

Emprendre per Primera Vegada Guia Pràctica i Recursos





ÍNDEX

Barcelona Activa

L'Actitud d'Emprendre

Validació de la Idea

Tràmits i Formes Jurídiques

Finançament

Ecosistema Emprenedor

01

02

03



Sobre Barcelona Activa

Barcelona Activa és l'agència de desenvolupament econòmic local de Barcelona. Fundada el 1987, és una societat mercantil pública integrada a l'àrea d'Economia i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Barcelona.



55.000
persones ateses



7.000
empreses ateses

Missió

Promoure l'ocupació de qualitat, l'esperit emprenedor, la competitivitat empresarial i la diversificació del teixit productiu, per assolir un model econòmic sostenible, inclusiu i just.

Visió

Fer de Barcelona una ciutat de referència per treballar, emprendre i viure amb valors socials i ambientals.

Valors

Ens mou l'esperit de servei públic i l'ètica professional i personal, així com la igualtat d'oportunitats i el progrés social. Treballem en cooperació dins l'organització i amb altres per a una economia social i sostenible al servei de les persones.

Segueix-nos a:



Què fem?

→ **Acompanyem la ciutadania** durant tot el procés de recerca de feina.

barcelonactiva.cat/treball

→ **Ajudem les empreses i organitzacions** a créixer, connectar-se amb l'ecosistema i fer-se més competitives.

barcelonactiva.cat/empreses

→ **Donem suport a les persones emprenedores** per convertir la seva idea de negoci en una empresa viable.

barcelonactiva.cat/emprenedoria

→ **Oferim formació** a les persones que cerquen feina, emprenedores i professionals.

barcelonactiva.cat/formacio



Xarxa d'equipaments de Barcelona Activa



Seu Central

Oficines de Barcelona Activa.



Centre d'Emprenedoria

L'equipament dels emprenedors i les emprenedores de la ciutat.



Cibernàrium Nou Barris

Centre de formació digital d'iniciació ubicat al Parc Tecnològic.



Porta22

2.000 m² per a l'ocupació i la carrera professional.



Startup Lab

L'equipament de les empreses innovadores de nova creació.



Parc Tecnològic

Clúster d'innovació al nord de la ciutat.



El Convent

L'equipament referent en ocupació per a joves, a Ciutat Vella.



Oficina d'Atenció a les Empreses

L'espai de referència per a les empreses i pimes de Barcelona.



LIDERA

Espai per a dones professionals, directives i emprenedores.



InnoBA

Centre per a la innovació socioeconòmica, a Ca n'Andalet.



Cibernàrium 22@

Centre de capacitació tecnològica per a professionals i empreses.

Espais Activa a la ciutat

- Nou Barris Activa
- Sant Andreu Activa
- Sants-Montjuïc Activa



Barcelona Activa està present a més de 50 punts de la ciutat

Equipaments de Barcelona Activa

1. Seu Central
2. Porta22
3. El Convent
4. Centre d'Emprenedoria
5. Startup Lab
6. LIDERA
7. Cibernàrium 22@
8. Cibernàrium Nou Barris
9. Oficina d'Atenció a les Empreses
10. Parc Tecnològic
11. InnoBA

