

Instruccions per presentar candidatures al Premi A

Introducció

Aquest breu manual té com a finalitat ajudar-la a presentar la candidatura al **PREMI A** de CaixaBank i aclarir possibles dubtes. Si aquí no troba la solució, pot enviar consultes al correu premio.a@caixabank.com.

Guanyar un concurs empresarial no tan sols requereix tenir mèrits, també cal conèixer com és el concurs i reflectir bé en la candidatura els aspectes que es tindran en compte per triar guanyador. A continuació apareixen els consells més importants al respecte.

Consells generals

- **Empleni tantes caselles com pugui del formulari.** L'avaluació es fa puntuant l'acompliment dels criteris d'avaluació que s'hi demanen. Eviti deixar ítems sense informació si pot indicar alguna cosa.
- **Reflecteixi a la candidatura de manera fidel, clara i concreta la realitat del seu negoci.** Pensi que ho explica a persones que no la coneixen i coses que per a vostè són evidents poden no ser-ho per a avaluadors i jurats.
- **Les dates de presentació de les candidatures van del 16 de desembre de 2020 al 22 de febrer de 2021.**
- **Llegeixi curosament les bases,** hi ha els punts clau per concursar.
- **No concursi si no compleix totes les condicions que s'indiquen a les bases,** ja que la candidatura serà eliminada.

Sobre la informació que cal lliurar

- **La informació que aporta al formulari és fonamental.** Si no n'hi ha prou per passar les primeres fases d'avaluació, la informació complementària que envii no s'arribarà a tenir en compte.

- **La informació escassa és perjudicial, però l'excessiva també**, ja que dificulta apreciar el que és fonamental respecte del que és accessori. Tingui en compte això quan empleni el formulari i, molt especialment, en la informació complementària.

Sobre el contingut i la redacció de la informació

- **Eviti les exageracions o dades inexactes.** Les inexactituds, informacions poc precises o embellides poden jugar en contra seu.
- **Eviti les afirmacions que no se sostinguin amb xifres o dades concretes.** Per exemple: no és bo afirmar ser líder d'alguna cosa si no està clar i ho pot demostrar.
- **En els valors econòmics i percentatges eviti fer aproximacions més enllà del que és raonable.** A ningú no li semblarà malament que d'un 89,3 % es digui "prop del 90 %", però si és un 85 % la cosa canvia i sens dubte no és a prop d'un 90 %... A les taules de dades els valors han de ser precisos i és molt important que —tret d'aproximacions raonables com la que hem indicat abans— coincideixin les xifres dels textos explicatius.

Sobre la informació complementària

- **Envii només informació pertinent**, la no relacionada amb les bases només serviria per entorpir l'anàlisi de la informació útil.
- **Faci un índex de la informació complementària que presenti si són més de quatre documents.** Un avaluador que busca a cegues una informació pot no trobar-la encara que hi sigui.
- No envii la documentació en formats inusuals. **Faci servir formats Word, pdf i jpg.**

Emplenar el formulari

A continuació, s'indica com s'ha d'emplenar cada camp del formulari d'inscripció.

INFORMACIÓ PERSONAL DE LA CANDIDATA

DADES DE CONTACTE DE LA CANDIDATA

- Són molt simples. Només cal tenir en compte que els correus i els telèfons (si és possible, més d'un) que s'indiquin s'han de respondre i consultar amb freqüència.

RESPONSABILITATS I SITUACIÓ DE LA CANDIDATA EN EL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA

CÀRREC ACTUAL: indiqui quin és i descrigui breument les seves funcions.

TEMPS EN EL NEGOCI: temps total vinculada al negoci.

ÉS GESTORA O COGESTORA DE L'EMPRESA O NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA?: indiqui si és l'única gestora i, si no és així, anoti els noms dels altres cogestors.

INFORMACIÓ DEL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA

INFORMACIÓ BÀSICA DEL NEGOCI

NOM, MARCA, RÈTOL O EQUIVALENT: indiqui la o les denominacions més habituals i utilitzades del negoci.

RAÓ SOCIAL: indiqui la denominació legal (pot ser igual a l'anterior, o a alguna de les anteriors, o ser diferent).

CIF, ADREÇA, CIUTAT, CODI POSTAL, PROVÍNCIA, TELÈFONS, CORREU ELECTRÒNIC, WEB, PÀGINES EN XARXES SOCIALS: l'únic que ha de tenir en compte és que els correus i els telèfons (si és possible, més d'un) que s'indiquin s'han de respondre i consultar amb freqüència.

SECTOR D'ACTIVITAT (AMB CNAE): indiqui la classificació del negoci dins de la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques (CNAE-2009). Acostuma a ser un número de quatre xifres. Si no el sap, és fàcil esbrinar a quin correspon el seu negoci a internet.

ANTIGUITAT DEL NEGOCI: indiqui en anys el temps transcorregut des que es va crear.

DATA D'ALTA EN EL CENS D'EMPRESARIS A L'AGÈNCIA TRIBUTÀRIA: indiqui aquesta data si la titularitat és individual. Si el negoci és societari mitjançant alguna de les figures legals que permet l'associació d'autònoms, com una comunitat de béns, una societat civil o una altra, aleshores indiqui la data de constitució de la comunitat o societat.

