

# AUTOOCUPACIÓ

## Continguts

- 1. QUÉ ES AUTOOCUPACIÓ**
  - A) EMPRESES D'EXIT
  - B) FONTS O ELEMENTS QUE PODEN DONAR VALOR AL TEU PRODUCTE/ SERVEI
  - C) CAUSES DEL FRACÀS DE LA IDEA EMPRESARIAL
- 2. COMPETÈNCIES DE LA PERSONA EMPRENEDORA**
- 3. PLA D'EMPRESA**
  - A) ANÀLISI PREVIA: LA PROVA DEL 3
  - B) EL PLA D'EMPRESA
  - C) GUIÓ DEL PLA D'EMPRESA
- 4. FORMES JURÍDIQUES I FISCALITAT**
- 5. TRÀMITS**
  - A) AUTÒNOM
  - B) SA/SL
  - C) S.COOPERATIVA
- 6. IMPOSTOS**
- 7. AJUTS I SUBVENCIONS**
  - A) TARIFA PLANA AUTÒNOMS
  - B) AJUTS EN FORMA DE GARANTIA PER AL FINANÇAMENT DE PROJECTES D'AUTÒNOMS, MICRO, PETITES I MITJANES EMPRESES, LÍNIA ICF-COMERÇ (CONVOCATÒRIA 2017-2018)
  - C) REFORMA LLEI D'AUTÒNOMS

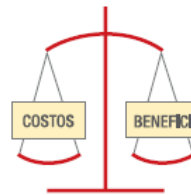
## 1. QUÉ ES L'AUTOOCUPACIÓ

És l'activitat d'una persona que treballa per ella mateixa de forma directa en unitats econòmiques (un comerç, un ofici o un negoci) de la seva propietat privada, que dirigeix, gestiona i n'obté ingressos. És una alternativa al mercat laboral convencional: convertir-se en emprenedor empresarial, en lloc de treballar per a una altra persona o organització, creant la seva oferta de treball.

### A) EMPRESAS D'EXIT

Empreses d'èxit són aquelles que han tingut l'habilitat de donar el valor que els clients i les clientes estaven cercant. La pregunta és: Què és el valor per a un client/a?

El **valor** no és ni més ni menys que la percepció del client dels **beneficis** i **costos** que comporta la compra d'un producte o un servei (balança del valor)



### B) FONTS O ELEMENTS QUE PODEN DONAR VALOR AL TEU PRODUCTE/ SERVEI:

- Utilitat.
- Rapidesa en la provisió del producte o servei.
- Exclusivitat.
- Preus competitius.
- Capacitat d'adaptació a les necessitats de la clientela.
- L'atenció a la clientela.
- Flexibilitat (horària, preus, quantitats...).
- Comoditat i fàcil accés.
- Àmplia varietat de productes o serveis.

### C) CAUSES DEL FRACÀS DE LA IDEA EMPRESARIAL

- Escàs coneixement i falta d'experiència en el sector i mercat.
- Poca o nul·la orientació a la clientela.
- Dimensionament financer inicial insuficient.
- Estratègia de preus errònia.

**EXERCICI PRÀCTIC: 10 PREGUNTES QUE HAS DE RESPONDRE**

- a. Per què vols crear una empresa?
  
- b. Consideres que tens els coneixements necessaris?
  
- c. Quin és el producte / servei que vols comercialitzar? És innovador?
  
- d. Com penses desenvolupar el teu producte?
  
- e. Coneixes el teu mercat?
  
- f. Coneixes quina és la teva competència?
  
- g. A on estarà localitzada l'empresa?
  
- h. A quina quantitat de gent hauràs de contractar?
  
- i. Quines maquinàries necessitaràs?
  
- j. Quin capital necessites per tirar endavant la nova empresa?

## 2. COMPETÈNCIES DE LA PERSONA EMPRENEDORA

A més a més de la idea de negoci que pugueu tenir, és important conèixer les **competències** que ha de tenir la persona emprenedora per a què el projecte tingui més possibilitats d'èxit.

Algunes de les competències que ha de tenir una persona emprenedora són:

