

NdP REDESSA CREA L'ESCOLA D'EMPRENEDORIA PER OFERIR FORMACIÓ ESPECÍFICA ALS EMPRENEDORS

La primera de les línies desenvolupades és l'«Itinerari per a la creació de la teva empresa» que començarà al setembre

REDESSA crea l'Escola d'Emprenedoria a través de la qual s'oferirà formació específica per a emprenedors. Sota el paraigua de l'Escola d'Emprenedoria es desenvoluparan càpsules de caràcter genèric dedicades als emprenedors i també sessions informatives centrades en diferents sectors econòmics de la ciutat.

La primera de les línies de treball de l'Escola és l'«**Itinerari d'acompanyament per a la creació de la teva empresa**» a través del qual s'han reestructurat i ampliat les càpsules formatives que es fan al llarg de l'any i que són imprescindibles per a crear una empresa. Així el recorregut contemplarà els següents àmbits:

1. La idea de negoci
2. El pla d'empresa
3. Les formes jurídiques i els tràmits per a la creació de l'empresa
4. Fiscalitat, impostos i taxes
5. Formes de finançament disponible
6. Màrqueting: mercat, clients i estratègia empresarial
7. Ubicació empresarial

Tot i que no és imprescindible assistir a totes les sessions de l'itinerari, els emprenedors que el completin rebran un certificat acreditatiu de la formació rebuda a l'Escola d'Emprenedoria. El regidor de Promoció Econòmica, Marc Arza, ha destacat «*la voluntat de millorar el servei que s'ofereix des de REDESSA i d'oferir un estímul per als emprenedors que busquen millorar la seva preparació i poder presentar majors garanties a l'hora de cercar finançament*».

Per a realitzar aquest Itinerari REDESSA compta amb la col·laboració d'empreses i institucions de referència com ara la URV (a través del Màster en Direcció i Gestió d'Empreses), JURISA, PIMEC, AFCA, ESIC Business and Marketing School i l'Agència de Promoció de Ciutat.

Les dates i els temes previstos per les sessions són:

1. La idea de negoci: (MBA – URV). 18 de setembre: Se centrarà a identificar les principals característiques d'un emprenedor d'èxit i les característiques d'una idea de negoci innovadora. L'objectiu és comprendre la lògica del pensament creatiu i aplicar una tècnica per a la generació d'una idea de negoci que respongui a les oportunitats del mercat.

2. El pla d'Empresa (tècnics REDESSA). 2 d'octubre: El pla d'empresa és un requisit essencial per avaluar la viabilitat i analitzar amb rigor el projecte empresarial en tots els seus vessants: tècnica, econòmica, comercial, etc. L'objectiu és aconseguir un pla d'empresa, realista i enfocat a l'èxit empresarial del projecte.

3. Formes jurídiques i tràmits per a la creació de l'empresa (JURISA). 16 d'octubre:

Es repassaran els tràmits a realitzar, l'obertura del negoci i llicències d'activitats, llicències ambientals, certificat d'idoneïtat, contractes i escriptures, declaracions d'inici de l'activitat, declaracions censals, altes i baixes a seguretat social, etc.

Anàlisi de les diferents formes jurídiques de l'empresa i de les diferències en cada una d'elles.

4. Fiscalitat: impostos, taxes i obligacions fiscals (PIMEC). 23 d'octubre: S'aprendran els conceptes bàsics sobre fiscalitat aplicats als professionals i els procediments per a realitzar el compliment legal de les obligacions tributàries i tenir una bona gestió i control de l'activitat professional desenvolupada.

L'objectiu és entendre els trets bàsics de l'IRPF i de l'IVA; saber calcular liquidacions de l'IRPF i de l'IVA; conèixer les principals obligacions fiscals: calendari fiscal, factures, llibres fiscals, etc. i practicar la complementació de models impositius.

5. Formes de finançament disponible (AFCA). 6 de novembre: Es donaran a conèixer les eines de finançament per fer créixer l'empresa, així com les eines de finançament alternatiu per a emprenedors i petites empreses.

Es presentaran propostes per a totes les empreses i projectes empresarials: business angels, crowdfunfing, crowdlending, invoice trading, productes d'entitats financeres, serveis de l'Institut Català de Finances, finançament internacional d'ACCIÓ, entre d'altres.

6. Màrqueting: mercat, clients i estratègia comercial (ESIC). 20 de novembre: Després de la sessió, l'emprenedor ha d'entendre les funcions i el funcionament dels departaments de màrqueting i vendes, de manera que serà capaç de dissenyar nous plans i estratègies que puguin portar a l'èxit un producte o servei.

Es parlarà de conceptes com: la definició del producte o servei, Anàlisi extern i intern, Públic objectiu i mercat meta, Segmentació de mercats, Les 5 P (Producte, Plaça, Preu, Promoció i Publicitat), Anàlisi DAFO i el valor afegit, La fidelització del client, Segmentació i posicionament, La publicitat, Introducció a la Web 2.0, Tècniques de venda, Qualitat d'atenció i servei al client, entre d'altres.

7. Ubicació empresarial (REDESSA – Agència de Promoció de Ciutat). 27 de novembre: Un factor decisiu per l'èxit del negoci és la localització geogràfica de l'empresa en una determinada localitat, municipi, zona o regió. A l'hora de triar la ubicació concreta del local cal tenir en compte la superfície, la seva distribució en planta, el seu cost i la forma d'adquisició (lloguer, compra, dret de superfície), la reglamentació que pot afectar-lo, així com possibilitats d'una futura ampliació.

L'itinerari es contempla com un complement als assessoraments personalitzats als quals l'any passat van participar uns 360 emprenedors.

La realització de l'itinerari es farà semestralment i està obert a tots els emprenedors del territori. L'assistència a totes les sessions serà gratuïta.

REDESSA, Reus Desenvolupament Econòmic SA

Departament de Comunicació

13 de juny de 2017