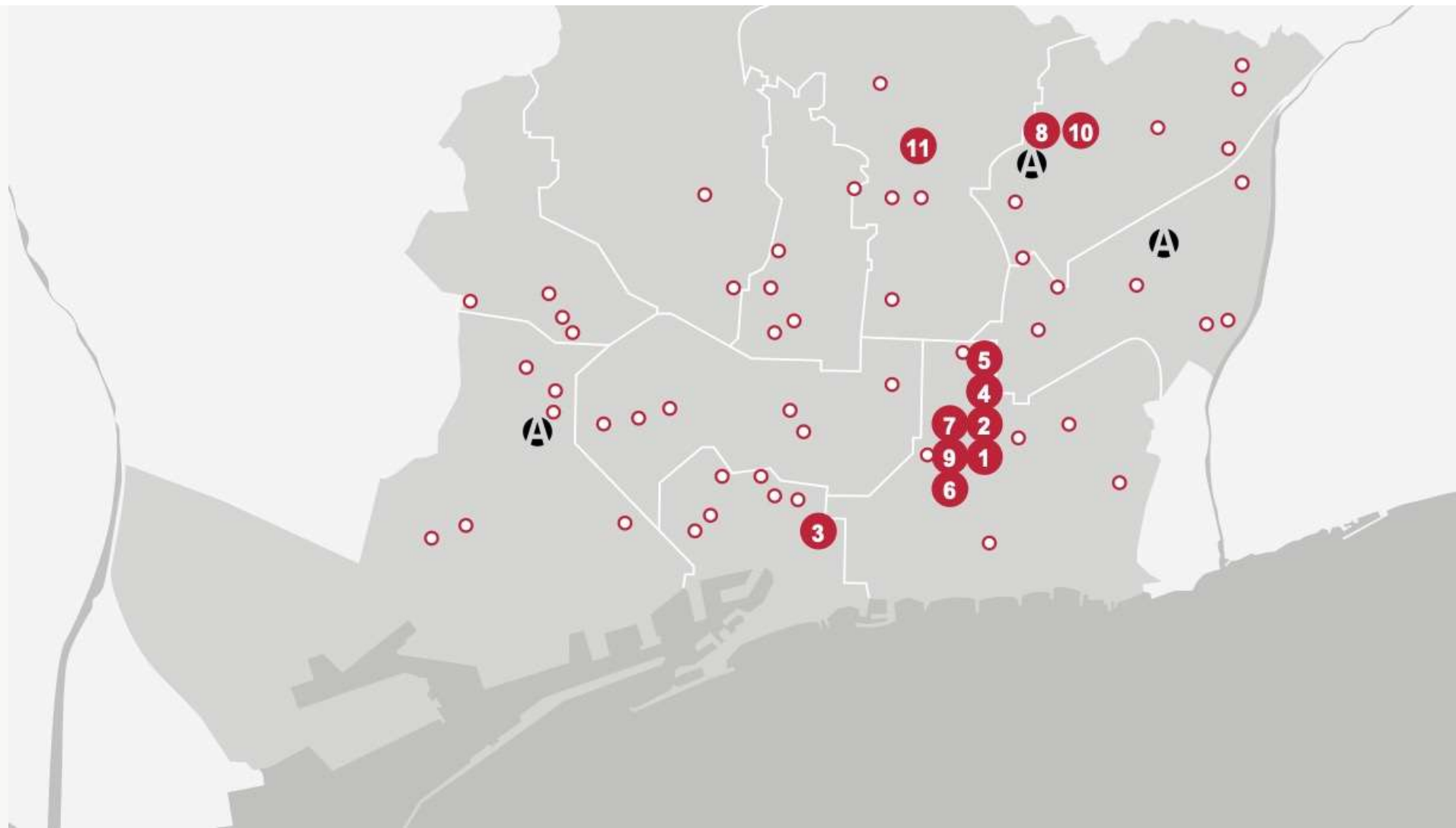
Espais Activa a la ciutat



- Nou Barris Activa
- Sant Andreu Activa
- Sants-Montjuïc Activa



Altres punts d'atenció a la ciutat



Ronda de Presentacions

Abans de començar... Qui sou i què us porto aquí?

→ Nom

→ Idea / Projecte (1 Frase)

→ Què vols aconseguir avui

→ Aficions o Curiositat



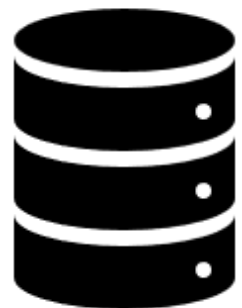
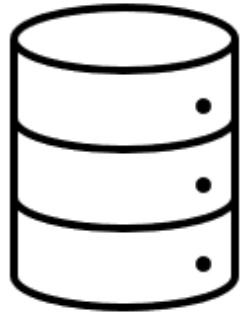
30 segons

L'Actitud d'Emprendre

Tot el que cal saber abans de posar-te en marxa



L'Actitud d'Emprendre



01

Què és Emprendre?