COMPETÈNCIA	DESCRIPCIÓ
<b>INICIATIVA</b>	Capacitat per emprendre noves coses. Una persona emprenedora ha de tenir bona capacitat d'iniciar tasques, ha de tenir idees noves i capacitat per portar-les a terme.
<b>AUTOESTIMA</b>	Apreciació que es té d'un mateix. L'emprenedoria és un procés llarg i pot afectar a la valoració que un té de si mateix, per això és convenient tenir una bona autoestima correcte i no permetre que els entrebancs afectin a la valoració d'un mateix.
<b>SEGURETAT</b>	Sensació de confiança que es té d'algú o de quelcom. Per poder vendre un nou projecte has de tenir molta confiança en tu i en el projecte.
<b>CAPACITAT D'INNOVAR</b>	Capacitat de trobar noves formes de fer.
<b>CAPACITAT RESOLUTIVA</b>	Saber resoldre els entrebancs que es puguin presentar
<b>CAPACITAT DE DIRECCIÓ</b>	Saber coordinar i guiar un equip de persones.
<b>PERSISTÈNCIA</b>	Es necessita ser una persona insistent, que no renunciï al primer entrebanc.
<b>PERSUASIÓ</b>	És important saber convèncer la gent de la viabilitat del teu projecte.
<b>RECERCA INFORMACIÓ</b>	Ser persona emprenedora requereix saber buscar informació, contrastar, tenir una bona base documental per veure la viabilitat del teu projecte.
<b>PLANIFICACIÓ I ORGANITZACIÓ</b>	Capacitat ordenar i prioritzar allò que s'ha de fer. Quan es vol iniciar una nova activitat hi ha moltes gestions a fer i s'ha de saber el temps que s'ha de dedicar a cadascuna i quan es dedicarà aquest temps.
<b>CREATIVITAT</b>	Capacitat de fer coses noves i diferents a allò establert.
<b>CAPACITAT D'ASSUMIR RISCOS</b>	Capacitat de valorar les conseqüències dels propis actes i la capacitat de pèrdua.
<b>RESPONSABILITAT</b>	Capacitat d'assumir les pròpies decisions.
<b>COMUNICACIÓ</b>	Capacitat d'informar i expressar les pròpies idees i sentiments.
<b>TOLERÀNCIA A L'ESTRÈS</b>	Capacitat de tenir tolerància a les situacions d'angoixa, perill o tensió.
<b>NEGOCIACIÓ</b>	Capacitat d'arribar a acords partint de punts divergents.

### 3. PLA D'EMPRESA

#### A) ANÀLISI PREVIA: LA PROVA DEL 3

Anàlisi de tres elements bàsics: Concepte de producte o servei; L'estratègia comercial i el Punt Mort o d'equilibri.

- **Concepte de producte o servei:** Un concepte ambigu o mal estructurat pot portar a errors greus. Com més clar sigui el concepte més fàcil evitar errors per part de les persones clients.
- **Estratègia comercial:** coherent amb el producte definit. Tenir idea del cost que representa posar-la a terme.
- **Punt mort o equilibri:** Volum de vendes que cal assolir per a cobrir tots els costos. Per calcular el punt mort cal conèixer els costos que previsiblement tindrà l'empresa, però també tenir una idea dels preus dels productes o serveis que s'oferiran.

- ❖  $\text{Punt mort} = \text{costos fixos} / \text{marge brut comercial (nominal o percentual)} * 100$
- ❖ Costos fixos: No varien amb les vendes. (P ex. Lloguer local).
- ❖ Costos variables: varien quan el volum de vendes varia.
- ❖ Marge brut comercial: preu venda públic-costos variables
- ❖  $\text{Marge brut} = \text{preu} - \text{total cost variable unitari}$
- ❖ Nombre d'unitats:  $\text{total despeses fixes anuals} / \text{marge brut}$
- ❖  $\text{Volum de venda} = \text{total despeses fixes anuals} / \text{marge brut comercial nominal}$

En resum:

- 1) Està suficientment clar el producte o servei que es vol oferir?
- 2) Es té una idea de la manera en què s'ha de comercialitzar?
- 3) Quant cal vendre per tal que l'empresa comenci a ser viable?

#### B) EL PLA D'EMPRESA

Document en el qual es manifesta com es vol convertir la idea en empresa.

Té doble dimensió:

Per una banda obliga a l'emprenedor a reflexionar sobre el seu propi projecte i no oblidar cap aspecte important i, per una altra banda, serveix per poder presentar el projecte a altres organismes o persones.

Al pla d'empresa s'ha de reflexionar sobre 6 aspectes bàsics:

- 1) Com és el producte o servei que vols oferir?
- 2) Com es comercialitzarà?
- 3) Com es fabricarà el producte o es prestarà el servei?
- 4) Com s'organitzaran les persones que treballaran en o per l'empresa?
- 5) Quants diners calen, i per què?
- 6) Quins aspectes legals cal tenir en compte?

Aspectes a tenir en compte:

- Brevetat
- Equilibri: entre els continguts de les diferents parts del pla.
- Redacció clara i concisa

- Coherència
- Informació real, actual i contrastada
- Bona presentació
- Evitar opinions personals: evitar expressions del tipus: “crec que...”, “opino que...”, “L’empresa serà fantàstica”...

