

notícies d'interès

Primeres Jornades del petit comerç de Montgat

La majoria de comerciants, un dia o altre, han pensat en com pot ser que aparentment en les mateixes condicions, hi hagi botiguers que triomfen i d'altres que amb prou feines poden tirar endavant.

Quin és el comú denominador de les botigues d'èxit? Què és important, i que és secundari?

Aquesta és la reflexió que guiarà als assistents a les I Jornades del petit comerç de Montgat.

A partir de les 20,30 h del vespre al Centre Cívic de Montgat els dimarts dia 10, 17 i 24 d'octubre de 2006. ■



Co.laboren:



Diputació
Barcelona
xarxa de municipis

L'EXPERT RESPÒN....

Els contractes temporals transformats en indefinits fets aquest any també estan bonificats?

Cal remarcar que només estan subvencionats els contractes temporals celebrats abans de l'1 de juny de 2006, tot i que la reforma va entrar en vigor l'1 de juliol del 2006, i que es transformin en indefinits posteriorment a aquesta data, 1/6/2006.

També recordem que l'any vinent no hi haurà bonificació per la transformació de contractes temporals a indefinits.

Pots adreçar les teves preguntes a la REGIDORIA DE PROMOCIÓ ECONÒMICA DE MONTGAT al 93 469 07 37

ENTREVISTA

el mirall
de maresme

Al cor del barri antic de Montgat trobareu **El Mirall**, un petit restaurant tranquil i acollidor. El propietari del local n'és també el cuiner, un emprenedor montgatí de 28 anys que al desembre de l'any passat va decidir obrir el seu propi restaurant.

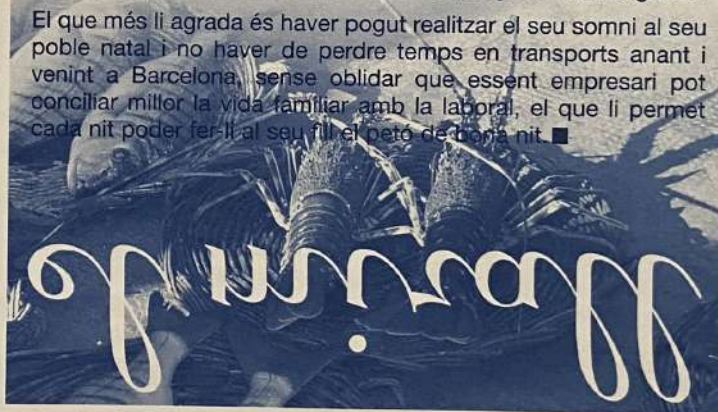
En **Sebastià Solà** va créixer entre fogons i des de ben jovenet va començar a treballar en el restaurant del seu avi. Allà treballava en les temporades d'estiu. Però aviat, el que va començar com a un treball per aconseguir uns diners extres, va acabar convertint-se en la seva passió, de tal forma que amb 19 anys va decidir estudiar hosteleria. Des de llavors ha estat treballant a diversos restaurants de gran prestigi a Barcelona, com el **Gaig**, el **Gorría** o el **Talaia Mar**.

Reconeix que des de sempre ha tingut la il·lusió, però que no va ser fins als 25 anys que va començar a realitzar projectes i a cercar locals on poder fer realitat el seu somni: "No és senzill, un restaurant és una forta inversió econòmica que pot sortir malament, no pot ser mai una decisió precipitada. Per emprendre aquest tipus de negoci aconsellaria bon assessorament i un bon pla d'empresa".

Un restaurant té molts inconvenients com a empresa, però la satisfacció personal de saber que les hores i la il·lusió que s'inverteixen es transformen en plats exquisits que satisfan els paladars més exigents, fa que el sacrifici valgui la pena.

En poc més de 9 mesos ha aconseguit ser valorat com un dels millors restaurants del maresme (valoració de www.onmenjar.com) i ha estat recentment elogiat per "La Vanguardia", en un article publicat dins la revista "Què fem" dels divendres. Quan li preguntem per la clau de l'èxit, ens comenta que el més important és saber adaptar-se al client. És un restaurant de cuina mediterrània on els protagonistes són sempre el peix salvatge i el marisc gallec.

El que més li agrada és haver pogut realitzar el seu somni al seu poble natal i no haver de perdre temps en transports anant i venint a Barcelona, sense oblidar que essent empresari pot conciliar millor la vida familiar amb la laboral, el que li permet cada nit poder fer-li al seu fill el petó de bona nit. ■



Preveu les solucions a riscos imprevistos

La planificació és bàsica per no emportar-te sorpreses desagradables. Si no planifiques és possible que, amb una mica de sort, arribis al teu objectiu, però cal conèixer a quin preu i amb quins riscos. No hem de confiar amb la sort perquè els imprevistos ens poden arruïnar els propòsits. Has de tenir clar que sorgiran imprevistos, uns més fàcils de solucionar que d'altres, i tenir possibles solucions per fer-ne front.

Cal tenir clar el model i concepte del nostre negoci i contestar les següents preguntes:

1. Què vens?, quin és el concepte de negoci, per poder explicar-ho amb claredat a un inversor.
2. Quin és el teu model. Com desenvoluparàs el teu negoci. Per conèixer necessitats de finançament, personal i les teves operacions
3. De quants diners estem parlant? Quants diners estàs disposat tu a invertir? I quants diners necessites dels inversors
4. Quines possibilitats de rendibilitat tindrà la teva empresa a 5 anys vista?

Fer un primer borrador de caixa lliure, després d'haver pagat sous i salaris, seguretat social, lloguer, ... queda el cash flow, el que es reparteix amb el soci. Això ho projectes a 5 anys i ja tens una ordre de magnituds.