02

Avantatges i Inconvenients
d'Emprendre

03

Mites i Fal·làcies de
l'Emprenedoria

04

Competències i Habilitats
Emprenedores

05

Tancament i Recursos

Què és Emprendre?

- Emprendre = Treballar MOLT
- És una carrera de fons, no un sprint
- S'ha de remar, encara que no veus resultats immediats



“La part dura no és començar: és mantenir-se”
“Si esperes que tot surti bé a la primera, aquest no és un bon camí”



Avantatges i Inconvenients d'Emprendre

Avantatges	Inconvenients
Llibertat i autonomia	Incertesa econòmica
Decideixes tu el ritme i el model del projecte	Soledat
Convertir habilitats en ingressos	Més responsabilitat
Aprenentatge	Pressió per generar ingressos regulars
Impacte real	Els primers mesos/anys son durs

Mites i Fal·làcies de l'Emprenedoria

01 Necessito molts diners per començar

02 La idea és el més important i no l'he d'explicar a ningú

03 Es necessita experiència en negocis i temes digitals

04 He de ser jove o gran per emprendre

05 Un Hobby no pot ser una font d'ingressos

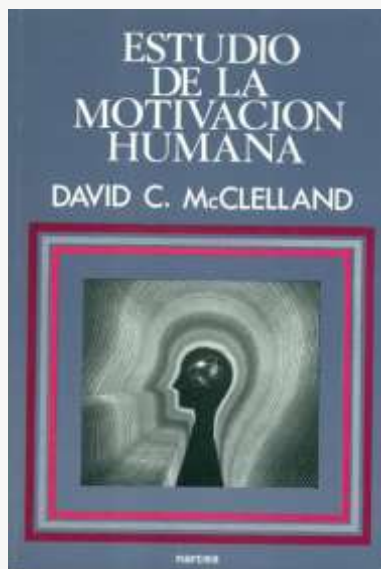
06 No es pot emprendre quan hi ha crisis



“Lo barato sale caro”

Competències i Habilitats Emprenedores

David
McClelland



!
• Acció >
Planificació

01 Iniciativa i Cerca d'Oportunitats

02 Persistència

03 Compliment dels Compromisos

04 Exigència de Qualitat i Eficiència

05 Assumpció de Riscos Calculats

06 Fixació de Metes

07 Cerca d'Informació

08 Planificació i Seguiment Sistemàtics

09 Persuasió i Contactes

10 Independència i Autoconfiança

Tancament i Recursos



Abans d'emprendre un projecte, emprèn-te a tu mateix

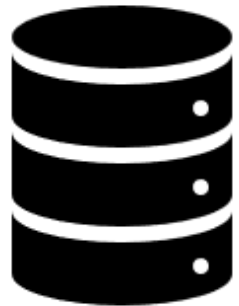
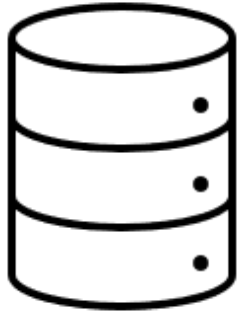
- [Focus Emprèn \(Barcelona Activa\)](#)
- [Canvas Personal](#)
- [Autodiagnòstic d'Actituts Emprendores \(Plataforma PYME\)](#)

Validació de la Idea

Tinc una idea... I ara què?



Validació de la Idea



01

Ideació

02

Exploració del Problema

03

Customer Discovery

04

Proposta de Valor + Model de Negoci

05

MVP

06

Validació Comercial

07

Product Market Fit



Ideació






Què ha de tenir una idea?

- Problema / Necessitat Real
- Solució Tangible
- Viabilitat Personal (Competències i Recursos)
- Diferenciació Mínima
- Mercat Suficient

D'on surten les idees?

-  Experiència i Formació Professional
-  Experiència Personal
-  Tendències
-  Aficions
-  Metodologies: Oceà Blau, SCAMPER, Brainstorming, Futurisme, etc.