### C) GUIÓ DEL PLA D’EMPRESA

- **Presentació:** En què consistirà el negoci, oportunitats identificades, persones participants. És la primera impressió del projecte.
  - **Definició del negoci:** Descripció del producte o servei que oferirà l’empresa, especificant quines necessitats pretén cobrir, propietats tècniques, càlcul de costos, plans de futur, procés de fabricació o prestació del servei... Explicacions clares i concises. Quan acabis d’escriure aquest apartat, les persones que ho llegeixin han de ser capaces de tenir una idea clara del que vols fer, d’on és el negoci i de com serà l’empresa.
  - **Descripció de l’equip promotor:** En aquest apartat ha de figurar tota la informació relativa a les persones promotores del projecte. Cal incloure motivacions, punts forts, capacitats... S’ha d’identificar les seves habilitats, l’experiència, formació... Una part important són els currículums de les persones que formen part del projecte. Fer valoració dels recursos humans amb que compta el projecte.
- **El pla de màrqueting:** Descriure l’estratègia de l’empresa considerant el seu entorn (competidors, possibles clients, normativa...) així com els costos a cada alternativa que existeixi.
  - **Producte i/o servei:** Definició clara i precisa del producte o servei que es vol oferir, destacant aquells aspectes que consideris més atractius per captar l’atenció de la possible clientela (preu, qualitat, disseny, temps de lliurament...). També les diferències entre el teu producte o servei i la competència, així com les necessitats que cobriràs. Caldrà saber a quin mercat et dirigeixes i quins són els teus possibles clients; Començar a pensar com donaràs a conèixer els teus productes i com els distribuiràs; conèixer la competència; preu al qual s’està venent el producte o servei que ofereixes; calcular costos i beneficis. Explicar si es treballarà una única línia de producte o varies, i definir cadascuna.
  - **Mercat:** Conèixer bé la possible clientela, o sigui, qui son, on son i motiu d’interès en el producte; analitzar les persones que intervenen en el procés de compra. Visió de quina serà la tendència d’aquest mercat; ser conscient del volum i dimensions del mercat en el qual vols entrar i de la competència. És important aconseguir la màxima informació sobre el teu sector de treball i possibles clients.
  - **Competència:** Com són, on són, amb quins mitjans compten, quins serveis tenen, quines estratègies de promoció utilitzen... També analitzar els avantatges i inconvenients del teu negoci en relació amb la teva competència. Això et permetrà veure els teus punts forts i febles.

- **Preu:** El preu moltes vegades és un dels criteris principals en la decisió de compra del consumidor. A més a més, també és important perquè és un factor clau de posicionament, ja que condiciona a quina clientela et dirigeixes, és una variable que incideix directament sobre les vendes i un factor determinant del benefici i la rendibilitat. Per tant, s'ha d'analitzar l'estratègia de preus més adequada i els sistemes per fixar els preus.
  - **Distribució:** Quina és la teva manera de distribuir el producte o servei. Entre altres, s'han d'analitzar les següents qüestions: Imatge del teu producte, a través de qui o quina empresa et relacionaràs amb la teva clientela i pressupost que dedicaràs a la distribució.
  - **Promoció:** Eines o instruments que utilitzaràs per donar a conèixer la teva empresa i el teu producte o servei i valorar el cost d'aquestes accions. Important que la teva empresa pugui aconseguir els objectius fixats i les previsions de vendes.
  - **Previsió de vendes:** Quina lògica utilitzes per realitzar les teves previsions de vendes. Quins factors utilitzes per calcular la capacitat màxima de producció i per què d'unes determinades previsions de vendes en un mes i no en d'altres.
- **Pla de producció i qualitat:** Definir aspectes relacionats amb la producció, gestió de la qualitat, logística d'equipaments i infraestructura i mesures de protecció de la feina. Definir com has d'elaborar el teu producte, establir sistemes de control de qualitat, planificar equipament i infraestructura, conèixer les mesures obligatòries de seguretat i higiene, conèixer les mesures de gestió mediambiental.
- **Producció i prestació de serveis:** S'ha de descriure el procés de producció o de prestació de serveis. Primera aproximació als costos d'aquest procés. La descripció d'aquest procés determinarà la viabilitat tècnica de l'empresa, farà que el procés sigui més eficient i ajudarà a què el producte tingui més possibilitats d'èxit.
  - **Qualitat:** Com definiràs el control de qualitat del producte o servei. S'ha de tenir en compte que la qualitat d'un producte o servei és la capacitat que té per satisfer les exigències per a les quals ha estat creat. La millor opció és realitzar enquestes entre la clientela, establir comparacions amb la competència i demanar opinió al teu equip.
  - **Equip i infraestructures:** S'indicaran les infraestructures necessàries per posar en marxa l'empresa. Han de coincidir amb les inversions materials que indicarem al pla d'inversions.
  - **Seguretat i medi ambient:** Hauràs de consultar la normativa sobre prevenció de riscos laborals així com les normatives sobre medi ambient i residus.
- **Pla d'organització i gestió:** Resum dels aspectes quantitatius del pla d'empresa: Objectius que pot assumir l'empresa, com avaluar els resultats, com pot influir l'entorn exterior. Això et permetrà analitzar les teves necessitats de personal, determinar el teu sou i el dels teus socis, si n'hi ha i pensar en la formació que necessitareu per tirar endavant el negoci.