DESCRIPCIÓ GENERAL DEL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA

Faci una descripció del negoci, de no més de 300 paraules, indicant en què consisteix i les seves característiques principals. No es limiti a descriure un producte o uns quants; això no vol dir no esmentar-los, però convé centrar-se en l'activitat general.

INFORMACIÓ ECONÒMICA I D'ACTIVITAT DEL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA

FACTURACIÓ EL 2018 I EL 2019: indiqui les xifres sense IVA.

BENEFICIS TOTALS ABANS D'IMPOSTOS EL 2018 I EL 2019: indiqui les xifres.

INVERSIÓ TOTAL DEL NEGOCI EL 2018 I EL 2019: si té dificultats comptables amb aquest concepte indiqui quina és la suma de totes les quantitats gastades que no corresponen a despeses ordinàries de funcionament de l'empresa ni a la resolució d'incidents.

NOMBRE MITJÀ DE TREBALLADORS EL 2018 I EL 2019: indiqui el nombre mitjà, no el màxim, de treballadors amb contracte de cada any.

DESCRIPCIÓ ACTUAL I HISTÒRICA DE L'ACTIVITAT EMPRESARIAL: faci una breu narració de la història del negoci des del començament fins ara.

GRAU DE DESENVOLUPAMENT ACTUAL DE L'ACTIVITAT EMPRESARIAL, PERSPECTIVES I PLA DE NEGOCI SI SE'N TÉ: descriu breument la situació concreta actual del negoci i les perspectives que té. Si té pla de negoci inclogui'l en la informació complementària.

EXPOSICIÓ DE MÈRITS PERSONALS DE LA CANDIDATA

EXPOSICIÓ DE MÈRITS

Indiqui, en no més de 300 paraules, els mèrits personals, referents a vostè mateixa, pels quals creu que ha de ser premiada.

A continuació, en no més de 100 paraules, ressenyi tot el que pugui dels cinc ítems indicats. No deixi res sense especificar per petit que sigui; deixi només en blanc l'ítem si realment no ha fet res en aquest àmbit.

TRAJECTÒRIA PROFESSIONAL INDICANT CÀRRECS I RESPONSABILITATS ASSUMIDES: ressenyi totes les funcions encara que no tinguin un càrrec específic.

FORMACIÓ PROFESSIONAL I ACADÈMICA, CURSOS, SEMINARIS, TROBADES: ressenyi-la tota, encara que no tingui caràcter empresarial.

TASCA SOCIAL AL SEU ENTORN: indiqui la tasca que hagi fet.

PREMIS, GUARDONS I RECONeixEMENTS PERSONALS OBTINGUTS: ressenyi'ls tots, encara que no tinguin caràcter empresarial.

ALTRES ACTIVITATS EMPRESARIALS, DIFERENTS DEL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA, QUE FACI O HAGI FET: ressenyi-les totes.

EXPOSICIÓ DE MÈRITS DEL NEGOCI AMB QUÈ CONCURSA

EXPOSICIÓ DE MÈRITS

Indiqui, en no més de 300 paraules, els mèrits empresarials, referents al negoci, pels quals creu que ha de ser premiada.

A continuació, en no més de 100 paraules, ressenyi tant com pugui els nous ítems indicats. No deixi res sense especificar per petit que sigui. Deixi l'ítem en blanc només si realment no ha fet res en aquest àmbit.

FORTALESA, GRAU DE CONSOLIDACIÓ I ÈXIT EN LA PRODUCCIÓ I COMERCIALIZACIÓ DE BÉNS I SERVEIS: descrigui-ho i aportí xifres sempre que sigui possible.

GRAU D'INNOVACIÓ: tant tecnològica com d'altra mena.

CREACIÓ D'OCUPACIÓ: expliqui el que s'ha fet, no repeteixi només xifres ja aportades abans.

ACTIVITAT INTERNACIONAL: expliqui el que ha fet, no repeteixi només xifres ja aportades abans.

ASPECTES MEDIAMBIENTALS I DE SOSTENIBILITAT DE L'ACTIVITAT: expliqui el que s'ha fet.

INVERSIÓ INICIAL I TOTAL FETA EN EL NEGOCI I GRAU D'IMPLICACIÓ PERSONAL: aportí tota la informació possible, si no té xifres exactes doni-les aproximades.

IMPACTE SOCIAL, VINCULACIÓ I TASQUES RELACIONADES AMB L'ÀMBIT SOCIAL: indiqui el que ha fet en el negoci, no personalment al marge del negoci.

ESTABILITAT I POTENCIAL DE CREIXEMENT DEL NEGOCI: comenti-ho aportant xifres si és possible.

ALTRES ASPECTES DESTACABLES, COMO L'EXCEL·LÈNCIA COMERCIAL, PARTICIPACIÓ EN GRUPS DE LIDERATGE, ETC.: inclogui aquí altres possibles aspectes empresarials que consideri rellevants com a mèrits.