Validació Interna

-  Mètode USP: Uniqueness, Scalability, Potential.
-  Proves A/B
-  Estudi / Test Mercat
-  Petites Entrevistes
-  **Mètode Propi**








“Idea < Execució”

Exploració del Problema






Què hem d'entendre?

- **Qui** el pateix (perfil, no “tothom”)
- **Quan** apareix (context, moment)
- **Com** el resol ara (alternatives)
- Quin **cost** té no resoldre'l (temps, \$)
- Amb quina **freqüència** passa

On detectar-los?

-  Experiència personal o professional
-  Observació directa del dia a dia
-  Converses informals amb possibles clients
-  Queixes recurrents: ressenyes, fòrums, xarxes socials, etc.
-  Solucions existents: cares, mal resoltes, poc adaptades

Eines d'exploració

-  Entrevistes obertes / Preguntes clau
-  Observació
-  Internet
-  Anàlisi comportaments reals
-  Revisió queixes








“Les bones idees neixen de problemes reals, no de suposicions”

Customer Discovery






Què és?

- Parlar amb clients reals
- Validar: problema, perfil de client, context, disposició a pagar
- Aprendre, no convèncer
- Escoltar, no parlar
- Informació, no vendes

Amb qui parlar

-  Persones amb el problema real
-  No amics i familiars (si no encaixen)
-  Clients potencials
-  Usuaris reals
-  Professionals del sector

Bones entrevistes

-  [The Mom Test](#)
-  Converses curtes i obertes
-  Evita parlar massa i de la idea
-  No buscar confirmació
-  Prendre notes, però no extreure conclusions aviat



“Parlar amb clients reals és més valuós que mil opinions”

Proposta de Valor + Model de Negoci

Proposta de Valor

→ Per què un client t'hauria d'escollir a tu? (30 seg)


→ Quin problema resols


→ A qui


→ Com resols millor que les alternatives


→ Benefici principal del client


Model de Negoci

 Qui son els clients

 Què els vens


 Com arribes a ells

 Com generes ingressos


 Quins costos tens


Eines

 [Business Model Canvas](#)

 Lean Canvas

 Value Proposition Canvas

 Problem – Solution Fit Canvas

 Jobs To Be Done







“Un negoci és una proposta de valor que sap com generar ingressos.”

MVP






Què és

- MVP / MSP
- Versió simple de la solució
- Validar hipòtesis amb clients reals
- Producte / Servei
- Validar > Agradar

Què ha de validar

-  El problema és real i prioritari
-  La solució té sentit
-  El client l'entén
-  Utilitat i recurrència
-  Hi ha disposició a pagar

Tipus d'MVP

-  Landing Page
-  Pre-venda o llista d'espera
-  Smoke Test
-  Servei manual
-  Prototips visuals / Mockups








“Millor un MVP imperfecte que un producte perfecte massa tard.”

Validació Comercial




Què és

- Passar de m'agrada a "pago"
- Hi ha acció de compra
- El negoci pot generar ingressos
- Validar: preu, canal, missatge
- Demo / Pilots

Què ha de validar

-  Qui compra
-  Per què compra
-  Disposició a pagar
-  Com compra
-  El preu és assumible pel client

Maneres de validar

-  Venda manual
-  Pre-venda
-  Landing + CTA
-  Pilots pagats o primers clients
-  Proves A/B missatge o de preu



“La validació comercial comença quan algú paga.”

Product Market - Fit






Què és

- Els clients entenen el valor
- El producte/servei resol un problema important
- Les vendes i l'ús es repeteixen
- El boca – orella comença a aparèixer
- Producte/servei correcte per al client correcte

Senyals clares

-  Clients que repeteixen
-  Recomanacions espontànies
-  Conversions
-  Menys esforç per vendre
-  Feedback centrat en millores, no en “què és això”

Indicadors habituals

-  Retenció d'usuaris
-  Repetició de compra
-  Temps fins a la venda més curt
-  Taxa de cancel·lació baixa
-  Disposició a pagar sense insistir



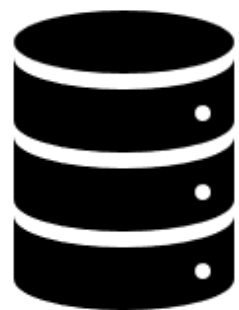
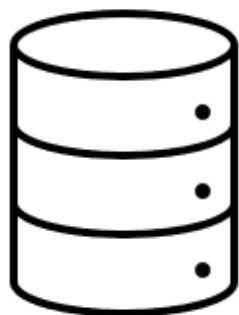
“El Product–Market Fit no es decideix, es detecta.”

Tràmits i Formes Jurídiques

Com Formalitzar el Teu Projecte



Tràmits i Formes Jurídiques



01

Elecció Forma Jurídica

02

Autònom VS SL

03

Altres Formes Jurídiques

04

Altres Conceptes

05

Socis

06

Logo i Marca

07

Traspàs d'un Negoci

08

Llicència i Activitat

09

Tancament i Recursos



Elecció Forma Jurídica

- La forma jurídica NO determina l'èxit del negoci
- No hi ha formes jurídiques “bones” o “dolentes”
- Sempre es pot canviar més endavant
- L'objectiu inicial és poder facturar i complir amb la llei, no complicar-se



“Primer valida, després formalitza; no al revés”

Autònom o SL

Criteri	Autònom	SL
Responsabilitat Legal	Il·limitada	Limitada
Cost i Tràmits d'Alta	Baixa	Complexa
Obligacions Adm i Comp	Simple	Exigència
Fiscalitat	IRPF	Impost de Societats
Imatge	Menys Formal	Professional
Escalabilitat	Poc Atractiu	Creixement
Flexibilitat Inicial	Alta	Estructura



“Pots començar com autònom i passar-te a SL quan el negoci ho demani.”

Altres Formes Jurídiques

- **Autònom:** Començar i validar
- **Societat Limitada (SL):** Créixer amb estructura i limitar responsabilitat
- **Societat Civil Privada (SCP):** Dos socis que volen començar simple sense SL
- **Comunitat de Béns:** Si ha un bé o local compartit
- **Cooperativa:** Projectes col·lectius amb valors i governança compartida



“Si el teu cas és complex o té riscos, consulta un expert per encertar des del primer dia.”

Altres Conceptes

Fals Autònom	TRADE	Pluriactivitat
Autònom = Assalariat	Autònom que rep +75% ingressos d'un únic client.	Assalariat + Autònom
Síntomes: horaris imposats, ordres, dependència total, no fixa preus.	Requereix contracte TRADE .	Avantatges: reducció de quotes, més protecció i flexibilitat.
Risc: Inspecció → l'empresa ha de contractar + sancions.	Manté autonomia però amb més protecció → <i>no pot ser fals autònom</i> .	Ideal per emprendre sense deixar la feina .



Com facturar sense ser autònom? / Tarifa Plana

Socis

On puc trobar socis?

→ Espais d'Emprenedoria

→ Esdeveniments i Networking

→ Xarxes Professionals

→ Plataformes Cofounders


→ Contactes


 Proactivitat


Protecció

 Pactes Parasocials

 Pacte de Socis


 Permanència / Competència


 Protocol de Sortida


 Vesting / Cliff

Ideòleg VS Programador


 Equilibri

 Core del Negoci

 Complementaris

 Proveïdor / Soci

 Equity

 Conversacions Incòmodes

Registre Logo i Marca



Idees no son patentables



Logo ≠ Marca ≠ Domini ≠ **Patent**



Registrar > No registrar (Risc vs Preu)

Organisme	Cost Orientatiu*	Àmbit Protecció
OEPM	120 - 150 € Aprox.	Espanya
EUIPO	850 € Aprox.	Europa
WIPO	+ 900 € (Depèn)	Mundial (Depèn els països)

* Cost aproximat sense gestor ni advocat.



“Comprova disponibilitat abans de llençar”

“Definir bé les classes de productes i serveis”

“Patentar no és per a tothom, perquè pot ser car, lent i tècnic”

Traspàs d'un Negoci

Avantatges	Inconvenients i Riscos
Negoci ja en funcionament	Cost inicial elevat
Clients i facturació "des del primer dia"	Menys llibertat de canvi i innovació
Marca i reputació (si són bones)	Gestió complexa a l'inici
Llicències i permisos actius	Dependència antic propietari (o clientela lligada a la persona)
Proveïdors ja validats	Problemes amb el preu, lloguer o llicències

Checklist Essencial

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Què s'està traspasant | <input checked="" type="checkbox"/> Dependència propietari |
| <input checked="" type="checkbox"/> Local i lloguer | <input checked="" type="checkbox"/> Aspectes legals |
| <input checked="" type="checkbox"/> Números reals | <input checked="" type="checkbox"/> Preu traspàs |
| <input checked="" type="checkbox"/> Deutes | <input checked="" type="checkbox"/> Comparar començar 0 |







"En decisions importants, compta amb un suport professional"

Llicència d'Activitat

Consideracions Inicials

- Local vs No Local
- Activitat concreta / Local concret
- Obres
- Autoritzacions sectorials: ACSA

De què depèn el tipus

-  Tipus d'activitat (restauració, salut...)
-  Impacte (soroll, fums, riscos)
-  Característiques del local
-  Municipi i Pla d'Usos

Costos Orientatius

Concepte	Cost Orientatiu
Taxa Municipal	120 - 150 € Aprox.
Cost Tècnic / Projecte	<u>Simple</u> : 400 € – 1000€ Aprox <u>Complex</u> : 1200 € – 3000 € Aprox
Obres + ICIO	3,35% Cost Obres



*“El cost real no és la taxa, sinó adaptar el local”
“No cal saber-ho tot, però sí saber quan preguntar”*

Tancament i Recursos



“Les presses no són bones”

→ [Elecció Forma Jurídica \(Plataforma PYME\)](#)

→ [OEPM](#) / [EUIPO](#) / [WIPO](#)

→ [Infoautónomos](#), [Quipu](#), [Declarando](#), etc.

→ [Servei Transmissió Empresarial \(Barcelona Activa\)](#)

→ [EmprendApp](#)

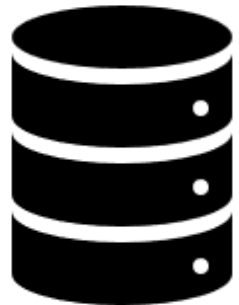
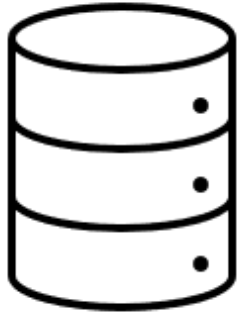
→ [Servei d'Informació i Tràmits Municipals](#)

Finançament

Com finançar el teu projecte emprenedor



Finançamen t



01 Fonts Finançament

02 Atur

03 Pla Empresa

04 Ajuts i Subvencions

05 Tancament i Recursos

Fonts Finançament

Abans de Començar

- Estalvis
- Bootstrapping
- 4F (Family, Friends, Fools and Followers)
- Donacions – Préstecs Privats / Familiars

- Atur
- Pluriactivitat
- Reduccions i Bonificacions Seguretat Social
- Ajut Garantia Juvenil
- Subvencions Territorials

- **Business Angels**

- Incubadores (Venture Builders) / **Acceleradores**

- **Microcrèdit**

Inici - En Marxa

- ✓ Societat de Garantia Recíproca: Avalis
- ✓ Préstec Participatiu: ENISA
- ✓ Neotec (CDTI)
- ✓ ICF
- ✓ ICO

- ✓ **Crowdfunding**
- ✓ Crowdlending
- ✓ Crowdequity

- ✓ Fons Públics
- ✓ Instrument PIME

- ✓ **Pòlissa de Crèdit**
- ✓ Crèdits Comercials i de Proveïdors
- ✓ Descobert en Compte
- ✓ Leasing
- ✓ Renting
- ✓ Factoring / Confirming

Creixement

- ❖ Capital Risc
- ❖ Family Office
- ❖ Capital Privat (Private Equity)
- ❖ Venture Debt
- ❖ Direct Lending
- ❖ BME Growth
- ❖ Mercat Borsari (IPO)





Capitalització Atur

Cobrar tot o part de la teva prestació contributiva de desocupació en un únic pagament, amb l'objectiu d'iniciar una activitat per compte propi o incorporar-te a una societat o cooperativa.






Requisits

- Tenir concedida la prestació
- Tenir 3 mesos pendents per cobrar
- No haver iniciat encara l'activitat
- No haver capitalitzat en els 4 anys anteriors
- La sol·licitud s'ha de presentar abans d'iniciar l'activitat

Destinació Fons

-  Inversió Inicial
-  Quotes d'autònom
-  Inversió + Quotes
-  Aportació al capital social si et fas soci d'una societat mercantil o cooperativa amb participació activa

Tràmits i Documentació

-  DNI / NIE
-  Situació de desocupació
-  Formulari de "pagament únic"
-  Memòria explicativa del projecte
-  Documents de la societat si t'incorpores com a soci (estatuts, aportació, alta SS)





Compatibilització Atur

És la possibilitat de seguir cobrant la teva prestació contributiva per desocupació mentre t'has d'alt com a autònom.

Condicions Necessàries

- Tenir concedida la prestació
- No haver iniciat encara l'activitat
- No haver capitalitzat / compatibilitzat en els últims 24 mesos
- La sol·licitud s'ha de presentar 15 dies hàbils després de l'alta com autònom

Durada

-  Fins a 270 dies (9 mesos) o fins a esgotar la prestació
-  Cobrament mensual de la prestació
-  Prestació pendent es conserva fins a 5 anys si cesses l'activitat
-  No compatible amb ser soci treballador d'una societat mercantil

Tràmits i Documentació

-  DNI / NIE
-  Situació de desocupació
-  Sol·licitud de compatibilització
-  Declaració responsable
-  Justificant d'alta com autònom (RETA)

Pla d'Empresa



→ Viabilitat

→ Planificació ≠ Acció

→ Dinàmic



Intel·ligència Artificial



Pla Econòmic - Financer



“S’ha de tenir clar per què fem el pla d’empresa i quin objectiu volem aconseguir”

Ajuts i Subvencions

- No són automàtics
- No substitueixen un model de negoci
- Sovint arriben tard (cal avançar diners)
- Son complement, no base del projecte
- ✗ Esperar a tenir l'ajut per començar
- ✗ Dissenyar el projecte per encaixar la subvenció
- ✗ No tenir tresoreria per avançar inversió o despeses
- ✗ Pensar que totes les despeses son subvencionables



“Els ajuts ajuden, però no creen negocis”

“Si el projecte només funciona amb subvenció, no funciona”

Tancament i Recursos



“No cal saber-ho tot, però sí saber on anar”

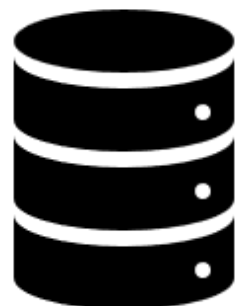
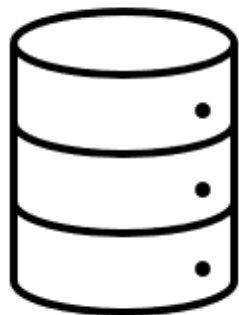
- [Finançament Empresarial \(Barcelona Activa\)](#)
- [Fandit](#) / [FISUB](#)
- [Ajuts i Fons d'Inversió \(Barcelona Activa\)](#)
- [Pla Empresa](#) i [Pla Financer](#) (Barcelona Activa)
- [Plataforma PYME](#) / [Canal Empresa](#) / [Acció](#) / [CIDO](#) / [Ajuntament de Barcelona](#) / [Cambra de Comerç](#) / [Comisió Europea](#)
- [SEPE](#) / [SOC](#)

Ecosistema Emprenedor

Connecta amb l'ecosistema



Ecosistema



01

Agents Ecosistema

02

Ecosistema Barcelona

03

Economia Social i Solidària

04

Importació / Exportació

05

Estrangeria

06

Networking

07

Tancament i Recursos

Agents Ecosistema

→ Universitats i Centres de Recerca

→ Administracions Públiques

→ Incubadores i Acceleradores

→ Hubs Sectorials

→ Agents de Finançament

→ Empreses

→ Xarxes, Comunitats i Esdeveniments

→ Internacionalització



Suport Integral

Ecosistema Barcelona

Agents de l'ecosistema d'startups que fan de Catalunya i Barcelona el hub líder del sud d'Europa

Institucions, iniciatives, programes i serveis a l'emprenedoria



Incubadores i acceleradores

Ai4all • Antai • Atico • Barcelona Activa • Barcelona Ventures Silicon Valley • Bluetechport • Combinator • Conector Startup Acelerator • Craash Barcelona • Esa • Farside • Game Bcn • I4kids • Impact • Itnig • Logistics 4.0 Incubator • Mango Startup Studio • Norrskan • Nuclio • S2x • Seedrocket • Shop 2b Foundation • Studio Starsud.cat • Technova • Tecnocampus Mataró-maresme • The Collider • T-valley • Wayra • Zubilabs

Fires i esdeveniments



Fons de Capital Rise



Universitats i escoles de negoci

BSE • EADA • EAE • Esade • IESE • UAB • Universitat de Barcelona • Universitat de Girona • Universitat de Lleida • Universitat Ramon Llull • Universitat Rovira Virgili • UOC • UPC • UPF • UVic

Centres tecnològics i de recerca



Espais d'oficines i coworking

Atico • Candrom • Cinc • Cooking • Cowocat • Co-work • Coworkatarraco • Loom • One Co Work • Talent Garden Barcelona • The Foundry Barcelona • Uni31 • Utopicus Regus • Wework

Economia Social

→ Finalitat Social ≠ Viabilitat Econòmica

→ Impacte social

→ Governança compartida: Valors

→ Sostenibilitat a ll/t

✓ [Barcelona Activa](#)

✓ [Gencat – Economia Social](#)

✓ [Xarxes d'Economia Solidària](#)



“El que defineix l'economia social no és la fiscalitat, sinó la governança i l'impacte.”

Exportació / Importació

Checklist Abans d'Exportar

Demanda real al mercat de destí

Normativa - Legalitat

Costos reals

Cobraments

Marca i Propietat intel·lectual

Preu

Idioma

Fora UE: IVA, Duanes, Aranzels, etc.

A qui demanar assessorament



[ICEX](#)



[Acció](#)



[Cambra de Comerç de Barcelona](#)



“Cada mercat té les seves regles”

Estrangeria

- No tots els permisos permeten emprendre
- Viabilitat no substitueix el permís legal
- Situació varia: tipus permís, país, rol al projecte...
- Pla d'empresa, viabilitat, mitjans econòmics...

✓ [SAIER](#)

✓ [XESAJE](#)

✓ [Oficina d'Estrangeria](#)



“Si el cas és complex, assessorament legal”

Networking

→ Tenir clar què fas i què busques

→ Escoltar més que parlar

→ Aportar abans de demanar

→ Constància

✓ [Barcelona Activa](#) / [22@ Barcelona](#)

✓ [Tech Barcelona](#) / [Pier01](#)

✓ [Mobile World Capital](#)

✓ [Meetup](#) / [Eventbrite](#)



No vas a vendre, vas a conèixer

Tancament i Recursos



“Alerta amb la Infoxicació”

→ Guia “Quién te ayuda a emprender”

→ Informes i Podcasts

→ Anàlisi de l’ecosistema startup a Catalunya

→ Podcasts

→ Aracoop / Torre Jussana / Coordinadora Catalana de Fundacions / Cooperatives de Treball / Coop57

→ Newsletters i Persones Referents: YCombinator

barcelonactiva.
cat