- **Organització:** Com s'organitzarà la feina: Necessitats d'incorporació, possibles incorporacions futures; com s'organitzarà la feina en quant a distribució de funcions entre les persones, responsabilitats. Tenir en compte el currículum de les persones. També aniria bé dissenyar l'organigrama de la teva empresa.
  - **Gestió de personal:** Processos de selecció, coneixements necessaris per l'empresa i com s'adquiriran; conceptes retributius.
- **Pla jurídic-fiscal:** Aspectes legals que t'afectaran en el moment de constituir legalment la teva empresa. Per una banda, s'ha de tenir en compte les diferents possibilitats legals existents a l'hora d'escollir la forma jurídica més adequada. Posteriorment, s'ha de veure els tràmits per la posada en marxa de l'empresa i els seus costos. També hauries de preveure si farà falta un local, hauràs d'esbrinar els tràmits i costos de l'obertura d'un local. Per últim, hauràs de veure els aspectes fiscals a tenir en compte.
- **Determinació de la forma jurídica:** el primer és escollir una forma jurídica i explicar el perquè d'aquesta elecció. Per això s'haurà d'analitzar avantatges i inconvenients de cada model. S'haurà de fer una calendarització de quan es farà cada pas. S'ha de tenir en compte que tot aquest procés també té un cost, que s'haurà d'indicar al pla d'inversions.
  - **Aspectes laborals de l'equip promotor:** S'ha d'escollir a quin règim de la seguretat social s'acollirà cadascuna de les persones que configuren l'equip promotor (règim autònoms, Règim General de la Seguretat social...), i també s'haurà d'indicar al pla d'inversions.
  - **Aspectes laborals dels treballadors:** Aquí s'ha d'indicar els tipus de contracte de treball que es pensen utilitzar i per què. Les dades econòmiques s'indicaran al pla d'inversions.
  - **Obligacions fiscals:** S'han d'explicitar les diferents obligacions fiscals que incidiran en l'activitat de l'empresa, justificant l'elecció de cadascun.
  - **Permisos, llicències i documentació oficial:** En aquest apartat has d'analitzar la documentació oficial que necessites per obrir el teu negoci. Quins permisos i llicències necessites per iniciar la teva empresa (obertura de local, manipulació aliments, productes perillosos...).
  - **Cobertura de responsabilitats:** Aquí indicarem quines assegurances contractaràs i com seran.
  - **Patents, marques i altres tipus de registres:** S'especificarà si tens previst registrar algun element de la teva empresa, com per exemple el nom comercial, el producte, la marca...
- **Pla econòmic-financer:** En aquest apartat es on analitzaràs la viabilitat econòmica de la teva empresa.
- **Pla d'inversions i finançament:** Aquí indicarem les despeses necessàries per poder iniciar l'activitat desglossades per conceptes (despeses de constitució, maquinària, existències, provisió de fons...) i quantificació dels recursos utilitzats per cobrir les inversions inicials (préstecs, aportació dels socis...).

- **Compte de resultats:** Resum d'ingressos i despeses durant un exercici per conèixer el resultat obtingut per l'empresa.
  - **Pla de tresoreria:** Registre de previsions de cobraments i pagaments mensuals per poder veure possibles dèficits o superàvits.
  - **Balanç de situació:** Resum de la situació patrimonial de l'empresa, és a dir, bens, drets, recursos propis i deutes.
  - **Sistema de cobraments i pagaments:** S'ha de tenir en compte que els clients poden pagar de diferents maneres, igual que els pagaments es poden fraccionar. Així, s'ha de tenir en compte cada mes quines despeses i ingressos temporals poden haver-hi, i planificar correctament els cobraments i pagaments i la seva translació a tresoreria, amb la finalitat de preveure necessitats financeres i preveure solucions.
- **Valoració:** En aquesta part el que es fa és preparar arguments per vendre el teu projecte.
    - Anàlisi dels punts forts: Veure quins són els principals avantatges de la teva empresa en cadascuna de les àrees del pla d'empresa (màrqueting, producció i qualitat, organització i gestió, jurídic-fiscal i econòmic-financer)
  - **Annexes:** En els annexes podràs posar tota la documentació que creguis necessària per a completar el teu projecte.

## EXERCICI PRÀCTIC: EL PLA D'EMPRESA: GUIÓ

Amb la informació que hem comentat, podries fer un primer esbós del teu pla d'empresa?

- 1) Presentació de la idea: definició de la idea i de l'equip promotor
- 2) Pla de màrqueting:
  - a. Definició clara del producte o servei
  - b. Coneixement del mercat de treball: clients, competència
  - c. Preu del producte
  - d. Distribució del producte
  - e. Promoció
  - f. Previsió de vendes
- 3) Pla de producció i qualitat
  - a. Com es crearà el producte o servei
  - b. Control de qualitat del producte
  - c. Equip i infraestructures
  - d. PRL i medi ambient
- 4) Pla d'organització
  - a. Organització de la feina
  - b. Gestió de personal

- 5) Pla jurídic- fiscal
  - a. Determinació de la forma jurídica
  - b. Regim de la seguretat social
  - c. Obligacions fiscals
  - d. Permisos, llicències
  - e. Assegurances
  - f. Patents
  
- 6) Pla econòmic financer
  - a. Pla d'inversions i finançament
  - b. Compte de resultats
  - c. Pla de tresoreria

#### 4. FORMES JURÍDIQUES I FISCALITAT

Forma jurídica	Concepte	Mínim socis	Capital	Responsabilitat	Fiscalitat	Avantatges	Desavantatges
<b>Empresari Individual/ Autònom</b>	Persones física que realitzem en nom propi i a través d'una empresa, una activitat empresarial	1	No hi ha límit legal.	Il·limitada (personal)	IVA (segons el cas pot ser Règim Gral., Règim Simplificat o Recàrrec d'equivalència). Alta IAE I.R.P.F. (tipus marginal màxim pot arribar al 47%).	És la forma més senzilla per iniciar una activitat i la més econòmica. No requereix procés de constitució i es fàcil de gestionar.  No exigeix capital mínim.  Com L'I.R.P.F. és un impost progressiu, si s'obtenen pocs beneficis, és tributa per un % més petit.	Responsabilitat il·limitada: l'empresari/a respon amb el seu patrimoni personal.
<b>Societat Civil</b>	Societat per la qual dues o més persones s'obliguen a posar en comú diners, béns o indústria, amb la intenció de compartir-ne els guanys.	2	No hi ha límit legal.	Il·limitada (personal)	Règim Gral. IVA. Alta IAE. Atribució rendes : I.R.P.F. a persones físiques.	Requereix poques gestions per iniciar l'activitat amb una complexitat i costos mínims.  Es pot formalitzar en escriptura notarial i adquirir personalitat jurídica.	Responsabilitat il·limitada, subsidiària i mancomunada: tots els socis/sòcies responen de les obligacions de la societat davant tercers.
<b>Societat Limitada</b>	Societat de caràcter mercantil que té el capital dividit en participacions iguals acumulables i indivisibles, que no	Mínim 1 - (S.L. Unipersonal)	Mínim de 3.005,06 Euros.	Limitada al capital aportat.	Règim Gral. IVA. Alta IAE. I.S. :Tipus 25% pels primers 120.202,41 euros i la resta al 30%. Les empreses que	Limitació de la responsabilitat al capital aportat. Restricció entrada nous/ves socis/sòcies.	Desemborsament del 100% del capital a la constitució. Les despeses de constitució i gestió són més elevades que la



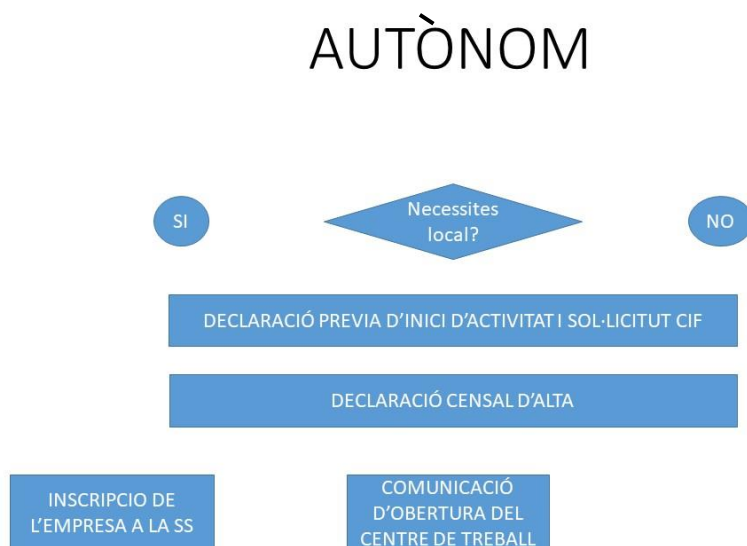
	poden incorporar-se s títols negociables ni denominar-se accions.				creïn o mantinguin llocs de feina, tipus impositiu del 20% fins a 120.202,41.		S.C. i l'empresari individual.
<b>Societat Anònima</b>	Societat que té el capital dividit en accions que es poden transmetre lliurement i sota el principi de responsabilitat limitada i no personal dels socis pels deutes socials.	1	Mínim de 60.101,21 euros.	Limitada al capital aportat.	Règim Gral. IVA. Alta IAE. I.S. :Tipus 25% pels primers 120.202,41 euros i la resta al 30%.  Les empreses que creïn o mantinguin llocs de feina, tipus impositiu del 20% fins a 120.202.41 euros.	Responsabilitat dels/de les accionistes limitada al capital aportat.  Existeix la possibilitat de desemborsar inicialment tan sols el 25% del capital social	Despeses de constitució i gestió elevades. Capital mínim elevat
<b>Societats Laborals S.A.L. / S.L.L.</b>	Són S.A. o S.L. el capital de les quals pertany majoritàriament als treballadors que hi presten els serveis de forma personal i directa i amb una relació laboral per temps indefinit.	3 dels quals 2 han de ser treballadors.	S.L.L. Mínim de 3.005,06 euros. S.A.L. Mínim de 60.101,21 euros.	Limitada al capital aportat.	Règim Gral. IVA. Alta IAE. I.S. :Tipus 25% pels primers 120.202,41 euros i la resta al 30%. Les empreses que creïn o mantinguin llocs de feina, tipus impositiu del 20% fins a 120.202.41€	Beneficis fiscals addicionals als de PIME.	No és possible contractar persones associades en pràctiques o formació. Cap soci o sòcia pot tenir més d'1/3 del capital. Limitació contractació personal no associat (no més de 25% hores treballadores pels associats treballadors).
<b>Societat Cooperativa de Treball Associat</b>	Són les cooperatives que proporcionen als seus socis llocs de treball, mitjançant el seu esforç personal i directe, a temps	3 persones físiques.	Mínim de 3.000,00 euros.	Limitada (excepte si els estatuts indiquen el contrari).	Règim Gral. IVA Alta IAE. I.S. (tipus 20%)	Beneficis fiscals addicionals als de PIME.	Constitució obligatòria d'un fons de reserva i fons d'educació. Limitació a la contractació de treballadors no socis o



	parcial o complet, a través d'una organització comuna de producció de béns i serveis a tercers.						sòcies ( no més de 30% hores treballades per socis i sòcies treballadors /es).
--	---	--	--	--	--	--	--

## 5. TRÀMITS

### A) AUTÒNOM



- i. **Declaració censal:** Declaració d'inici d' activitat. Es comunica a l'AEAT. Es presenta mitjançant el model 036 o 037 (model simplificat) abans de l'inici de l'activitat. Aquest document es presenta a la delegació corresponent segons adreça on es realitzarà l'activitat.
- ii. **Alta a Impost d'activitats econòmiques (IAE):** Es fa també a través del model 036 o 037. L'alta la fa qualsevol persona que vulgui ser autònoma, però estan exempts de pagament aquelles persones físiques, societats civils i societats mercantils que tinguin un import net de la xifra de negocis inferior a 1 milió d'euros. En cas que es s'hagi de pagar, s'haurà de presentar el model 840 juntament amb el NIF o CIF. El tràmit s'ha de fer en el termini d'un mes des de l'inici de l'activitat i es presentarà davant l'Administració o delegació de l'Agència estatal de l'Administració o Delegació de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària o, si procedeix, a l'àrea de gestió tributària de l'Ajuntament que procedeixi.
- iii. **Afiliació i alta d'autònoms:** Model d'alta (0521) indicant les opcions de cotització que es desitgin, còpia de l'alta de l'IAE, fotocòpia del NIF. S'ha de presentar abans dels 30 dies següents a l'inici de l'activitat. A nivell oficial, l'alta causa efectes a partir del dia 1 del mes en què s'inicia l'activitat. O sigui, si s'inicia el dia 20 de juliol, comença a comptar l'1 de juliol. Aquest document s'ha de presentar a la Tresoreria General de la Seguretat Social corresponent al domicili de l'activitat. L'import depèn de l'activitat que es realitzi així com de la base de cotització que s'esculli.
- iv. **Sol·licitud del número de patronal:** Només es sol·licitarà quan s'ha de contractar algun treballador. S'inscriu l'empresa a Tresoreria la qual assigna un codi de compte de cotització. S'ha de presentar imprès d'inscripció, NIF, Contracte d'adhesió a mútua d'accidents, impresos

d'alta de treballador contractat (TA1 i TA2) així com alta IAE si està obligat. Se sol·licita abans que treballador comenci la seva activitat a Tresoreria.

- v. **Comunicació d'apertura del centre de treball:** S'ha d'aportar model oficial amb dades d'empresa, dades del centre de treball, de la plantilla i de l'activitat que es desenvolupi. Termini de 30 dies després de l'inici o reanudació de l'activitat a Direcció Provincial de Treball, Seguretat social i assumptes socials.
- vi. **Tràmits a l'Ajuntament:** Si s'obrirà un local és important consultar amb l'Ajuntament que el local pugui acollir el negoci desitjat.
- vii. **Llicència d'activitats i instal·lacions:** Llicència municipal que acredita adequació de les instal·lacions projectades a la normativa urbanística vigent i a la reglamentació tècnica que pot ser d'aplicació. Es presentarà imprès normalitzat, alta d'IAE, contracte d'arrendament o escriptura de propietat, NIF, memòria descriptiva de l'activitat i del local, plànols de la planta i pressupost de les instal·lacions. A més a més, si es tracta d'una activitat qualificada serà necessari un projecte de les instal·lacions signat per un tècnic competent, visat pel col·legi professional corresponent que inclogui: plànols, pressupost i memòria. Un cop concedida la llicència d'apertura, les activitats qualificades han de sol·licitar llicència de funcionament.
- ❖ Llicència d'obres
  - ❖ Canvi de titularitat d'un negoci: es pot fer sempre que negoci estigui en funcionament o ho hagi estat durant els sis mesos anteriors a la data en què es pretén fer el canvi de nom.

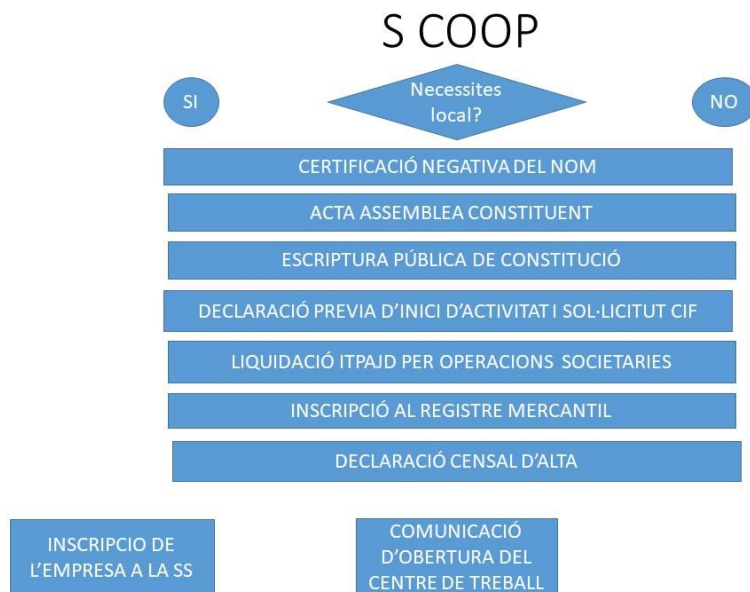
Nota: ja no s'ha de demanar llibre de visites.

## B) SA/SL





## C) S.COOPERATIVA



## 6. IMPOSTOS

L'empresari autònom ha de tractar principalment amb 3 impostos: Impost de la renda de les persones físiques, l'Impost sobre el valor afegit (IVA), impost Social.

- **IRPF:** Podem trobar dos casos, que a l'empresari se li practiqui la retenció en cada operació, o que es liquidi periòdicament. En el primer cas, la retenció es practica a la factura. El percentatge és del 21% . Durant el primer any i els dos següents es pot reduir a un 10%. En el segon cas, es realitza trimestralment, amb els mateixos percentatges. El càlcul de l'impost es realitza mitjançant el model 100 a final de l'exercici, tot i que el pagament es realitza amb els models 130-131.  
Tot i que es paga trimestralment, és al final de l'exercici amb el model 100 on es veu el total a pagar, i per tant poden haver-hi diferències.
- **IVA:** Emissió de factures. Iva vigent: 21% general; 10% reduït; 4% (Hosteleria, transport, gestió de residus); superreduït (aliments bàsics: pa, llet, llibres de text).  
Hi ha activitats que no tributen IVA: operacions d'assegurances, lloguer d'habitatges, docència i impartició de cursos. L'IVA es liquida trimestralment.
- **Seguretat social:** Cotització mínima 255 euros mensuals; si a més a més opta per tenir les contingències comunes (mútua privada i segur d'atur), l'import mínim puja a 283 € mensuals.

## 7. AJUTS I SUBVENCIONS

### A) TARIFA PLANA AUTÒNOMS:

**Requisits:** No haver estat donat d'alta com a autònom durant els últims 2 anys (3 si abans s'ha gaudit d'aquesta bonificació).

- No ser [administrador](#) d'una societat mercantil.
  - No ser [autònom col·laborador \(règim especial per a familiars d'autònoms\)](#).
- Quantia:
- **Primers 12 mesos:** en 2018, **50 euros** justos de la quota mínima per contingències comuns o un 80% de bonificació en cas de cotitzar per bases superiors a la mínima establerta (919,80 euros)
  - **Meses 12 al 18:** 50% de reducció durant el segon semestre, que quedaria en **137,97 euros** aproximadament.
  - **Meses 18 al 24:** 30% de reducció durant el següent semestre, que se quedaria en **192,79 euros**. aproximadament
  - **Meses 24 al 36:** 30% de bonificació per a nous autònoms menors de 30 anys i autònomes menors de 35 anys.

Barcelona: <https://ajuntament.barcelona.cat/comerc/ca/actualitat/noves-ajudes-als-autonoms-fomentar-la-creacio-de-negocis> Convocatòria 2018 pendent.

### B) AJUTS EN FORMA DE GARANTIA PER AL FINANÇAMENT DE PROJECTES D'AUTÒNOMS, MICRO, PETITES I MITJANES EMPRESES, LÍNIA ICF-COMERÇ (CONVOCATÒRIA 2017-2018)

Tipologia dels projectes objecte de finançament.

Es consideren objecte d'ajut els projectes següents:

1. **Projectes d'inversió:** adquisició d'un o diversos actius fixos, materials o immaterials, dels inclosos al grup 2 del Pla general de comptabilitat, adscrits a la consecució d'una mateixa finalitat. S'entendrà per actiu productiu aquell que s'incorpori a l'activitat principal de l'empresa i, conseqüentment, augmenti el valor de l'immobilitzat brut en el seu balanç. L'empresa estarà obligada a mantenir l'actiu al seu balanç durant tota la vida del préstec o lísing.
2. **Projectes de circulant:** estudis (de mercat, innovació o altres), accions de promoció comercial, comunicació i assistència a fires, despeses de personal i formació per obertura de nous mercats a l'exterior o per al finançament habitual de circulant (vendes, estocs i tresoreria en general).

Despeses elegibles:

1. Són despeses elegibles associades a projectes d'inversió les següents: investigació, desenvolupament, concessions administratives, propietat industrial, fons de comerç, drets de traspàs, aplicacions informàtiques, terrenys i béns naturals, construccions, instal·lacions

tècniques, maquinària, utilitatge, altres instal·lacions, mobiliari, equips per a processament d'informació, elements de transport per realitzar l'activitat, o altres actius fixos vinculats a l'activitat de l'empresa.

2. Són despeses elegibles associades a projectes de circulat: estudis de mercat, innovació o altres, promoció, comunicació i assistència a fires, despeses de personal, despeses de formació, finançament habitual de circulat (vendes, estocs i tresoreria en general).

Característiques dels ajuts:

1. El Departament d'Empresa i Coneixement, mitjançant l'Institut Català de Finances (ICF), aporta un ajut consistent en l'assumpció de risc del 70% del capital pendent, en el cas de morositat. Aquest ajut és complementari a les possibles garanties aportades pel beneficiari del préstec, que podran ser de fins al 100% de l'import del préstec.
2. Prèviament a la formalització del préstec per part de les entitats financeres col·laboradores, la direcció del Consorci de Comerç, Artesania i Moda ha d'emetre la resolució favorable respecte l'elegibilitat del projecte.
3. Les condicions de les operacions (préstecs o lísings) es poden consultar a la base 6.3 de la Ordre de bases d'aquesta convocatòria.
4. La garantia prestada amb les operacions formalitzades d'acord amb aquesta Ordre es mantindrà en tot cas i circumstància, fins i tot en aquells supòsits en què el Departament resolgués formalment la revocació de les resolucions favorables d'atorgament dels ajuts corresponents que donen lloc a les operacions formalitzades, aquesta garantia es mantindrà davant de l'ICF en els seus propis i íntegres termes fins al final de la vida de les operacions formalitzades.

### **C) REFORMA LLEI D'AUTÒNOMS**

Amb l'entrada en vigor de la nova Llei 31/2015, de foment del treball autònom i l'economia social, s'aproven diferents mesures per fomentar i promocionar el treball autònom:

1. Es fixa la "tarifa plana" de les quotes a la Seguretat Social per als autònoms en 50 euros durant els sis primers mesos. Els autònoms que gaudeixin d'aquest incentiu podran contractar treballadors sense perdre aquest dret.
2. S'amplia a totes les edats la possibilitat de capitalitzar el 100% de la prestació per atur mitjançant un únic pagament per obrir un negoci.
3. Tots els autònoms podran compatibilitzar durant nou mesos la prestació d'atur amb l'alta al Règim Especial de Treballadors Autònoms.
4. Una persona que es trobi a l'atur que comenci una activitat com a autònom podrà sol·licitar de nou el cobrament del que li resti de la prestació fins a cinc anys després de la data d'inici de l'activitat, sempre que les causes de la baixa de l'activitat siguin econòmiques o organitzatives.
5. Els treballadors que s'incorporin a societats laborals o cooperatives de nova creació poden acollir-se al dret de cobrar la prestació d'atur en un pagament únic per poder incorporar-se com a socis d'aquestes entitats.

6. S'amplia a dos anys la bonificació en les quotes de la Seguretat Social dels familiars col·laboradors. Durant els primers 18 mesos, la bonificació serà del 50% i els sis mesos restants serà del 25%.

#### WEB RECOMENADES

- Pàgina generalitat: [http://canalempresa.gencat.cat/ca/01\\_que\\_voleu\\_fer/02\\_comencar\\_un\\_negoci/crear-empresa-constitucio-tramits/vull\\_ser\\_autonom/](http://canalempresa.gencat.cat/ca/01_que_voleu_fer/02_comencar_un_negoci/crear-empresa-constitucio-tramits/vull_ser_autonom/)
- Barcelona Activa: [https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/cat/Assessorament tècnic, seminaris i activitats...](https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/cat/Assessorament_tecnic_seminaris_i_activitats...)
- IMET: <http://www.imet.cat/flaixemprendre/?p=3835>  
Centre de Vilanova. Informació sobre com fer-se emprenedor.
- MANCOMUNITAT PENEDES - GARRAF: <http://www.mancomunitat.cat/>  
Servei d'iniciatives econòmiques.
- Tecnocampus: <https://www.tecnocampus.cat/ca/emprenedoria-universitaria/programes>.  
Informació i programes sobre emprenedors.
- ICO: <http://www.ico.es/web/ico/home>  
Web finançament per a empreses.
- CPAC: [http://www.cpac.es/Recursos, assessorament, finançament...](http://www.cpac.es/Recursos_assessorament_finançament...)
- ACC10: [http://www.accio.gencat.cat/ca/iniciAjuden a la innovació i competitivitat teixit empresarial català. Informació d'ajuts, serveis...](http://www.accio.gencat.cat/ca/iniciAjuden_a_la_innovacio_i_competitivitat_teixit_empresarial_catala.Informacio_d'ajuts_serveis...)
- SIE: <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>  
Localitza el punt d'atenció a l'emprenedor; ajudes; Acompanyament en la creació de l'empresa.
- ICF: <http://www.icf.cat/ca/inici/>  
Institut Català de Finances. Préstecs i finançament per a empreses.
- Insht: <http://www.insht.es/portal/site/Insht/?VAPCOOKIE=JmKVhpGYXfFvyxpzzvz8vCrr5ms2cVLQlyYnb71NfNTNj4v4xF8w!-772882903!481509371>  
Pàgina sobre prevenció de riscos laborals. Tota la normativa.
- <https://www.sepe.es/contratos/>  
Guia contractes de treball.
- [http://canalempresa.gencat.cat/ca/01\\_que\\_voleu\\_fer/03\\_creixer\\_i\\_consolidar-vos/05\\_protegiu\\_el\\_vostre\\_negoci/02\\_propietat\\_industrial\\_marques\\_patents\\_invencions\\_i\\_dissenys/preguntes\\_frequents\\_sobre\\_marques\\_i\\_patents/](http://canalempresa.gencat.cat/ca/01_que_voleu_fer/03_creixer_i_consolidar-vos/05_protegiu_el_vostre_negoci/02_propietat_industrial_marques_patents_invencions_i_dissenys/preguntes_frequents_sobre_marques_i_patents/)  
Informació sobre patents.

