevitable, ja que cobreix les despeses de l'equip necessari per a l'inici del procés productiu.

despesa *f* Utilització i valor dels béns o serveis necessaris per a dur a terme una activitat econòmica de producció, consum o acumulació.

due diligence *f* Vegeu **auditoria preventiva**.

economia d'escala *f* Conjunt d'avantatges que obté un negoci gràcies a la seva expansió; es tracta de factors que fan que el cost per unitat del productor disminueixi a mesura que la quantitat de producció s'incrementa.

empresa derivada *f* Empresa promoguda per un o diversos investigadors i que es crea, amb el suport de la universitat, a fi d'explotar els resultats i el

coneixement que aquests investigadors han obtingut en un procés d'investigació, de manera que els investigadors desenvolupen una activitat empresarial.

en spin-off

factoring *m* Vegeu **facturatge**.

facturatge *m* Producte financer que els bancs o caixes d'estalvi ofereixen a les empreses i que significa donar dos serveis: administració de cobraments i finançament. Amb aquesta operació, una empresa o comerciant contracta amb un banc o entitat financera la gestió de tots els cobraments i, si cal, l'avanç a canvi d'un interès.

en factoring

fiança *f* Fons dipositat en qualitat de garantia.

immobilitzat *m* Dit de la part de l'actiu d'una empresa materialitzada en béns o drets no convertibles immediatament en disponibilitats líquides.

Nota: Tant l'actiu fix com el fictici formen part de l'immobilitzat.

inversor privat *m* Inversor particular, normalment empresari o directiu d'empresa, que aporta el seu capital a títol privat, a més de coneixements tècnics i la seva xarxa de contactes personals, als emprenedors que volen posar en marxa un projecte empresarial o que ho acaben de fer, i a les empreses en creixement.

sin. **àngel inversor**

en business angel

màrqueting *m* Conjunt de tècniques programades, coherents i dinàmiques, orientades a perfeccionar el procés de comercialització millorant l'eficiència en la producció, la distribució i la venda de productes o de serveis.

passiu *m* Suma de tots els deutes que en un moment determinat té pendents una empresa.

previsió *f* Reserva constituïda per a cobrir una necessitat predeterminada.

recurs propi *m* Recurs constituït per aportacions dels propietaris de l'empresa, per beneficis no distribuïts o per determinades provisions i previsions, els quals financen normalment part de l'actiu fix de l'empresa.

spin-off *f* Vegeu **empresa derivada**.

subvenció *f* Lliurament en diners o en espècie entre els diferents agents de les administracions públiques, i d'aquests a altres entitats públiques o privades i a particulars, sense contrapartida directa per part dels ens beneficiaris; afectada a una finalitat, un propòsit, una activitat o un projecte específics, amb l'obligació per part del destinatari de complir les condicions i els requisits que s'hagin establert per a obtenir-la, o, en cas contrari, efectuar-ne el reintegrament.

Bibliografia

Aced, C. (2010). *Redes sociales en una semana*. Barcelona: Gestión 2000.

Castelló, A. (2010). *Estrategias empresariales en la web 2.0. Las redes sociales online*. Alacant: Editorial Club Universitario.

Guia de finançament INICIA: per la creació d'empreses [recurs electrònic] (2009). Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Empresa i Ocupació.

Guia de recursos per emprendre i créixer 2010 [recurs electrònic] (2010). Barcelona: Barcelona Activa / Ajuntament de Barcelona.

Martí, J. (2008). *Guia de cooperació empresarial. Consolidació d'empreses de recent creació*. Barcelona: Diputació de Barcelona.

Maxé, V.; Muñoz, A. (2010). *Manual per a la gestió de polítiques de promoció econòmica i desenvolupament local*. Barcelona: Col·legi de Politòlegs i Sociòlegs de Catalunya, amb la col·laboració de la Direcció General de Promoció Econòmica de la Generalitat de Catalunya.

Mazón, F.; Olsina, F. X.; Aguilá, S. (2003). *Finanzas: de la planificación a largo a la gestión diaria de la tesorería*. Barcelona: Gestión 2000.

Minds on Fire, SL (2008). *Guia de networking empresarial. Consolidació d'empreses de recent creació*. Barcelona: Diputació de Barcelona.

Molina, J. L. (2005). *El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas*. Barcelona: Empiria.

Monge, P. R.; Contractor, N. S. (2003). *Theories of communication networks*. Oxford: Oxford University Press.

Recull de recursos per a l'emprenedoria social a Catalunya (2011). Barcelona: Generalitat de Catalunya.

Urbano, D. (2005). *La creació d'empreses a Catalunya: organismes de suport i actituds cap a l'activitat emprenedora*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme.