

Curs: 2016-2017

ASSESSORAMENT INTEGRAL EMPRESARIAL



Éiidos

Juan Díaz Baena

Treball final de Recerca de Batxillerat

INS PERE RIBOT- Economia de la empresa - Tutor: ENRIC MAMBRILLA

ÍNDEX

	PG.
1. INTRODUCCIÓ AL PROJECTE	1
2. CONDICIONS SOCIOECONÒMIQUES	2
2.1. ENTORN ECONÒMIC	2
2.2. UN NOU MODEL DE TREBALL	3
2.3. PERFIL EMPRENEDOR	6
2.4. RESUM CONCLUSIONS	13
3. DESCRIPCIÓ IDEA EMPRESA (ASSESSORIA EMPRESARIAL)	14
3.1. OBJECTIU DE L'EMPRESA	14
3.2. VISIÓ DE L'EMPRESA	14
3.3. VALORS DE L'EMPRESA	14
3.4. QUÈ OFEREIX L'EMPRESA?	15
3.5. RELACIÓ EMPRENEDOR/ ATUR	15
4. ESTUDI D'IMPLANTACIÓ	16
4.1. ANÀLISI DE MERCAT. ENQUESTA	16
4.2. ANÀLISI DE EMPRESES SIMILARS	18
4.3. DAFO	20
4.4. ESTUDI DE LOCALITZACIÓ	20
4.5. ESTUDI JURÍDIC I LEGAL	24
4.6. PROJECTES D'ESTABLIMENT	26
4.7. TERMINI D'IMPLANTACIÓ	26
4.8. DESPESES IMPLANTACIÓ ACTIVITAT	26
4.9. EQUIPAMENT	28
5. DESENVOLUPAMENT LEGAL DE L'EMPRESA	30
5.1. ELECCIÓ TIPUS DE SOCIETAT	30
5.2. TRÀMITS NECESSARIS PER CONSTITUIR LA SOCIETAT	30
5.3. ESTABLIMENT DE CARACTERÍSTIQUES DEL CONTRACTE ESTÀNDARD	31
5.4. DESPESES LEGALS	33

6. DISSENY I DESENVOLUPAMENT DEL PLA COMERCIAL PRELIMINAR	34
6.1. INTRODUCCIÓ	34
6.2. OFERTA DE SERVEIS	34
6.3. PREU	36
6.4. PLAÇA	37
6.5. PROMOCIÓ	37
6.6. CREACIÓ MARCA I LOGOTIP DE L'EMPRESA	38
6.7. DEPESES COMERCIALS	40
7. DESENVOLUPAMENT DELS RECURSOS HUMANS I PRODUCTIUS	41
7.1. ORGANITZACIÓ FORMAL DE L'EMPRESA I TAULA DE FUNCIONS	41
7.2. PERFIL DELS TREBALLADORS	42
7.3. CONDICIONS DE TREBALL	44
7.4. MATERIAL, SUBMINISTRES I ASSEGURANCES	47
7.5. DESPESES LABORALS I PRODUCTIVES	47
8. SISTEMA ECONÓMIC-FINANCER	48
8.1. CAPITAL INICIAL	48
8.2. FONTS DE FINANÇAMENT	48
8.3. CÀLCUL DELS INGRESSOS MENSUALS, TRIMESTRALS I ANUALS	49
8.4. CÀLCUL DE LES AMORTITZACIONS I EL COSTOS D'EXPLOTACIÓ	58
8.5. IMPOSTOS	60
8.6. COSTOS I IMPOSTOS CONSOLIDATS	61
8.7. CÀLCUL BENEFICI TOTAL DESPRÈS D'IMPOSTOS	62
8.8. IMPOST DE RENDA SOBRE LES PERSONES FÍSQUES	63
9. CONCLUSIONS	64
9.1. EL PROJECTE	64
9.2. EL DESENVOLUPAMENT DEL PROJECTE	64
9.3. ELS OBJECTIUS	68
10. AGRAÏMENTS	70
11. BIBLIOGRAFIA	71

12. ANNEXOS	75
12.1. EVOLUCIÓ ALTES I BAIXES AUTÒNOMS	76
12.2. ENTREVISTES EMPRESES SIMILARS	80
12.3. PLÀNOLS DEL LOCAL	87
12.4. PRESSUPOST D'OBRES I INSTAL·LACIONS	93
12.5. CONSULTA DE PREUS. SERVEI DE TRÀMITS	98
12.6. PÀGINA WEB	101

1. INTRODUCCIÓ AL PROJECTE

El projecte triat és la creació d'una empresa dedicada a **l'assessoria i consultoria empresarial integral amb el nom de ÉIDOS.**

A més de les obvies motivacions que suposa realitzar un projecte empresarial degut a la relació directa amb la formació econòmica que pretenc realitzar, existeixen altres raons. més objectives i relacionades amb les condicions socioeconòmiques actuals, que recolzen la decisió de que la creació de una assessoria i consultoria empresarial integral a la comarca del Maresme pot ser una bona oportunitat de negoci.

Actualment moltes empreses d'assessoria es limiten a oferir serveis de gestió reduïts a aspectes burocràtics o administratius puntuals, però sense oferir solucions integrals de viabilitat, partint de la idea del client.

La assessoria empresarial integral que es proposa en aquest treball, pretén tutelar i desenvolupar la idea de negoci del client aportant-li totes les eines necessàries **no només per a la seva implantació, sinó també pel seu creixement i supervivència.**

Oferirem eines o instruments lligats a aspectes immobiliaris (elecció del local), comercials (màrqueting, públic objectiu), legals (tipus de societat, llicències, etc.), de recursos humans (selecció, contractació) i fins i tot tècnics (projectes d'enginyeria i arquitectura, instal·lacions), **de manera que l'empresa que pensa el client neixi sense errades de implantació i amb grans oportunitats de desenvolupament i l'èxit.**

Com veurem, és possible que en ocasions la nostra empresa pugui establir relacions o sinèrgies amb altres empreses que puguin oferir solucions específiques a problemes o necessitats concretes del projecte de negoci del client. Tot això sempre buscant l'opció més eficient.

El present projecte es presenta també per altres raons més objectives relacionades amb les condicions socioeconòmiques actuals que recolzen la meua decisió de crear una assessoria empresarial integral a la comarca del Maresme, en considerar que pot ser una bona oportunitat de negoci.

Els objectius a assolir els podríem dividir en dos grans apartats, la investigació, analitzar les condicions socioeconòmiques del nostre entorn, veure l'evolució de l'emprenedor espanyol en els últims anys de crisi (2008-2016), i comparar aquest emprenedor espanyol amb els models d'altres països com, per exemple, EUA.

L'altra part seria la més pràctica, utilitzar les dades obtingudes a la part d'investigació per instaurar una assessoria empresarial al Maresme, desenvolupar un idea d'empresa, realitzar tots els processos necessaris per crear aquesta empresa (mètodes de publicitat, tràmits de llicències, tràmits de constitució de l'empresa, etc.), realitzar enquestes i entrevistes que ens permetin analitzar l'actitud emprenedora de la zona.

2. CONDICIONS SOCIOECONÒMIQUES

2.1. Entorn econòmic

L'entorn econòmic és un factor rellevant a l'hora de considerar la creació i el futur desenvolupament d'una empresa, és a dir, per avaluar l'èxit de l'emprenedoria. A continuació veiem aquestes condicions de l'entorn social i econòmic de partida pel nostre projecte.

La comarca del Maresme té diferents sectors econòmics ja implantats, alguns de ells especialment singulars:

- **Sector Industrial**

Diversitat de polígons industrials des de Tordera, amb la presència del grup Inditex, passant per Alella, amb la indústria vi, fins a Mataró, amb diferents i diverses petites indústries lligades a la manufactura.

Aquest sector si bé ha patit l'impacte de la crisi de manera notable, tot i això, pot ser el catalitzador de una millora econòmica en el sector de la tecnologia al futur.

- **Sector Agrícola**

En especial tot el relacionat amb el Mercat de la Flor, com a centre logístic a Vilassar de Mar, i les empreses auxiliars i complementàries d'aquest. També ressenyable la activitat agrícola dependent de la indústria del vi abans mencionada.

- **Sector Turisme**

Ha sigut explotat amb intensitat a la zona de l'Alt Maresme (Calella, Pineda, Sta. Susana), és la assignatura pendent de la comarca i pot ser un motor important en el desenvolupament de moltes empreses. Un model de Turisme encara sense decidir pot contribuir a noves oportunitats de negoci.

- **Sector Educatiu**

La presència del TecnoCampus a Mataró és un gran catalitzador de nous projectes empresarials, ja que de manera immediata i directament relacionades amb la pròpia sinergia entre el món universitari i empresarial, amb les noves titulacions que es van produint en els diferents escoles. Vegem els alumnes titulats en 2016:

	Arts i Humanitats	Ciències	Ciències salut	Ciències Socials	Enginyeria i arquitectura	Total
Alumnes titulats	4.306	3.260	7.733	22.552	8.943	46.794

- **Altres**

Projectes sense solucionar com la regeneració de litoral a la comarca o les infraestructures viàries de la mateixa (conversió de la Nacional II en via urbana) o el traçat del ferrocarril pot ser també un motor de dinamisme econòmic a la zona, tot i que és menys tangible.

Podem considerar, raonablement, que el model de negoci escollit és **adequat a l'entorn** econòmic de la zona, amb **sectors econòmics consolidats**, que van poder anar en retrocés durant la crisi, però amb expectatives de creixement en el futur, amb un **sector de serveis** (turisme) encara en gran part sense desenvolupar, però amb bones opcions futures, i amb una **viver de nous emprenedors** que sortiran de les escoles universitàries i que podran recolzar-se en la nostra empresa.

2.2. Un nou model de treball

Als últims anys el model del treball emprenedor ha anat canviant. La seva evolució en els últims set anys ha anat canviant mitjançant les altes i baixes a la Seguretat Social, cosa que posa de relleu l'impacte de la crisi econòmica que ha hagut al nostre país.

De l'anàlisi de la població autònoma en aquest anys de crisi a territori espanyol podem destacar diferents ítems:

- La població autònoma s'ha reduït en un 12,16% des de que va començar la crisi cap al 2008 fins al 2013.
- Des de el 2013 el número d'autònoms ha tornat a pujar i al següent any, 2014, ja havien crescut un 4,1%.
- Ha augmentat el percentatge d'autònoms respecte a la població ocupada en aquests últims anys. Ha crescut fins el 19% aprox., un 1,34% més que abans de la crisi.
- S'està generant un fenomen nou al mon laboral, amb gran número, tant de altes com de baixes, d'autònoms a la Seguretat Social, provocat per la falta d'altres sortides al mercat laboral.

Vegem una descripció més detallada d'aquesta nova realitat laboral i la seva relació amb les oportunitats per a la nostre empresa.

Els autònoms suposen el 19% aprox. de la població ocupada al 2014, els quals el 93,75% cotitzen al règim d'autònoms normal i un 6,25% al règim especial per l'activitat agrària. Després d'anys de caiguda durant la crisi als anys 2013-2014 ha començat a créixer el número d'autònoms un 0,95% més al 2013 i un 2,1% al 2014, tot respecte a l'any anterior. (ANNEX 1)



Fuente: Seguridad Social: nº de personas inscritas en el R.E.T.A. y en el régimen agrario por cuenta propia (hasta 2009) o el nuevo Sistema Especial de Trabajadores Agrarios (S.E.T.A.), de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario (desde 2008).

També s'ha reduït el percentatge, d'autònoms agraris, un sector que ha patit una major caiguda durant la crisi; de representar el 8,8% dels autònoms al 2005 al 6,25 al 2012, una caiguda del 30% aprox.

Destacar que tot i la baixada dels autònoms a la crisi, aquesta reducció ha sigut a un menor ritme que la reducció de població empleada per compte d'altri. La població autònoms dels últims anys està empenent per necessitat, moltes vegades per la falta de sortida professional al mercat laboral, i s'ha de veure si podran consolidar-se i tenir la capacitat de crear treball. **La nostra empresa té aquí oportunitats de negoci.**

Han augmentat, després d'aquets anys de crisi, les empreses unipersonals conjuntament amb les microempreses que, juntes, ja representen el 90% de les empreses espanyoles amb 3.146.570 empreses. Aquestes són les més fràgil econòmicament si hi ha un canvi al seu entorn. **Aquesta dada també és significativa i positiva a l'hora de considerar com a viable el tipus d'empresa que proposem.**

Avui en dia estem assistim en primera persona a un canvi important en els autònoms, ja que han patit una gran renovació. Així ho demostren el número de baixes i d'altres, un número que guarda una gran relació amb la forta incidència de la crisi en els sectors com la construcció o l'indústria, fet que ha reforçat la posició del treball per compte propi com a sortida laboral. **Tot això portarà a la recerca d'altres oportunitats laborals a través de l'emprenedoria i l'autoocupació, molt probablement en sectors diferents als dels seus llocs de treball anteriors, de manera que aquests nous emprenedors necessitaran d'assessorament integral per als seus nous negocis.**

El número d'altres d'autònoms ha pujat consecutivament des de el 2010 fins el 2013, on hi van haver-hi un 42,3% més d'altres que al 2010. Posa en relleu que els nous autònoms s'estan incorporant de sectors on hi ha un increment d'aquests com a l'educació, a la sanitat o a les professions tècniques o de serveis de tecnologia i comunicació. **Aquesta tendència avala les expectatives d'èxit de la nostra empresa, el treballador considera l'emprenedoria com una opció més de sortida laboral en tots els sectors econòmics.**

En contra de la normalitat a l'any 2013 després d'aquesta alta pujada del número d'altres d'autònoms, també es va registrar una alta pujada del número de baixes d'autònoms, per exemple a aquest any al 2013 va haver-hi un 22,7% de baixes respecte a les altes del 2012, i que si ho veiem a l'històric al 2013 hi ha 22,8% més de baixes que al 2010. **Això posa de manifest la dificultat que tenen les empreses autònomes per consolidar els seus negocis al entorn, tant els nous autònoms com els més experimentats i ho necessària que pot arribar a ser una empresa d'assessoria integral que realitzi tot el procés d'implantació i desenvolupament d'aquestes noves empreses.**



Font: Seguretat Social

Com a conclusió, la crisi va afectar tot el mercat laboral, espanyol, català i comarcal, però, **durant la crisi i ja a la sortida d'aquesta, l'autoocupació i la emprenedoria són opcions plausibles de sortida laboral**, tant per a treballadors que provenen de **sectors decadents** (construcció) com per a nous **professionals de sectors més innovadors**.

Tant uns com altres, per diferents motius, **requeriran d'assessorament en la implantació i desenvolupament de les seves noves empreses en aquests nou entorn altament competitiu perquè aquestes tinguin èxit.**

2.3. Perfil emprenedor

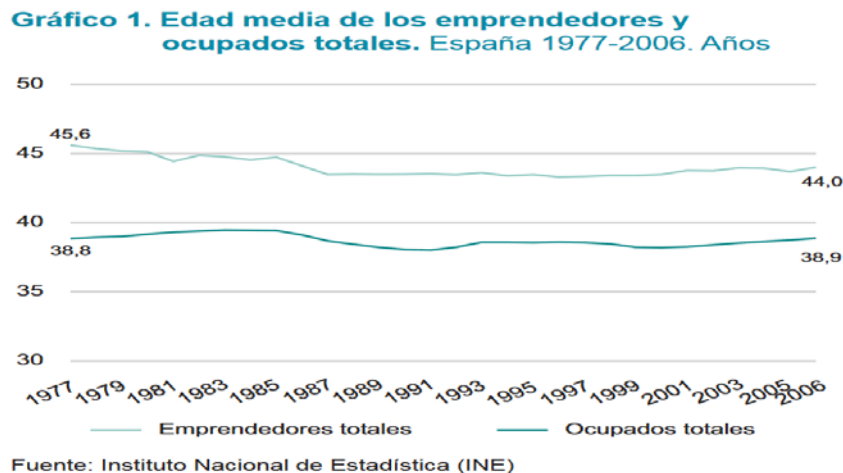
Per tenir **tota la informació pertinent per poder fer un anàlisi del nostre possible futur client** hem de buscar les **característiques generals de l'emprenedor** espanyol, i així veure els seves virtuts i carències i no només en l'àmbit nacional, sinó comparar aquest perfil espanyol amb altres països del primer món per veure als nostres avantatges i les nostres oportunitats de millora.

2.3.1. Perfil de l'emprenedor espanyol

Hem recavat dades de publicacions econòmiques sobre l'evolució del perfil de l'emprenedor espanyol a la crisi, abans, al 2008, durant, al 2010, i a l'actualitat, 2015.

PERFIL DE L'EMPREDOR AL 2008

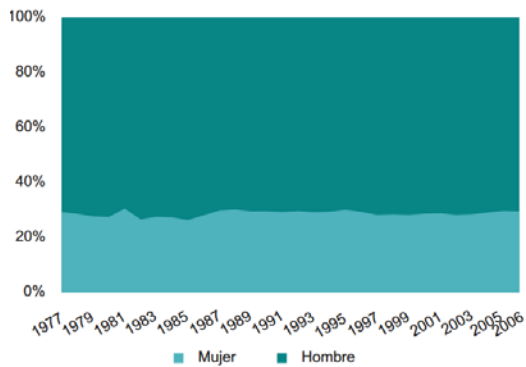
A l'any 2008 es va produir un **rejoventament del col·lectiu emprenedor** respecte els darrers anys com podem veure al gràfic. En aquest any l'edat mitjana de l'emprenedor espanyol era d'uns 44, i s'ha rejuvenit respecte les mitjanes dels darrers anys com la de 1977 que era de 46 anys aproximadament.



Aquest rejoventament ha estat causat pel desenvolupament de l'estat de benestar a l'estat espanyol i concretament per l'impuls del sistema públic de pensions, cosa que ha fet que els emprenedors de més edat no comencin a crear la seva empresa sinó que decideixen jubilar-se, i la millora del sistema educatiu, que ha fet que els emprenedors no comencin tan joves i segueixin estudiant per formar-se més.

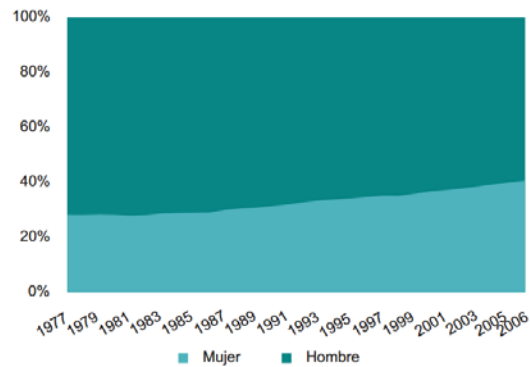
Si ens fixem en el sexe de l'emprenedor veiem que les dones estan poc representades al món emprenedor, només representen el 29% del total enfront el 71% d'homes. Com es veu als gràfic, tot i que ha augmentat el percentatge de dones ocupades no el de dones emprenedores.

Gráfico 6. Distribución por sexo del total de emprendedores. España 1977-2006



Fuente: INE

Gráfico 7. Distribución por sexo del total de población ocupada. España 1977-2006



Fuente: INE

En resum el perfil de l'emprenedor espanyol de 2008 es un home de 44 anys amb alta mobilitat geogràfica i amb voluntat de millora i estudi continu.

PERFIL DE L'EMPREDOR AL 2010

Aquest perfil del 2008 va canviar amb la crisi econòmica del país, **l'edat mitja de l'emprenedor va baixar fins els 36 anys** una baixada de 8 anys en un par d'anys una baixada molt radical si la comparem amb l'evolució de l'edat abans de 2008, que va baixar en 31 anys només dos anys de la mitjana. Això es degut a l'alta taxa d'atur juvenil, que ha fet que l'única manera de trobar treball dels joves sigui ser un emprenedor.

També ha canviat dos aspectes en el perfil de l'emprenedor, primer, tot i que les **dones** encara no són la majoria de les persones emprenedores, han crescut molt percentualment, **del 29% al 2008 al 36% al 2010**. I segon, el canvi de tipus de negoci i de prioritats empresarials. En aquest any les empreses es van centrar en el sector del consum, en mercats competitius, i amb poca utilització de tecnologies i voluntat d'innovació.

Per definir finalment el perfil de l'emprenedor al 2010, durant la crisi, és un home de 36 anys amb estudis professionals o universitaris, amb un alt nivell de renda i amb voluntat d'ingressos immediats.

PERFIL DE L'EMPREDOR AL 2015

Per últim hem analitzat el perfil de l'emprenedor a l'actualitat, al present més proper, l'emprenedor de 2015. L'edat mitjana dels emprenedors **s'ha estabilitzat en el 33-34 anys** des de el 2010 això confirma el perfil del emprenedor jove amb estudis universitaris o professionals que degut a l'atur juvenil no pot trobar treball o volen emprendre individualment.

També **ha canviat el perfil de l'empresa** cap a una enfocada en el món tecnològic, on el 25% d'aquestes empreses esperen facturar més de 150.000€ al primer any. Aquestes empreses solen tindre entre 2 i 10 treballadors (70%) i la meitat té entre 1 i 3 anys de vida.

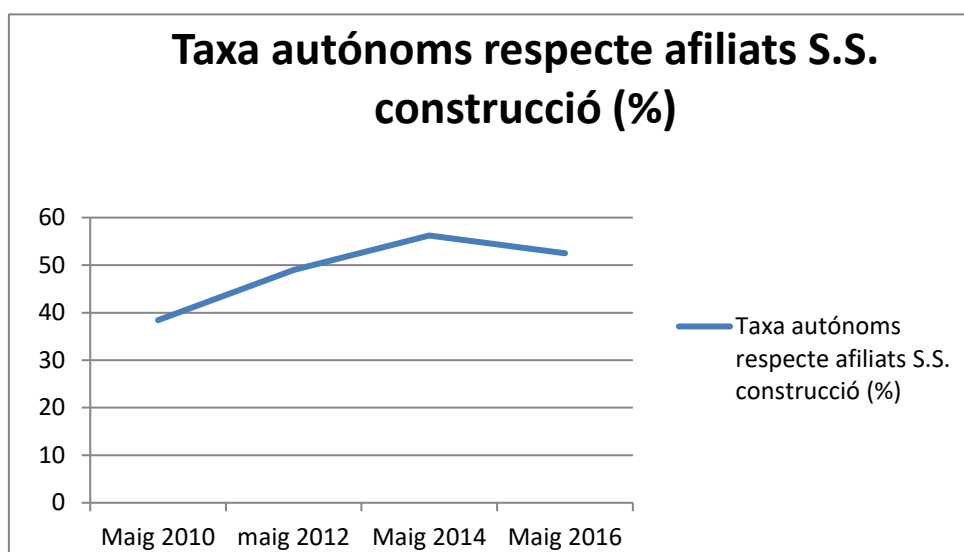
Els emprenedors d'aquestes empreses no es la primera vegada que intenten materialitzar la seva empresa (el 60% ja ho havia intentat sense èxit). **El requeriment més difícil que ha superat ha estat la finançament.** El 60% amb capital propi, el 28% amb ajut de les famílies i els amics, i el 12% amb subvencions públiques o privades.

Les raons que van donar els emprenedors per crear l'empresa van ser l'oportunitat de fer un **bon negoci (77%), per esperit emprenedor (20%), o per necessitat (3,2%)**. Per últim la diferència entre els homes i les dones emprenedores s'ha ampliat fins un dels màxims històrics, en quant que els homes representen el 83% i les dones només el 17% dels emprenedors.

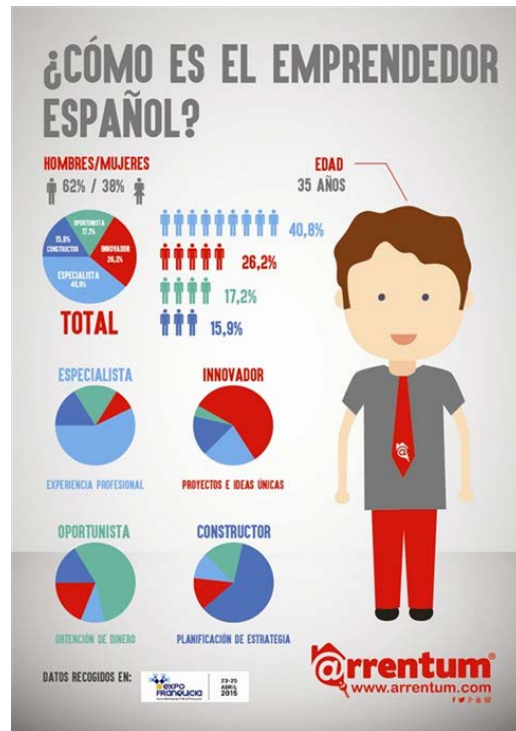
Per resumir el perfil de l'emprenedor espanyol a l'actualitat es d'un home de 33-34 anys amb estudis universitaris o professionals, que ja ha intentat fer negoci anteriorment, que ha tingut problemes de finançament, i centrat en el sector tecnològic.

Llevat d'això hi un altre perfil que es repeteix molt en els temps i tot i no ser el predominant, existeixen un gran nombre de persones que es podrien veure identificades, i **es el perfil de la persona experta en sectors deprimits per la crisi i que opten per l'autoocupació.**

Per exemple, al sector de la construcció espanyol, que després de la bombolla immobiliària va esdevenir un munt d'aturats, com veiem al gràfic, als anys 2014 i 2016 que es quan el percentatge d'autònoms del sector de la construcció supera el 50% del total d'afiliats a la S.S., coincideix amb la màxima baixada d'atur d'aquest sector, i això es degut a aquest tipus d'emprenedor madur amb molta experiència laboral, que per la seva edat i pel seu sector no troba treball.



Amb el seu coneixement del sector com a pilar principal, decideix crear la seva empresa, té més de 40 anys, no contracta treballadors, i amb ampla experiència laboral. Aquestes són les seves principals característiques. **Aquest emprenedor té com a desavantatge dificultats per desenvolupar-se en un món laboral més evolucionat del que hi havia abans i això genera oportunitats per a una empresa d'assessoria i consultoria integral com la nostra.**



CONCLUSIÓ

Com a conclusió, podem establir dos tipus de emprenedors:

- TIPUS 1: Està actualment enfocat al món de la tecnologia i la innovació permanent, però encara sense una gran experiència professional. Crea empreses amb una durada mitjana de 1-3 anys. Pot tenir algun fracàs previ a la implantació d'una empresa i això ens indica un alt nivell de creació i destrucció d'empreses, no només per l' incorporació de nous emprenedors, sinó perquè els que han fracassat ho tornen a intentar.

Oportunitats per la nostra empresa:

- o La dificultat que tenen els emprenedors per obtenir finançament podria permetre especialitzar-nos en aquesta part de la posada en marxa del negoci amb la creació de plans de finançament personalitzats, facilitar la relació amb les entitats bancàries i comparar i establir la millor font de finançament.

- La experiències fracassades amb la implantació d'empreses fan d'aquest emprenedor un possible client receptiu a una assessoria i consultoria integral que l'asseguri l'èxit en el seu nou negoci.
 - Son emprenedors molt especialitzats en el seu sector però amb carències amb altres àmbits generals de l'emprenedoria (tràmits, projectes tècnics, gestions administratives, etc.) i per tant, receptius a contractar aquest tipus de serveis.
- TIPUS 2: Emprenedors madurs, que provenen de sectors molt afectats per la crisi i amb poques oportunitats de regeneració, amb poca formació i res habituats a l'emprenedoria, a la gestió, als tràmits.

Oportunitats per la nostra empresa:

- Aquest tipus de client necessita una ajuda amb totes les fases d'implantació d'una nova activitat econòmica, vol "muntar" un negoci però no coneix els factors determinants que poden determinar el futur del mateix, tampoc es mou bé amb les gestions burocràtiques i , a més, es un bon client per a oferir un servei d'ajut permanent per el seu negoci i com les seves idees es poden adaptar a aquests nous temps i a aquest nou món laboral.

2.3.2.Comparació amb altres països

També hem fet una comparació de l'emprenedor espanyol i la PYME espanyola amb la d'altres països occidentals, del primer món, com els europeus o EUA.

Primer de tot direm en que destaca Espanya (especialment extrapolable a Catalunya, donat la seva històrica actitud emprenedora)

- Primer, en optimisme, superem la mitjana del primer món del 62% fins ha arribar a que el 65% dels nostres emprenedors tenen una visió optimista del futur.
- Segon, en intenció de contractació, el 27% dels emprenedors creuen que contractaran més personal al pròxim any, mentre que la mitjana dels països del primer món és del 22%.
- Tercer, en la creació de nous productes i serveis.
- Quart, en la eficiència que tenen les empreses en convèncer als banc perquè el hi donen préstecs, tot i que a Espanya es creu que els bancs no solen donar préstecs als autònoms, el 25% dels nostres emprenedors han rebut ajut dels banc enfront el 16% de mitjana.

A continuació anem a comparar els nostres valors i estil empresarial:

- L'empresari espanyol és, junt amb el francès, el que més hores setmanals dedica al seu negoci amb un total de 47 hores, la mitjana es de 42 hores setmanals.
- És el que menys descansa, només 30 minuts per esmorzar.
- Espanya és el segon país que menys vacances fa a l'any, 20 dies de mitjana, per sota dels 26 dels Països Baixos però per sobre dels 10 dies dels EUA.
- Tot això fa baixar la nostra eficiència, més hores de treball pel mateix resultat.

Després tenim que els tres aspectes que més valoren els nostres emprenedors:

- La sensació de tindre el control.
- La possibilitat de treballar en diferents llocs.
- La satisfacció de sentir que són capaços de dirigir un negoci.
- Però tot i això, tant nosaltres com els altres països ens considerem els menys emprenedors. Al cap estaria EUA, seguit d'Alemanya, Regne Unit, Holanda, França i en últim lloc Espanya, segons la percepció europea.

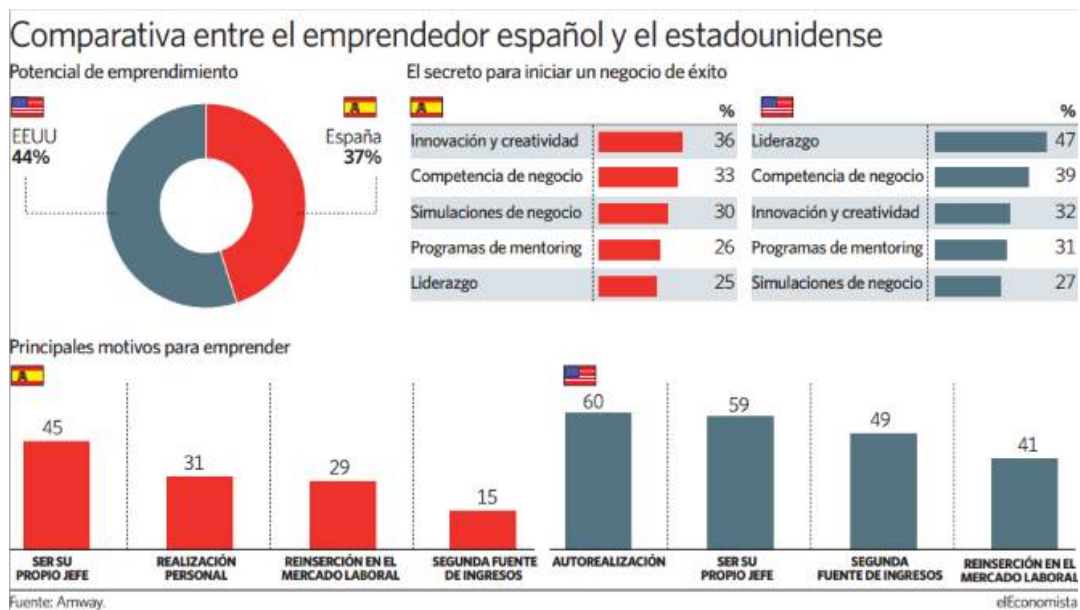
La societat espanyola i el caràcter tampoc no ajuden, farem una comparació amb uns dels països on l'emprenedoria ha sigut i és uns dels motors de l'economia, els Estats Units.

- El 62% dels espanyols consideren que la societat que l'envolta i el govern no els hi donen l'ajut necessari, mentre que a països com EUA només ho pensen el 30% dels emprenedors.
- També ens diferencia, como dada molt il·lustrativa, dels emprenedors de Estats Units la por que tenim els espanyols a les decepcions o la fallida. L'emprenedor nord-americà ho considera un pas de l'aprenentatge; l'espanyol una mala nota, un fracàs personal.
- Una altre factor és la visió negativa que tenim els espanyol dels nostres productes, valorem més un producte estranger que espanyol, el considerem de més qualitat, més ben fet i no sempre és així.
- Un cert refús espanyol a l'emprenedoria que ve des de la universitat, des de la educació. Mentre que a Espanya es considera l'actitud emprenedora com a formació complementaria, a Estats Units és formació vital.

Encara en la comparació amb els nord-americans ens fixem en altres dos diferències substancials que ens separen.

- Primer, l'empresari espanyol posa en actiu el seu negoci, el desenvolupa i es queda al negoci fins que baixa la popularitat del seu producte/servei. Això es perquè considerem el negoci com un fill més de la nostra família i vendre'l seria com vendre un fill.

- En canvi, el nord-americà considera el negoci com a una fàbrica de diner. Si aconseguix més venent l'empresa que continuant produint en ella, ell la vendrà. El cicle és el de posar en marxa el negoci, desenvolupar-lo i vendre'l quant està en ple desenvolupament per treure el màxim de diners.
- Segon, els espanyols deleguem les feines de més responsabilitat a persones de confiança tot i que no siguin les més qualificades, cosa que a vegades causa que el negoci no vagi bé.
- Els nord-americans deleguen aquests llocs a persones molt qualificades perquè el seu negoci no fracassi.



Font: Amway. *El Economista.com*

Però deixant enrere aquets aspectes negatius, els complexos, la por al fracàs o la dificultat de la burocràcia espanyola, el millor avantatge espanyol és el nostre esperit innovador.

- L'emprenedor espanyol és el que més innova, el 61% dels espanyols tenen o volen tindre un producte innovador per portar-lo al mercat, enfront tenim que només el 41% de la mitjana dels altres països tenen la mateixa opinió. Això és perquè l'emprenedor espanyol busca tenir un producte únic i arriscar-se a veure si pot treure un gran benefici.
- Als altres països busquen el benefici segur i les empreses s'especialitzen en productes que ja estan en venda i intentar lluitar amb la competència amb la variació de preu i/o qualitat.

En conclusió podem dir que:

- Els nostres emprenedors tenen un model de realització empresarial diferent a la resta dels països occidentals. I el tenim que aprofitar al nostre favor.

- L'optimisme i el nostre esperit innovador ens proporciona una gran ambició per triomfar amb el nostre negoci i fer un pla empresarial de llarga durada.
- Però també tenim contres, com les faltes d'ajudes i el menyspreu cap al producte espanyol pròpiament dit.

Oportunitats per la nostra empresa:

Aquesta comparació amb d'altres països ens mostra una sèrie d'oportunitats pel nostre projecte, per la nostra empresa:

- La falta d'ajut del govern és un fet, però moltes vegades és per la falta de recerca. La nostra empresa podria buscar totes les subvencions que l'Estat, la comunitat autònoma o el municipi ens ofereix.
- La falta de confiança del consumidor, té una fàcil solució, la creació d'un pla de màrqueting que fomenti en gran mesura la compra de producte i d'idees locals.

2.4. Resum conclusions

Aquest capítol ens ha permet definir, a més dels que ja hem anat explicant, una sèrie de línies principals a considerar en la definició del nostre negoci:

- Les condicions del l'entorn econòmic de la zona del Maresme, un entorn que ens pot oferir moltes oportunitats de negoci a diferents sectors que la nostra empresa oferint serveis de assessorament integral especialitzat amb cadascú dels mateixos.
- La existència d'un nou model de treball amb gran fluctuació entre baixes i altes d'activitats, cosa que demostra la dificultat que tenen els autònoms per consolidar el seu negoci en aquest entorn.
- La rellevància dels factors socials, com la poca edat dels nous emprenedors espanyols en 33 anys, associats al sector tecnològic, un sector amb un desenvolupament a l'alça i l'existència d'un altre grup d'emprenedors amb més edat provinents de sectors econòmics greument afectats per la crisi.
- Les diferències de perfil emprenedor amb altres països del món occidental i com les pròpies singularitats caracteritzen al nostre empresari i treballador, com a eina a l'hora d'establir els serveis a oferir.
- Totes aquestes característiques que permeten fer un model empresarial o de promoció personalitzat pel client que més freqüentment es presentarà a la nostra empresa.

3. DESCRIPCIÓ IDEA EMPRESA (ASSESSORIA I CONSULTORIA EMPRESARIAL)

3.1. Objectiu de l'empresa

L'empresa és una assessoria i consultoria empresarial que pretén donar un servei complet d'assessorament i gestió del procés d'implantació d'un negoci o activitat econòmica i específicament aquelles impulsades per petits empresaris (emprenedors i autònoms).

L'objectiu de l'empresa es facilitar el procés d'implantació d'un negoci oferint la realització dels projectes pertinents a cada una de les fases de l'implantació d'un negoci, que són:

- Pla empresarial i estudi de l'entorn
- Estudi de la localització
- Assessorament jurídic
- Assessorament tècnic

3.2. Visió de l'empresa

La visió de la nostra empresa és una empresa consolidada al sector, capaç d'adaptar-se a l'evolució tecnològica, amb un alt flux de clients que gràcies a la nostra excel·lència i al nostre valor qualitat/preu segueixen confiant en nosaltres i amb uns treballadors amb un alt nivell de satisfacció i lleials al valors de la nostra empresa.

Ens veiem com una de les empreses líders al Maresme, si pot ser amb una altra sucursal, i a mig termini, creant la nostra primera sucursal fora del Maresme.

3.3. Valors de l'empresa

Tota empresa responsable ha de tenir uns valors que marquin les seves futures polítiques i les nostres les tenim ben clares:

- Qualitat: S'ofereix un servei excel·lent i proactiu, adaptat a les necessitats del client.
- Compromís: Assolirem com propi el objectiu empenedor del client.
- Seguretat: Tindràs el teu projecte d'empresa en el temps i condicions contractats.
- Confiança: Sabràs que la teva idea està en bones mans i que treballarem junts per fer-la realitat. Però és la teva idea i seràs registrat d'immediat com a propietari de la mateixa.
- Personalització: Tractarem el teu projecte como únic. I farem el pla de negoci perquè sigui com tu vols, donant solució als requeriments principals que tu ens marquis.

3.4. Què ofereix l'empresa?

L'empresa ofereix un ampli ventall de serveis tots relacionats en la posada en marxa d'una empresa com:

- Estudis d'implantació de l'empresa al mercat
- Servei jurídic i legal
- Estudis de viabilitat i/o creixement econòmic
- Estudis de màrqueting y màrqueting online.
- Servei de selecció de personal
- Servei de llicències i altres tràmits.
- Seguiment de les noves empreses

3.5. Relació Emprenedor/ Atur

Partim d'una situació de crisi econòmica que ha tingut especialment conseqüències greus en la desocupació. Les específiques característiques del mercat laboral espanyol dificulten l'incorporació al mateix. Això pot afectar a dos col·lectius:

- Persones joves que han acabat els seus estudis i no troben treball o que després d'experiències laborals de poca durada acaben també a l'atur.
- Persones expertes que venen de sectors deprimits per la crisi (construcció, indústria) i que un cop desocupats no tenen opcions de retorn a aquests sectors econòmics.

Sembla raonable llavors que, en aquestes condicions, part d'aquests desocupats optin per l'autoocupació, és a dir, a treballar per compte propi, i això serien oportunitats per a la nostre empresa, una assessoria que facilités el trànsit entre la situació de desocupació a la de l'emprenedoria.

Una empresa de assessoria integral podria tindre cabuda en el marc econòmic actual, més encara considerant que els nous emprenedors moltes vegades tenen una manca de experiència empresarial i/o coneixements legals i tècnics adients.

4. ESTUDI D'IMPLANTACIÓ

4.1. Anàlisi del mercat a la zona del Maresme. Enquesta. (ANNEX 2)

4.1.1. Introducció i característiques de l'enquesta

La enquesta és un procediment d'investigació descriptiva en el què recopilem dades per mitjà d'un qüestionari prèviament dissenyat, per fer-ne un recull de la informació dins unes condicions. L'enquestador, en aquest cas jo, es desplaça a llocs seleccionats amb anterioritat per recollir les dades d'un públic determinat.

Les condicions marcades abans de realitzar les enquestes per determinar la mostra són les següents:

- Localització: Està definida per la zona de acció o àmbit de negoci de la nostra empresa, la comarca del Maresme. Han sigut enquestades localitzades a Vilassar de Mar, com a municipi amb perfil residencial bàsicament o Mataró, capital comarcal i amb més importància econòmica i per tant, amb més pes a la mostra realitzada.
- Horari: Els horaris seleccionats per realitzar les enquestes han sigut de 10:00-13:00 i de 16:00-19:00, és a dir, en horari laboral, així podem cobrir un gran ventall de perfils diferents d'enquestats relacionats, en general, amb el nostre públic objectiu: persones sense treball o estudiants.
- Públic: L'enquestat ha de tenir més de 18 anys i menys de 65, és a dir, ser major d'edat i en situació laboral activa. No n'hi ha predilecció de sexe o nacionalitat.
- Grandària de l'enquesta: 100 enquestats

4.1.2. Resultats de l'enquesta

Els resultats de l'enquesta, en funció de la pregunta, són els següents:

- *És vostè autònom?*
 - 81% ha respost *NO*
 - 19% ha respost *SI*
- *Té vostè intenció d'emprendre un negoci?* (comptabilitzem els que havien respost *NO* a la primera pregunta)

- 57% ha respost *NO*
- 43% ha respost *SI*

A partir d'ara només comptabilitzem el conjunt de enquestats que havien respost SI en alguna de les dues primeres preguntes, és a dir, el públic objectiu

- *En quin tipus de negoci estaria pensant?*
 - 26% ha respost *Restauració*
 - 20% ha respost *Oficina*
 - 37% ha respost *Comercial*
 - 13% ha respost *Serveis Professionals*
 - 4% ha respost *Altres*

- *Aniria a una empresa perquè li realitzi o li ajudi en la posada en marxa/ la millora del seu negoci?*
 - 2% ha respost *NO*
 - 72% ha respost *Podria plantejar-m'ho segons l'oferta*
 - 26% ha respost *SI*

- *Coneix alguna empresa que realitzi aquest servei per la zona (Maresme)?*
 - 68% ha respost *NO*
 - 32% ha respost *SI*

- *Quin preu estaria disposat a pagar perquè li realitzin aquest servei integral (llicències, estudis de màrqueting, finances, etc.?)*
 - 76% ha respost de *3.000 a 4.000 €*
 - 22% ha respost de *4.000 a 5.000 €*
 - 2% ha respost *Més de 5.000 €*

4.1.3. Conclusions

Després de veure aquestes dades podem treure algunes conclusions. Es cert que és una mostra restringida però no deixa de ser un reflex de diversos ítems:

- El percentatge de persones en règim d'autònoms és significatiu (19%) i coincideix a les dades teòriques generals explicades a l'apart 2.2. del present document.
- De tots el enquestats, el 54% són autònoms o pensen que podrien iniciar un negoci. Aquesta dada ens indica que l'emprenedoria es una opció més, contemplada per desenvolupar-se professionalment, per guanyar-se la vida.

- L'autoocupació o empenedoria no es considera una excepcionalitat y ser autònom o empenedor es una opció més de treball, de activitat econòmica.
- Ser autònom o empenedor ademés no és una opció per descart o alternativa. Pot ser una opció de predilecció.
- La majoria dels enquestats opten per les activitats comercials, és a dir, que aquest tipus d'activitat i client haurà d'estar present de manera rellevant i especialitzada en els nostres serveis de gestoria i assessorament de la nostra empresa.
- La majoria dels enquestats no coneix una empresa de consultoria que pugui donar aquest servei integral, això mostra que hi ha un espai comercial per la nostra empresa i que per atraure els clients es tenen que realitzar bones campanyes de publicitat, amb més èmfasi als mesos inicials.
- Els recursos econòmics disposats pels enquestats a destinar a un assessorament tècnic-legal extern està majoritàriament al voltant dels 4.000 €. Como veurem aquest valor permet la nostre viabilitat econòmica, i inclús ens permet posar inicialment preus a la baixa per atraure més clients, és a dir, farien una diferenciació per preu que ens donés un avantatge competitiu inicial per fer-nos lloc al mercat.

4.2. Anàlisi de empreses similars

L'anàlisi de les empreses s'ha realitzat mitjançant una entrevista en persona amb responsables d'assessories o consultories empresarials del Maresme.

Les empreses enquestades han sigut:

- UR Iniciativa Empresarial
- Roy Assessors, SL.

UR Iniciativa Empresarial

Aquesta empresa va ser constituïda recentment (2015) consta de 3 treballadors amb contracte indefinit.

Els problemes dels primers mesos van ser el desconeixement de la clientela d'aquell servei i, per tant, el baix nombre de clients inicials.

La seva progressió des de l'obertura de l'empresa ha estat positiva, van començar els dos primers mesos amb poca clientela, però amb una bona publicitat mitjançant una pàgina web i anuncis a les revistes va augmentar el volum de negoci.

El millor punt a destacar que ha fet referència la responsable ha estat la rapidesa del seu servei tot i tenir pocs treballadors. Un punt de millora seria el augment del nombre de clientela actual per millorar els comptes i un augment del ventall de serveis, aquest compost per serveis laborals, fiscals, contables i administratius.

Desconeixen competència propera.

Roy Assessors, SL.

La segona empresa és una empresa tradicional de la zona, porta des de 1922 oberta i consta de més de 25 treballadors amb contracte indefinit.

Els problemes inicials de l'empresa no s'han pogut saber ja que els fundadors d'aquesta, els avis de l'actual propietari han defallit.

La seva progressió ha estat a una gran velocitat, han passat de un petit despatx amb 6 treballadors a un local de més 2.000 m2 i més de 25 treballadors. Aquest augment de les dimensions de l'empresa els hi ha permet publicitar-se de moltes maneres, mitjançant pàgina web, mitjans de comunicació, revistes, bolígrafs, samarretes i publicitat a els autobusos.

El seus punts a destacar són el multiservei, ja que ofereixen serveis d'assessorament laboral, fiscal, comptable, jurídic, gestor de vehicles i estrangèria. També destacar la seva professionalitat, experiència i coneixement.

Els punts a millorar segons la responsable serien el control dels terminis, dels expedients i dels treballadors, internacionalitzar-se i aplicar les noves tecnologies com les App's.

Tenen coneixement de empreses que en alguns serveis li fan competència com Gestoria Luís, Sagime, Gestoria Barceló i Amsel Assessors.

Conclusions

- El desconeixement inicial de las empreses és un factor a considerar en el moment de l'obertura de l'establiment. S'han de fer campanyes de publicitat.
- La presència d'empreses de assessoria, exigeix una diferenciació de la nostra. Els eixos inicials d'aquesta diferenciació serien:
 - o La singularitat amb un servei integral amb serveis únics (localització, pla de màrqueting, selecció personal)
 - o L'excel·lència
 - o La personalització
 - o La sinergia amb altres empreses relaciones (enginyeries)
 - o El preu
 - o La capacitació professional i sentiment d'empresa

4.3. DAFO

El DAFO és una eina d'estudi de la situació d'una empresa o un projecte, analitzant les seves característiques internes (Debilitats i Fortaleses) i la seva situació externa (Amenaces i Oportunitats) en una matriu.

A continuació realitzarem el nostre propi anàlisi:

DEBILITATS <ul style="list-style-type: none">▪ Inexperiència en el negoci▪ Desconeixement inicial dels clients	FORTALESES <ul style="list-style-type: none">▪ Possibilitat de realització del projecte de manera integral .▪ Ampli ventall de serveis.▪ Idees innovadores i adaptades al nostre temps basades en la excel·lència.▪ Preus competitius
AMENACES <ul style="list-style-type: none">▪ Consolidació de la competència al mercat▪ Falta de confiança amb la situació econòmica del país	OPORTUNITATS <ul style="list-style-type: none">▪ Clientela propera al local (campus universitari, gran ciutat, polígons industrials)▪ Augment del nivell emprenedor de la zona

4.4. Estudi de localització: Cercar el local per duu a terme l'activitat

4.4.1. Introducció i condicions mínimes

Una de les feines que hem realitzat ha sigut la recerca minuciosa d'un local adient per realitzar la nostra activitat econòmica.

Aquest local no pot ser el primer que veiem pel carrer perquè hem establert certs aspectes mínims que han de tenir, els nostres criteris de selecció, que són els següents:

- Local de lloguer
- Mínim 5 llocs d'oficina i sala de reunions
- Lavabo
- A l'àmbit de Vilassar de Mar i amb sortida al carrer (No pisos)
- Preu de lloguer
- Accessos
- Aparcament

4.4.2.Locals candidats

Donades aquests criteris i després de revisar un munt d'ofertes de moltes agències immobiliàries ens hem quedat amb varies opcions que compleixen tots els requisits mínims i a més afegeixen extres. Els locals són:

– LOCAL 1

Oficines al carrer Sant Jaume nº15, Vilassar de Mar

- 700 €/mes
- 100 m2
- Traster, lavabo i aparador frontal
- 4 llocs de treball + sala de reunions + recepció
- Calefacció i aire condicionat
- Proper parades bus local, bus provincial i tren
- Mobiliari no inclòs

– LOCAL 2

Oficina a la Plaça Josep Tarradellas nº29, Vilassar de Mar

- 650 €/mes
- 80 m2
- Lavabo i aparador frontal
- 3 llocs de treball + sala reunions + despatx
- No calefacció ni aire condicionat
- Proper parades de bus local
- Mobiliari no inclòs

– LOCAL 3

Oficina al carrer Sant Ferran nº36, Premià de Mar

- 220 €/mes
- 70 m2
- Traster i lavabo
- 3 llocs de treball + sala de reunions
- Calefacció i aire condicionat
- Proper parades autobús local i autopista
- Mobiliari inclòs

– LOCAL 4

Oficina al carrer d'Ernest Lluch nº 32, Mataró

- 2500 €/mes
- 195 m2
- Lavabo
- 4 llocs de treball + sala de reunions per crear
- Cafeteria
- Servei consergeria i seguretat
- Servei neteja
- Calefacció i aire condicionat
- Servei de conferències
- A la zona del TecnoCampus

– LOCAL 5

Oficina al carrer d'Ernest Lluch nº 32, Mataró

- 1145 €/mes
- 100 m2
- Lavabo
- 5-6 llocs de treball i sala de reunions compartida
- Cafeteria
- Servei de neteja i seguretat
- Calefacció i aire condicionat
- A la zona del TecnoCampus

4.4.3.Ponderació dels criteris de selecció

Per poder determinar el local idoni utilitzarem un mètode de valoració basat en la ponderació de els següents criteris de decisió, on es troben la qualitat dels accessos, l'aparcament proper, el número de llocs d'oficina, la disponibilitat de sala de reunions i d'altres:

I. Accessos

Molt bo	Via principal i/o transport públic < 100 m	3 punts
Bo	Carrers urbans i/o transport públic < 1000 m	2 punts
Regular	Carrers urbans secundaris i/o transport públic > 1000 m	1 punt

II. Aparcament

Molt bo	Aparcament < 100 m	3 punts
Bo	Aparcament < 300 m	2 punts
Regular	Aparcament > 300 m	1 punt

III. Número de llocs de treball oficina

Molt bo	5-6 llocs	3 punts
Bo	4 llocs	2 punts
Regular	3 - > 7 llocs	1 punt

IV. Sala de reunions

Sala de reunions pròpia	3 punts
Sala de reunions compartida	2 punts
Sense sala de reunions construïda	1 punt

V. Altres

> 5 extres	3 punts
5 extres	2 punts
< 5 extres	1 punt

4.4.4. Resultats

A continuació, classificarem les ponderacions obtingudes per a cada local en la següent taula d'avaluació:

	Preu/m2	Lavabo	Accessos (I)	Aparcament (II)	Nº llocs oficina (III)	Sala de reunions (IV)	Altres (V)	TOTAL
LOCAL 1	7 € 2 p	Si 1 p	2 p	2 p	2 p	3 p	1 p	13 p
LOCAL 2	8,13 € 2 p	Si 1 p	2 p	1 p	1 p	3 p	1 p	11 p
LOCAL 3	3,14 € 3 p	Si 1 p	2 p	1 p	1 p	3 p	1 p	12 p
LOCAL 4	12,8 € 1 p	Si 1 p	3 p	3 p	2 p	1 p	3 p	14 p
LOCAL 5	11,4 € 1 p	Si 1 p	3 p	3 p	3 p	2 p	1 p	13 p

Totes les opcions tenien avantatges i inconvenients però després de fer el quadre comparatiu tenint en compte el preu/m2, la disponibilitat de lavabo, la facilitat per accedir, la facilitat per aparcar, el número de llocs de treball, la disponibilitat de sala de reunions i altres extres, la màxima puntuació l'obté el local 4.

Aquest local, tot i que no té la millor qualitat-preu del locals, la facilitat per accedir, la disponibilitat d'un gran aparcament, el fet de tindre una gran quantitat d'extres i sobretot la seva ubicació, al costat d'un potencial client com és l'estudiant universitari i una gran ciutat com és Mataró, confirma que la decisió ha sigut l'adient.

4.5. Estudi jurídic i legal (Llicències i autoritzacions necessàries)

Les llicències municipals necessàries per a la implantació de la nostra activitat i establiment són les següents:

- **Llicència d'obres menors (per obres del condicionament interior sense canvi de distribució).**

Es tracta de un local buit que s'ha de condicionar i adequar a l'activitat. S'ha de fer un distribució interior amb els diferents espais necessaris. Aquestes obres estan subjectes a llicència d'obres menors.

Es tramitarà davant l'Ajuntament de Mataró i es tramitaran sota la modalitat de Comunicat previ d'Obres per canvi de distribució interior.

S'ha de fer un petit projecte tècnic de descripció de les obres (memòria descriptiva, plànol de planta i pressupost) i es presenten en les oficines de l'Ajuntament, obtenint-ne la llicència immediatament.

Normativa de referència: Ordenança de Llicències urbanístiques (Aj. Mataró).

- **Llicència d'activitat.**

La nostra activitat, classificada dins de l'Annex I de la Llei 16/2015 en l'epígraf 702 "Activitats de consultoria de gestió empresarial amb superfície inferior a 500 m2", i per tant, és una activitat innòcua (sense repercussió mediambiental).

Es tramitarà davant l'Ajuntament de Mataró en la modalitat de Declaració responsable d'activitat innòcua.

S'ha de complimentar un joc d'impresos per a la declaració responsable i aportar un Certificat Tècnic d'activitat (realitzat per un enginyer o arquitecte).

Una vegada presentat la documentació ja es pot obrir l'establiment.

Normativa de referència:

- Llei 16/2015, de 21 de juliol, de simplificació administrativa de l'administració de la Generalitat i dels Governos Locals.
- Instruccions Tècniques de l'Ordenança d'intervenció municipal d'Activitats.
- Ordenança reguladora del soroll i els vibracions.

- **Legalització de les instal·lacions.**

Les instal·lacions de l'establiment seran:

- **Electricitat.** En baixa tensió i monofàsica (230 V). Aquesta instal·lació està regulada per el Reglament Electrotècnic de Baixa Tensió e ITC. Donat la superfície pública del local (>40 m²) aquesta instal·lació s'ha de legalitzar mitjançant projecte tècnic i certificació final d'obra d'un enginyer competent , a més del Certificat d'instal·lació del Instal·lador autoritzat.

Abans la posada en marxa s'haurà de passar un control inicial per part de una Entitat d'Inspecció i Control. Quan tot sigui favorable es procedeix a la seva inscripció mitjançant declaració responsable en la Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de la Generalitat de Catalunya (es possible fer-lo online).

- **Climatització.** La instal·lació de climatització estarà composta per unitats autònomes (bombes de calor) i sistemes de ventilació adients. Segons especificacions aquesta instal·lació tindrà una potencia superior a 5 kW e inferior a 70 kW tèrmics. Per a la seva legalització es suficient el certificat de l'instal·lador autoritzat i després la seva inscripció mitjançant declaració responsable en la Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de la Generalitat de Catalunya (es possible fer-lo online).
- **Fontaneria i sanejament.** Aquestes instal·lacions s'han de fer segons les normes tècniques aplicables (Código Técnico de la Edificación) però no requereixen d'una legalització específica (a part de la llicència d'obres ja anomenada).
- **Instal·lacions contra incendis.** En el nostre cas solament es necessiten extintors i un contracte de manteniment dels mateixos.

No es requereix cap autorització administrativa més.

- **Consideracions**

En el procés d'obertura de l'establiment hi haurà 2 instal·lacions, electricitat i climatització, que s'hauran de legalitzar abans d'obrir, i per tant, hem de considerar aquests requeriments en el termini de implantació i obertura del negoci (per exemple, a l'hora de programar la publicitat (Iluminosa) , anuncis, ets).

4.6. Projectes de l'establiment (Local). Plànols (ANNEX 3)

Relacionat amb les legalitzacions i llicències s'han de fer els següents projectes:

- Projecte de reforma, condicionament i adequació del local.
- Projecte elèctric de baixa tensió.
- Projecte d'activitat i obertura de l'establiment.

Aquest Projectes els han de veure tècnics competents, i donat que es tracte d'un local comercial o de serveis amb instal·lacions, crec que el més adient és un enginyer industrial o enginyer tècnic industrial. Es contractaren tots al mateix despatx d'enginyeria.

No obstant, s'ha fet un estudi de distribució inicial per comprovar d'idoneïtat del local, la seva funcionalitat i adequació a les necessitats i requeriments de la nostra activitat.

Els plànols estan realitzats i es pot veure perfectament la distribució de la sala (veure annex 3).

4.7. Termini d'implantació

Des de l'inici de les obres, el termini de finalització de les mateixes i posada en marxa de l'activitat es considera de 10 setmanes.

4.8. Despeses d'implantació de l'activitat (ANNEX 4)

Les despeses d'implantació de l'activitat són aquelles necessàries per poder realitzar les obres, instal·lacions, projectes, tràmits e impostos, pertinents, per l'inici de l'activitat.

També son despeses d'implantació l'equipament necessari per a la posada en marxa de l'activitat.

A l'annex 4 hi ha un estat de mediacions i pressupost corresponents al pressupost d'obres i el resum del mateix es el que es mostra a la següent taula:

PRESSUPOST D'IMPLANTACIÓ (CONSTRUCCIÓ)	
CONCEPTE	PREU (€)
Envans	5.750 €
Paviments	6.350 €
Revestiment	875 €
Fals sostre	6.400 €
Fusteria Interior	3.240 €
Pintura	6.300 €
Instal·lació elèctrica i enllumenat	14.225 €
Instal·lació de fontaneria i sanejament	3.200 €
Instal·lació de climatització i ventilació	10.900 €
Instal·lacions contra incendis	490 €
Treballs auxiliars	270 €
Neteja	380 €
Seguretat i salut	800 €
Honoraris Enginyeria	3.850 €
Taxes, impostos llicències.	1.700 €
Lloguer del local	7.500€ (*)
TOTAL DESPESES IMPLANTACIÓ 72.230 €	

(*) Es considera l'import d'un trimestre de lloguer en les despeses inicials d'implantació.

4.9. Equipament

A continuació farem tota una llista de mobiliari i equipament necessari per començar a duu a terme l'activitat (no es consideren les dotacions pressupostades en el costos d'implantació):

PRODUCTE	PREU UNITARI	Nº UNITATS	PREU TOTAL (€)
Escriptori Micke (IKEA)	69 €	4	276 €
Cadira Treball Fingal (IKEA)	35 €	4	140 €
Organitzador escriptori Rissala (IKEA)	13 €	5	65 €
Caixa cable Kvissle (IKEA)	13 €	6	78 €
Llum escriptori Ziggad (IKEA)	59 €	5	236 €
Caixonera Alex (IKEA)	129 €	6	774 €
Armari caixonera Galant (IKEA)	650 €	1	650 €
Taula Bestaburs (IKEA)	159 €	1	159 €
Ratolí Hewlett HP (MEDIAMARKT)	34 €	6	204 €
Lloc de recepció Bekant (IKEA)	297 €	1	297 €
Rellotge de paret Sprallis (IKEA)	20 €	2	40 €
Taula de reunions Bekaut (IKEA)	776 €	1	776 €
Cadira Patrik (IKEA)	149 €	6	894 €
Projector 3LCD Epson (MEDIAMARKT)	599 €	1	599 €
Pantalla projecció Vieta (MEDIAMARKT)	319 €	1	319 €
Soport projector Cechoo Hama (MEDIAMARKT)	52 €	1	52 €
Presentador làser Logitech (MEDIAMARKT)	78 €	1	78 €
Microsoft Office 5 usuaris (MEDIAMARKT)	95 €	1	95 €
Antivirus Kasperesky (MEDIAMARKT)	46 €	6	276 €
Rètol (PREU MIG)	210 €	1	210 €
Portàtil HP 255G4 (MEDIAMARKT)	247 €	5	1.235 €
Pendrive Sandisk Cruzer Blade (MEDIAMARKT)	32 €	4	128 €
Destructora de paper Fellowes Trito (MEDIAMARKT)	30 €	5	150 €

Estoreta Ratolí (MEDIAMARKT)	14 €	6	84 €
Impressora Epson Workforce (MEDIAMARKT)	202 €	2	404 €
Telèfon fixe Dagwoo (MEDIAMARKT)	20 €	6	120 €
Archivador Tjena (IKEA)	4 €	8	32 €
Ordinador AllinOne HP (MEDIAMARKT)	1.376 €	1	1.376 €
Emmagatzematge Dilly (IKEA)	75 €	1	75 €
Cafetera Zenius (NESPRESSO)	360 €	1	360 €
Dispensador aigua (ACQUAJET)	90 €	1	90 €
Sofà Landskaona (IKEA)	699 €	1	699 €
Butaca Landskaona (IKEA)	499 €	1	499 €
Taula cafè Tofteryd (IKEA)	199 €	1	199 €
Tauleta Svalsta (IKEA)	79 €	1	79 €
Catifa Roskilde (IKEA)	99 €	1	99 €
Minificus (IKEA)	5 €	1	5 €
Ventilador sostre Atoll (LEROY MERLIN)	175 €	1	175 €
TOTAL DESPESES EN EQUIPAMENT 12.027 €			

(*) Entre parèntesi proveïdor

TOTAL DESPESES D'IMPLANTACIÓ AMB EQUIPAMENT (INVERSIÓ)

- Despeses implantació (reforma i adequació local): 72.230 €
- Despeses d'equipament: 12.027 €

- TOTAL: 84.257 €

5. DESENVOLUPAMENT LEGAL DE EMPRESA

5.1. Elecció del tipus de societat

A l'elecció del tipus de societat de la meva empresa hem buscat la forma més adient pels nostres interessos, però abans hem tingut que descartar abans altres tipus de societat com la Societat Anònima (S.A.), comportava la responsabilitat absoluta en cas de problemes econòmics i un capital mínim que s'aproxima als 60.000€, les societats comanditàries, ara en desús, necessitat de més d'un soci i capital inicial de 60.000€ aproximadament, i la cooperativa, per falta no tant de capital inicial sinó de socis.

En conseqüència, hi han hagut dos opcions finals, la Societat Limitada (S.L.) i la societat limitada de nova empresa (S.L.N.E.).

- SOCIETAT LIMITADA (S.L.)
 - Possibilitat unipersonal
 - Sense responsabilitat enfront tercers
 - Tràmits: l'escriptura pública, els estatuts, l'inscripció al registre mercantil i la liquidació del AJD/ITP
 - Capital mínim de 3.005,06€ en participacions

- SOCIETAT LIMITADA DE NOVA EMPRESA (S.L.N.E.)
 - Possibilitat unipersonal
 - Sense responsabilitat enfront tercers
 - Tràmits: es redueixen per facilitar la posada en marxa
 - Capital mínim de 3.012€ dividit en participacions
 - Capital màxim de 120.202€, si es supera aquest capital es tindria que canviar el tipus de societat
 - Avantatges fiscals: aplaçament dels pagaments fins a 2 anys

Finalment hem decidit escollir la Societat Limitada de Nova Empresa, perquè després de veure les similituds entre els dos tipus de societat i veure les diferències, podem veure que tot i que si l'empresa creix molt has de canviar de tipus de societat, les avantatges tant fiscals com de constitució de l'empresa incentiven molt, i més per a una empresa única de assessorament empresarial.

5.2. Tràmits necessaris per constituir la societat i per començar a duu a terme l'activitat.

Una característica principal de la societat que hem elegit (SLNE), és que el govern ens facilita el compliment dels tràmits amb més rapidesa i un exemple de com fer-ho es per Internet, per la xarxa. Les institucions ens ofereixen reduir el temps d'espera i de trasllat ja que la plataforma PACDUE del govern d'Espanya, permet fer tots els tràmits des d'un simple ordinador. Només

caldria un desplaçament, al notari. També la plataforma web ens ofereix uns tutorials per a nous emprenedors per que no hi hagin errors en la realització dels tràmits pertinents.

Per tant, els tràmits necessaris per establir la nostra societat limitada de nova empresa (SLNE) són els següents:

- Entrar al PACDUE
- Compliment del Document Únic Electrònic (DUE)
- Impressió i enviament del DUE
- Dades identificatives de les empreses
- Dades socis
- Lloc d'activitat
- Dades de l'impost de transmissions patrimonials (ITP) i l'acta jurídica documentada (AJD)
- Declaració censal
- Treballadors per compte d'altri
- Codi del compte de cotització
- Cita amb el notari
- Dades de facturació per la SLNE
- Dades d'activitat
- Document de l'Agència de Protecció de Dades
- Acudir a l'oficina espanyola de patents i marques

5.3. Establiment de les característiques del contracte estàndard (Decidir tipus de contracte, i característiques d'aquest).

Per buscar un contracte adient a la nostra forma empresarial i al nostre pla de futur he buscat a la pàgina del Govern d'Espanya les característiques i avantatges fiscals d'alguns contractes.

Hem hagut de deixar de banda diferents tipus de contractes per diverses raons. El contracte temporal per obra i servei perquè té unes característiques que no s'adeqüen al treball. Normalment s'utilitzen per un període de realització d'una tasca.

El contracte temporal de treball jove, un contracte que a priori ens podria reduir costos fiscals però la curta durada del mateix, i la necessitat de renovar-ho permanentment i la precarietat de contracte no motivaria al treballador.

També podríem haver escollit el contracte de formació amb el que es reduiria el cost del salari base però el fet de que tinguem que oferir-li una formació en horari laboral, és un inconvenient per a una empresa que comença activitat.

Dit això hem reduït a dos les opcions, el contracte indefinit d'ajut als emprenedors i el contracte indefinit d'un jove per part de microempreses o autònoms:

– CONTRACTE INDEFINIT D'AJUT ALS EMPRENEDORS

- Jornada completa
- Període de prova d'un any
- Tenir menys de 50 treballadors
- Mantindre el treballador mínim 3 anys
- Deducció fiscal de 3000 € si el primer treballador té menys de 30 anys
- Si es contracta a un aturat que té la prestació per desocupació comporta la deducció fiscal del 50% de la prestació del treballador, es rebrà l'incentiu quan el treballador porti 3 mesos a l'empresa
- Si el treballador té entre 16 i 30 anys tindrem una bonificació en la cuota empresarial de la Seguretat Social de 1000 € el primer any, 1100 € el segon i 1300 € el tercer any
- Si el treballador té més de 45 anys tindrem una bonificació en la cuota empresarial de la Seguretat Social de 1300 €/any

– CONTRACTE INDEFINIT D'UN JOVE PER PART DE MICROEMPRESES O AUTÒNOMS

- Jornada completa o parcial
- Menys de 9 treballadors a l'empresa
- No haver celebrat aquest contracte amb anterioritat
- Tindre contractat el treballador mínim 1,5 anys
- Menor de 30 anys
- Reducció de la cuota empresarial a la Seguretat Social del 100% durant el primer any

Finalment hem decidit triar el contracte indefinit d'ajut a emprenedors. Aquest contracte té més avantatges que l'altre perquè et permet tindre una deducció fiscal en quasi tots els àmbits, si es contracta algú amb la prestació de desocupació hi ha una deducció, també deduïm si té entre 16-30 anys o major de 45, i si el primer treballador té menys de 30 anys hi ha una gran deducció.

Però les seves avantatges no només són les deducció sinó que aquest contracte té bones condicions laborals i fomenta la lleialtat del treballador cosa que fa que s'impliqui més i tingui més motivació, un aspecte vital en les empreses duradores. L'altre tot i també tindre deduccions fiscals, són de curta durada i només diària contractar a una franja d'edat molt reduïda.

5.4. Despeses legals

Les despeses legals (incloses en el pressupost d'implantació) són aquelles que es tenen que desemborsar per poder constituir la societat:

CONCEPTE	PREU (€)
Notari	(*) 241 €
TOTAL DESPESES LEGALS 241 €	

(*) 8% del cost de constitució mínim. 8% de 3012 €

6. DISSENY I DESENVOLUPAMENT DEL PLA COMERCIAL PRELIMINAR (PRODUCTE, PREU, PLAÇA (DISTRIBUCIÓ) I PROMOCIÓ)

6.1. Introducció

Inicialment i com ja hem avançat anteriorment en altres apartats, la nostra empresa es dirigeix cap al nou emprenedor especialment, i aquest nou emprenedor hauria de provenir de tres circuits diferents:

- Persones que han sortit del mercat de treball i que tenen dificultats en accedir al sector on abans treballaven i per tant decideixen autoocupar-se mitjançant activitats econòmiques diverses, de diferents àmbits.
- Persones que provenen de la universitat o un altre cicle educatiu i que una vegada finalitzats tenen dificultats per accedir al món laboral o bé per pròpia inquietud emprenedora decideixen per optar per la emprenedoria com a sortida profitosa.
- Una altra línia de clients pot provenir d'emprenedors o treballadors autònoms que ja estan en actiu però que no poden consolidar els seus negocis a l'entorn econòmic que els envolta o desitgen millorar les seves expectatives i oportunitats.

6.2. Oferta de serveis (Producte)

- Estudis d'implantació de l'empresa al mercat

L'objecte d'aquest estudi és analitzar la oportunitat de negoci d'una empresa en un àmbit concret, entre altres coses:

- Anàlisi zona d'influència
 - Anàlisi característiques competència
 - Realització d'un DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleses, Oportunitats)
 - Utilització de diferents tipus d'enquestes
- Servei jurídic i legal (formes de empresa, models de contracte, etc.)

Ofereix ajut en la constitució de l'empresa, registre de dades fiscals de l'empresa, ajut per la realització de tràmits, etc.

- Estudis de viabilitat y/o creixement econòmic

És l'estudi que disposa l'èxit o fracàs d'un projecte a partir d'una sèrie de dades, entorn del projecte, rendibilitat, necessitats de mercat, legislació aplicable, medi físic, flux de caixa, fent un èmfasi en la viabilitat financera i de mercat. És per tant un estudi dirigit a realitzar una projecció de l'èxit o fracàs d'un projecte.

- Estudis de màrqueting y màrqueting online.

És un document en el qual es recullen tots els elements, estratègies, estudis, objectius, etc, imprescindibles per delimitar i donar forma a aquest full de ruta que ens hem plantejat com a vàlid per aconseguir arribar a la nostra meta. Dintre d'aquest en destaquen algunes parts, el producte, disseny, marca, el preu, definir qualitat-preu segons a quin públic et vols adreçar, la distribució, com posicionar la marca al mercat, i la promoció, com anunciar i de quines maneres la teva marca perquè la gent elegeixi el teu producte/servei.

- Servei de selecció de personal

És el procés utilitzat per contractar o promoure individus. El significat més comú se centra en la selecció dels treballadors. En aquest sentit, les perspectives seleccionades se separen dels sol·licitants rebutjats amb la intenció de triar a la persona que serà la més adient i farà les aportacions més valuoses per a l'organització, veient els perfils que desitja el client.

- Servei de llicències i altres tràmits.

- Tramitació de llicències d'obres
- Tramitació de llicències d'activitat
- Legalització de les instal·lacions elèctriques
- Legalització d'altres instal·lacions

- Seguiment de les noves empreses

Seguiment inicial de les empreses ja constituïdes i en marxa per resoldre dubtes els primers mesos d'activitat.

6.3. Preu (ANNEX 5)

El preu dels nostres serveis es desenvolupen com estimacions inicials després de veure els preus de la competència (veure annex 5). Oferir uns preus competitius beneficiarà la atracció de clients, serveix per a competir per preu inicialment i fer-se un forat al mercat. Per tant, al ser una empresa nova al mercat començarem amb preus a la baixa:

SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS		PREU (€)
Tramitació de llicències d'obra		
Assabentat (obres de petita entitat sense projecte)		100 €
Obres menors amb projecte (local fins 200 m2)		900 €
Obres menors amb projecte (local >200 m2)		Segons pressupost d'obra
Obras majors amb projecte		Segons pressupost d'obra
Tramitació de llicències d'activitat *		
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable (local fins 120 m2)		350 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal (locals fins 400 m2)		1.000 €
Activitat per modalitat Comunicació ambiental (local fins 500 m2)		1.250 €
Activitat per modalitat Llicències i Autoritzacions ambientals		Segons modalitat
Legalització de les instal·lacions elèctriques		
Sense Projecte		350 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW		1.200 €
Amb Projecte Tècnic >100 kW		A determinar segons la instal·lació
Legalització d'altres instal·lacions.		
		A determinar segons la instal·lació
(*) Les comunicacions municipals, comunicacions ambientals i les llicències i autoritzacions ambientals estan incloses al projecte tècnic.		

SERVEI DE GESTORIA	PREU (€)
Serveis jurídics (Cartera inicial)	
Constitució empresa	900 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €
Assessoria legal y fiscal	30 €/mes
Estudi d'implantació	
Estudi de mercat	750-950 € segon tipus d'estudi
Estudi de viabilitat	
Empresa estàndard fins a 10 treballadors	250 €
Empresa completa >10 treballadors	1.200 €
Estudi de màrqueting	
Promoció	200-700 € segons qualitat promoció
Disseny marca	160-200 €
Servei de selecció de personal	
Proves de selecció + entrevistes	800-1.000 € segons nº de proves

6.4. Plaça (Distribució)

Com ha ja hem avançat a l'estudi de localització el nostre àmbit preferent de negoci serà la Comarca del Maresme amb epicentre a Mataró, però sense dubte ampliat a tota la província de Barcelona i especialment, a Barcelona, per la seva inherent capacitat econòmica.

6.5. Promoció (Publicitat)

El nostre pla de màrqueting considerarà com a públic objectiu els tres perfils anteriorment descrits al paràgraf inicial de l'apartat 6.1 i per poder arribar a ells utilitzarem diferents tipus de comunicació publicitària per tal que, primer el client rebi una bona imatge de l'empresa, i després per atraure'l cap a nosaltres, cap a la nostra oferta de serveis.

Utilitzarem inicialment cinc mètodes comunicatius:

- Pàgina web: permetrà l'accés a tot el ventall de serveis de la nostra empresa, els nostres preus, a totes les dades rellevants de la nostra empresa (ubicació, descripció personal, etc.), i un apartat per posar-se en contacte amb nosaltres mitjançant el correu electrònic i/o la trucada telefònica.
 - o <http://juandiazbaenavilas.wixsite.com/eidos> (ANNEX 6)
- La premsa comarcal (La clau, capgròs, diari maresme): Sortirà un anunci de la nostra empresa remarcant alguns dels nostres serveis. Això es farà inicialment amb més intensitat per així donar-nos a conèixer.
- Flyers (especialment al inici): Per presentar l'empresa i de manera puntual segons dels objectius marcats. Constarà de la llista dels serveis amb els preus i el contacte amb nosaltres.
- Publicitat radiofònica (especialment al inici): Per presentar l'empresa i de manera puntual segons dels objectius marcats. Constarà de la llista dels serveis amb els preus
- També utilitzarem l'opció de GoogleAdWords per que la nostra pàgina web tingui prioritat enfront la dels nostres competidors a la web.

6.6. Creació de la marca i el logotip de l'empresa

Un altre pas principal que hem de realitzar és la creació de la nostra marca, la nostra marca identificativa i representativa de la nostra personalitat, dels nostres valors, una marca i un eslògan són el primer pas per atreure als clients i una bona marca pot ser un gran valor afegit a l'empresa.

La marca

La elecció del nom de la marca no ha estat fàcil, molts de les propostes inicials ja havien sigut registrades a l'oficina espanyola de patents i marques i per tant no podien ser escollides, després d'aquest inconvenient, ens vam decantar per dos opcions:

- **ÉIDOS**, traducció al grec antic de la paraula idea.
- **EMPRENDRE**, una nom que tot i estar en molts mots d'altres empreses no està registrada com a marca única i per tant podria ser seleccionada.

Donats els noms hem decidit decantar-nos per la primera opció, **Éidos**, perquè tot i que la paraula no expressa directament al nostre idioma el concepte d'emprendre, la seva singularitat, la seva fàcil pronunciació i la seva relació amb el món emprenedor, fa que el seu defecte sigui menyspreable.

Per solucionar el desconeixement inicial del mot, fariem un bon treball publicitari als mitjans anteriorment esmentats perquè la gent comenci a relacionar la paraula Eidos amb emprendre, i aquesta amb èxit.

El logotip

Després de la creació de la nostra marca hem de dissenyar un logotip adient, al qual el client es fixi en ell.

Un logotip perquè sigui exitós ha de complir una sèrie de característiques, principalment que sigui llegible, distingible i memorable, fàcil de enrecordar. Un logotip molt ostentós pot provocar que no sigui agradable a la vista i dona una mala impressió general de l'empresa.

Vam dissenyar amb diferents pàgines web de creació de logotip un gran ventall d'ells però finalment ens vam quedar amb els següents:

- **OPCIÓ 1**

Tres columnes que puguen representar un èxit empresarial i un arc envoltant-les fent referència a el procés necessari per arribar a l'èxit i la singularitat de la nostra assessoria empresarial, el servei integral de creació d'una empresa. Sobre aquest símbol figura en lletres el nom de marca de la nostra empresa.



- OPCIÓ 2

Una fletxa corbada representativa de l'avança empresarial, de la millora de l'empresa del client, a la vegada que forma una E per després afegir amb lletra clara IDOS per formar el nom de la nostra empresa.



- ELECCIÓ

Una vegada mostrades les opcions finals hem decidit elegir la primera opció perquè creiem que és més atractiu estèticament (veure un logotip de forma més que no un de lletres) i simbolitza perfectament les nostres dues expectatives empresarials :

- **El servei integral (l'arc)**
- **La recerca de l'èxit empresarial (les columnes ascendents).**

6.7. Despeses comercials

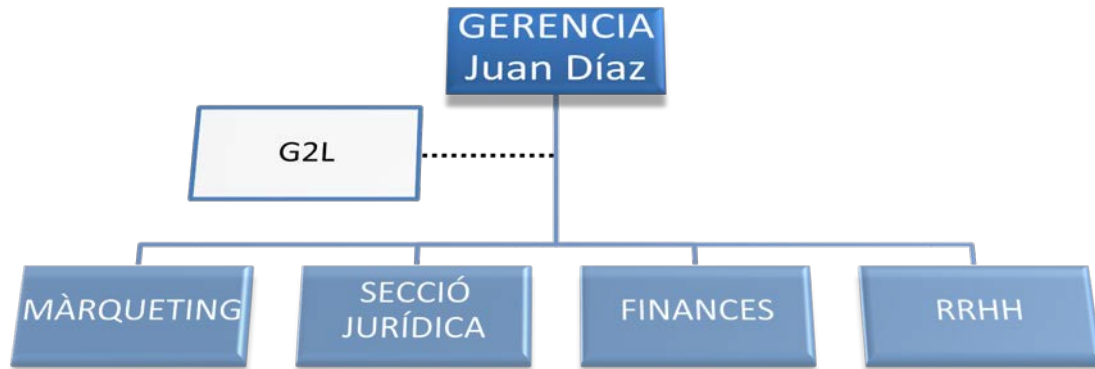
Les despeses comercials són aquelles generades per a poder realitzar el pla comercial:

CONCEPTE	PREU (€)
Pàgina web	156 €
GoogleAdWords	900 € (*)
Revistes	500 € (*)
Flyers	288 €
Radio	2100 €
Logotip i marca	25 €
TOTAL DESPESES COMERCIALS 3.969 €	

(*) Son despeses trimestral, encara que donat que es contracten d'inici, es consideren a las despeses inicials de posada en marxa de l'empresa.

7. DESENVOLUPAMENT DELS RECURSOS HUMANS I PRODUCTIUS

7.1. Organització formal de l'empresa i taula de funcions.



La organització de l'empresa està basat en un sistema de jerarquitzaació estàndard. El propietari té el control absolut de totes les seccions (al no haver més d'un treballador a cada secció no hi han nivells més inferiors).

7.1.1. Sinergies

També al haver-hi la relació amb l'empresa de enginyeria i llicències (G2L) com complement tècnic (de projecte) del servei ofert.

Donat que és una empresa externa, el propietari d'Éidos no té control sobre les decisions d'aquesta, però si pot establir compromisos contractuals adients al funcionament i valors d'Éidos.

Aquestes sinergies o col·laboracions entre empreses que es complementen també són positives, doncs permeten:

- Redueix els costos fixos (personal i equipament especialitzat d'enginyeria)
- Amplia el clients potencials, derivats de l'empresa col·laboradora
- Amplia la promoció de l'empresa amb els clients de la empresa col·laboradora.

7.1.2.Taula de funcions

A continuació farem una taula resumida de les funcions bàsiques de cadascun dels nivells i seccions de l'empresa:

SECCIÓ DE L'EMPRESA	FUNCIÓ/NS BÀSIQUES
GERENCIA	<ul style="list-style-type: none">▪ GERENT▪ ADMINISTRACIÓ▪ RELACIÓ AMB CLIENTS PRINIPALS▪ SEGUIMENT POSTERIOR DE EMPRESES
MÀRQUETING	<ul style="list-style-type: none">▪ ESTUDIS DE MERCAT▪ ESTUDIS DE MÀRQUETING▪ DISSENY MARQUES
SECCIÓ JURÍDICA	<ul style="list-style-type: none">▪ ESTUDI DE SOCIETAT▪ REALITZAR I REVISAR TRÀMITS LEGALS▪ DEMANDES JUDICIALS▪ RELACIÓ AMB G2L
FINANCES	<ul style="list-style-type: none">▪ ESTUDI VIABILITAT PROJECTE▪ GESTIONS FINANCERES
RRHH	<ul style="list-style-type: none">▪ PROCÉS DE SELECCIÓ DE PERSONAL▪ ELEMENTS MOTIVACIONALS PERSONAL▪ RELACIONS ENTRE TREBALLADORS

7.2. Perfil dels treballadors (titulacions, experiència, etc.)

La formació o estudis més adequats per a cadascun dels llocs de treball de l'empresa estan detallats a continuació:

- Secció de Màrqueting
 - **Grau en Màrqueting i comunitats digitals**
 - **Grau en negocis i màrqueting internacional**
 - **Doble Grau en ADE i Publicitat i relacions públiques**
 - **Màster Comunicació social**
 - **Màster Disseny i comunicació empresarial**
 - **Màster Documentació digital**
 - **Màster Màrqueting**
 - **Màster Gestió de continguts digitals**
 - **Aptituds d'innovació i creativitat.**
 - **També es podria arribar a valorar l'experiència dintre del sector.**

- Secció jurídic-legal
 - **Grau en Dret**
 - **Doble Grau en Dret i Administració i direcció d'empresa**
 - **Doble Grau en Dret i Gestió pública**
 - **Doble Grau en Dret i Economia**
 - **Doble Grau en Dret i Relacions laborals i recursos humans**
 - **Doble Grau en Dret i Comptabilitat i finances**
 - **Màster en Dret als negocis**
 - **Màster en Prevenció de riscos laborals**
 - **Màster en Dret penal econòmic**
 - **Màster en Assessoria Jurídica a empreses**
 - **Màster en Dret laboral, mercantil i fiscal**
 - **Màster en Ciències actuàries i financeres**
 - **Aptituds de responsabilitat i de treball**
 - **També es podria arribar a valorar l'experiència dintre del sector**

- Secció de recursos humans (RRHH)
 - **Grau en Relacions Laborals i RRHH**
 - **Grau en Sociologia**
 - **Grau en Psicologia**
 - **Doble Grau en Comptabilitat i Finances i RRHH i Laborals**
 - **Doble Grau en Dret i RRHH i Laborals**
 - **Màster en Gestió de RRHH**
 - **Màster en Psicologia treball**
 - **Màster en Gestió de Organitzacions**
 - **Aptituds comunicatives i d'anàlisi**
 - **També es podria arribar a valorar l'experiència dintre el sector**

- Secció financera
 - **Grau en ADE**
 - **Grau en Economia**
 - **Grau en Comptabilitat i Finances**
 - **Doble Grau ADE i Comptabilitat i Finances**
 - **Doble Grau ADE i Dret**
 - **Doble Grau Comptabilitat i Finances i Dret**
 - **Doble Grau Comptabilitat i Finances i RRHH**
 - **Doble Grau Economia i ADE**
 - **Màster en Finances**
 - **Màster en Economia i finances**
 - **Màster en Macroempreses i Finances**
 - **Màster en Direcció Financera i Fiscal**
 - **Aptituds d'anàlisi i de responsabilitat**
 - **També es podria arribar a valorar l'experiència dintre el sector**

7.3. Condicions de treball (Horari, formació, etc.).

Les condicions laborals a la nostra empresa volem que siguin les més adients per als nostres treballadors, perquè tindre un treballador satisfet amb les seves condicions laborals és un punt a favor de l'empresa, augmenta el seu rendiment laboral.

Per aquestes raons la nostra empresa oferirà les següents condicions laborals:

- Horari:
L'horari serà l'establir per llei, de vuit hores laborals a la forquilla de 9:00 a 19:30. Però el treballador sempre tindrà 2 hores per menjar i altre descans de 30 minuts a la jornada. Aquest horari serà efectiu de dilluns a divendres deixant el cap de setmana lliure. Les vacances com marca la llei seran de 30 dies anuals distribuïts entre vacances d'estiu, d'hivern, celebracions i a part dies personals.
- Remuneració:
La remuneració s'estableix a partir de les mitjanes de les ofertes del mercat actual al nostre país segons grau de responsabilitat, tipus de treball i el conveni del sector:
 - Servei jurídic-legal:
 - La mitjana a Espanya de salari per un especialista jurídic-legal en una assessoria-gestoria que s'ofereix és de 2.583€ mensuals (12 pagues). Si analitzem el conveni col·lectiu a la comunitat catalana el salari mínim seria d'uns 1.737,40€. Dit això per poder cobrir despeses i, tot i això, fomentar la motivació del nostre personal oferirem un salari de 2.200€ mensuals (12 pagues). La Seguretat Social a càrrec de l'empresa serà del 33% del salari base, uns 726€.
 - Servei financer:
 - La mitjana a Espanya de salari per un especialista financer en una assessoria-gestoria que s'ofereix és de 2.417€ mensuals (12 pagues). Si analitzem el conveni col·lectiu a la comunitat catalana el salari mínim seria d'uns 1.737,40€. Dit això per poder cobrir despeses i, tot i això, fomentar la motivació del nostre personal oferirem un salari de 2.000€ mensuals (12 pagues). La Seguretat Social a càrrec de l'empresa serà del 33% del salari base, uns 660€.
 - Servei de màrqueting
 - La mitjana a Espanya de salari per un especialista en màrqueting en una assessoria-gestoria que s'ofereix és de 1.834€ (12 pagues). Si analitzem el conveni col·lectiu a la comunitat catalana el salari mínim seria d'uns 1.737,40€. Dit això per poder cobrir despeses i, tot i això, fomentar la motivació del nostre personal oferirem un salari de 1.750€ mensuals (12 pagues). La Seguretat Social a càrrec de l'empresa serà del 33% del salari base, uns 577,5€.

- Servei de RRHH:
 - La mitjana a Espanya de salari per un especialista en RRHH en una assessoria-gestoria que s'ofereix és de 2.250€ mensuals (12 pagues). Si analitzem el conveni col·lectiu a la comunitat catalana el salari mínim seria d'uns 1.737,40€. Dit això per poder cobrir despeses i, tot i això, fomentar la motivació del nostre personal oferirem un salari de 1.950€ mensuals (12 pagues)€. La Seguretat Social a càrrec de l'empresa serà del 33% del salari base, uns 643,5€.
- Retribució pròpia com a professional de l'empresa: 2.500 €/mes (12 pagues). Seguretat Social a càrrec de l'empresa serà 33% del salari base, uns 825€

Font: Conveni col·lectiu Oficines i despatxos Gencat.cat/ Comparador de salaris i del mercat Experteer.es

- Formació: Cursos de formació empresarial per els treballadors per millorar les seves capacitats laborals. Els cursos a realitzar podrien ser d'Habilitat de Direcció, d'Ofimàtica, Tècniques de Vendes, Recursos Humans o de Màrqueting Especialitzat. (200 € en costos de formació mensuals)
- Altres condicions: A part de les condicions anteriorment anomenades hi han altres condicions laborals com permisos de maternitat, de baixes, etc., que a continuació s'enuncien.
 - Dietes: El treballador percebrà dieta completa quan, com a conseqüència de les necessitats del treball hagi de pernoctar fora de la seva residència habitual.
 - Plus festiu: Les hores treballades durant els dies festius es retribuiran amb el complement denominat festiu, la quantia del qual es fixa amb un increment del 75 per cent del valor de l'hora ordinària que correspongui, i en proporció al nombre de les hores treballades en el dia festiu, excepte descans compensat (Festiu= (salari brut anual / jornada anual) × 0,75).
 - Bestretes: El personal amb més de 2 anys d'antiguitat en l'empresa tindrà el dret de sol·licitar d'aquesta, una bestreta sense interès fins a l'import de tres mensualitats del salari real.
 - Jornada laboral: La jornada setmanal tindrà un descans de 48 hores ininterrompudes. Entre el final d'una jornada i el començament de la següent hi haurà, com a mínim, 12 hores.
 - Hores extraordinàries: Es mantindrà la possibilitat d'efectuar el manteniment de les hores extraordinàries necessàries per causes especials com ara la finalització de terminis de gestió, absències imprevistes, canvis de torn o altres circumstàncies de caràcter estructural derivades de la naturalesa de l'activitat que es tracta (Hora extra = (Salari Brut Anual / Jornada Anual) x 1.50).

- Vacances: Els treballadors tindran dret al gaudi de 23 dies laborals de vacances anuals retribuïdes.
- Permisos:
 - Quinze dies naturals en cas de matrimoni.
 - Tres dies pel naixement de fill i per defunció, accident o malaltia greus, hospitalització o intervenció quirúrgica sense hospitalització que necessiti repòs domiciliari, de parents fins segon grau de consanguinitat o afinitat.
 - Dos dies per trasllat del domicili habitual.
- Excedències:
 - Adopció en l'estranger.
 - Submissió a tècniques de reproducció assistida.
 - Hospitalització perllongada per malaltia greu del cònjuge o de parents fins al segon grau de consanguinitat o afinitat.
- Maternitat: Tindrà una durada de setze setmanes ininterrompudes, ampliables en supòsit de part múltiple en dues setmanes més per fill a partir del segon.
- Paternitat: Tindrà una durada de tretze dies ininterromputs.
- Règim de sancions:
 - Faltes lleus:
 - ❖ Tres faltes de puntualitat durant un mes sense que existeixi causa justificada.
 - ❖ La negligència, deficiència o retards injustificats en l'execució de qualsevol treball.
 - ❖ Les discussions que repercuteixin en la bona marxa del treball.
 - Faltes greus:
 - ❖ Faltar un dia al treball sense causa justificada.
 - ❖ La simulació de malaltia o accident.
 - ❖ Realitzar sense el permís adient, de manera ocasional, treballs particulars durant la jornada, així com utilitzar de manera extraprofessional els mitjans telemàtics posats a la disposició del treballador per part de l'empresa.
 - Faltes molt greus:
 - ❖ El furt o el robatori, tant a qualsevol empleat de l'empresa com a aquesta o a qualsevol persona dins dels locals de l'empresa o fora d'ella, durant acte de servei.
 - ❖ Revelar a tercers dades de l'empresa o dels seus clients, sense intervenir autorització expressa d'aquesta.
 - ❖ L'assetjament sexual.

7.4. Materials, subministres i assegurances.

A continuació farem una llista d'aquells elements, materials, subministres o assegurances que es tenen que renovar trimestralment:

PRODUCTE	PREU UNITARI	Nº UNITATS	PREU TOTAL (€)
Paper NAVIGATOR Universal A4 80g/m2 500 fulles (VIKING)	4 €	10	120 €/ trimestre
Recàrrega del dispensador d'aigua (ACQUAJET)	25 €	1	75 €/trimestre
Targeta de visita Sigel LP795 lisa 225 g/m 100 unitats (VIKING)	7 €	1	7 €/trimestre
Cartutx tinta negra Epson (VIKING)	21 €	2	126 €/trimestre
Cartutx tinta magenta Epson (VIKING)	16 €	1	48 €/trimestre
Cartutx tinta blau Epson (VIKING)	16 €	1	48 €/trimestre
Cartutx tinta groc Epson (VIKING)	16 €	1	48 €/trimestre
Bolígrafs BIC cristall de 10 unitats (VIKING)	3 €	1	9 €/trimestre
Servei de telefonia fixe + fibra de 300 MB (VODAFONE)	46 €	1	138 €/trimestre
Assegurança per empreses (SANTALUCÍA)	28 €	1	84 €/trimestre
Llum (ALDRO)	180 €	1	540 €/trimestre
TOTAL DESPESES EN SUBMINISTRES I MATERIALS			1.243 €

(*) Es considerarà un trimestre com despesa inicial

7.5. Despeses laborals i productives

Les despeses laborals són aquelles que l'empresa destina a l'activitat laboral a l'empresa, incloses les despeses del propi personal en el primer mes d'activitat, les despeses de la seva formació, etc., fins les despeses dels subministraments necessaris per duu terme l'activitat laboral. Finalment les despeses laborals finals són les següents:

CONCEPTE	PREU (€)	BIMENSUAL (*)
Remuneració dels treballadors (trimestral)	7.900 €/mes	15.800 €
Remuneració pròpia com a professional	2.500 €/mes	5.000 €
Seguretat social a càrrec de l'empresa	3.432 €/mes	6.864 €
Costos de formació	200 €/mes	400 €
Materials, subministres i assegurances	1.243 €/trimestre	828 €
TOTAL DESPESES LABORALS I PRODUCTIVES TRIMESTRALS		28.892 €

(*) Es consideren 2 mesos per al aprovisionament inicial de capital

8. SISTEMA ECONÒMIC-FINANCER

8.1. Capital inicial (despesa inicial de posada en marxa)

El capital inicial necessari considerat es per tres tipus de despeses

- Inversió inicial en la reforma i instal·lacions del local i inversió inicial en equipament i mobiliari

- Despeses inicials
 - Legals (inicials)
 - Comercials (inicials)

- Aprovisionament de despeses de funcionament (2 mesos)
 - Laborals (sous)
 - Productives (subministraments i materials)

CONCEPTE	PREU (€)
Despeses d'implantació i equipament de l'activitat (inversió)	84.257,00 €
Despeses inicials legals de constitució de la societat	241,00 €
Despeses inicials comercials de l'empresa	3.969,00 €
Provisió despeses inicials laborals i productius de l'empresa	28.892,00 €
TOTAL DESPESES 117.359 €	

Donades les dades de despeses inicials per portar a terme l'activitat econòmica, hem arribat a la suma aproximada d'uns 117.359 € de finançament inicial per la posada en marxa.

8.2. Fonts de finançament

Aquesta inversió de capital serà bàsicament coberta per entitats bancàries mitjançant préstecs ICO (Institut de Crèdit Oficial), ja que actualment no hi ha a l'abast subvencions públiques estatals ni comunitàries per empreses amb ànim de lucre i/o subvencions locals per empreses de la categoria empresarial d'Eidos a la ciutat de Mataró.

Tot i això una part d'aquest finançament inicial serà concedida per la persona física, l'únic soci, jo, mitjançant diners personals i/o ajuts familiars.

El càlcul del préstec és el següent; s'han contrastat diferents propostes de préstecs ICO en diferents terminis d'amortització. Entre les opcions possibles s'ha optat per plaços superiors a 10 anys per tal que el tipus d'interès no sigui excessivament elevat i no suposi una cuota mensual molt elevada per l'empresa.

Import	Tipus d'interès (TAE %)	Termini amortització (Anys)
100.000 €	5,062	15
Total Interessos	Total a pagar final	Cuota mensual
42.925,40 €	142.925,40 €	794,03 €

I la part de capital que prové de la meva persona es facilita de la següent manera:

Import	Diners personals	Ajuts personals
18.000 €	5.000 €	13.000 €

8.3. Càlcul dels ingressos mensuals, trimestrals i anuals

Per calcular els possibles ingressos mensuals, trimestrals i anuals de l'empresa hem realitzat una taula on el llistat de serveis que oferim reben un nivell determinat de demanda, es fa el producte entre el preu i la demanda, i tenim l'ingrés per aquest servei, que afegit als altres donarà el total d'ingressos.

El número de vendes estimades es realitza entre una aproximació a les proporcions de vendes d'altres negocis que tenen part dels nostres serveis. També tenim en compte que si un client contracta un dels nostres serveis, al ser una empresa que et pot fer el projecte de manera integral, també contractarà altres serveis relacionats.

Hem fet una previsió des d'un punt de vista més optimista, és a dir, amb un volum de vendes més elevat, i una des d'un punt de vista pessimista, menys volum de negoci, perquè la previsió s'adapti més a una possible realitat.

Per començar hem realitzat aquest desenvolupament amb els ingressos mensuals, i hem fet la evolució de la demanda durant el primer trimestre, des de diferents premises:

VISIÓ OPTIMISTA

- PRIMER ESCENARI: Considerem un mes inicial amb vendes optimistes i preveiem un creixement d'aquestes vendes durant el primer trimestre.
- SEGON ESCENARI: Considerem una venda estabilitzada (consolidació del negoci) amb un volum de vendes equivalent al darrer mes de l'evolució optimista abans calculada. Extrapolen aquestes dades a un exercici complet (1 any)

VISIÓ PESSIMISTA

- PRIMER ESCENARI: Considerem un mes inicial amb vendes pessimistes i preveiem un creixement d'aquestes vendes durant el primer trimestre.

- SEGON ESCENARI: Considerem una venda estabilitzada (consolidació del negoci) amb un volum de vendes equivalent al darrer mes de l'evolució pessimista abans calculada. Extrapolen aquestes dades a un exercici complet (1 any)

8.3.1. Visió optimista

INGRESSOS MENSUALS (PRIMER MES) VISIÓ OPTIMISTA			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA €
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de licències d'obra			
Assabentat	100 €	10	1.000 €
Obres menors amb projecte *	180 €	6	1.080 €
Tramitació de licències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	6	2.100 €
Activitat per modalitat * Comunicació municipal	200 €	3	600 €
Activitat per modalitat * Comunicació ambiental	250 €	3	750 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte *	70 €	3	210 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW *	240 €	1	240 €
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	3	2.700 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	8	200 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €	8	200 €
Assessoria legal y fiscal	30 €	2	60 €
Estudi d'implantació			
Estudi de mercat	850 €	3	2.550 €
Estudi de viabilitat			
Empresa estàndard	250 €	6	1.500 €
Empresa completa	1.200 €	1	1.200 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450 €	3	1.350 €
Disseny marca	180 €	3	540 €
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	1	900 €
TOTAL			17.180 €

(*) Marge comercial equivalen al 20% sobre els honoraris de la enginyeria (G2L) de la nostra empresa per realitzar la funció d'intermediari, d'enquadernació, etc.

EVOLUCIÓ INGRESOS MENSUALS VISIÓ OPTIMISTA (TRIMESTRE)						
SERVEI	VENDES 1r MES	TOTAL 1r MES	VENDES 2n MES *	TOTAL 2n MES	VENDES 3r MES *	TOTAL 3r MES
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS						
Tramitació de llicències d'obra	16	2.080 €	20	2.640 €	25	3.300 €
Tramitació de llicències d'activitat	12	3.450 €	16	4.600 €	20	5.750 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques	4	450 €	5	520 €	7	830 €
SERVEI DE GESTORIA						
Serveis jurídics	21	3.160 €	27	4.190 €	35	5.270 €
Estudi d'implantació	3	2.550 €	4	3.400 €	5	4.250 €
Estudi de viabilitat	7	2.700 €	9	3.200 €	11	3.700 €
Estudi de màrqueting	6	1.890 €	8	2.520 €	10	3.150 €
Servei de selecció de personal	1	900 €	1	900 €	2	1.800 €
TOTAL		17.180 €		21.970 €		28.050 €

(*) Augment aproximat d'un 25% de mitja en les vendes respecte al mes anterior, amb excepcions.

Després d'aquests tres mesos, on al primer hi hauran baixos resultats pel desconeixement del públic de la nostra empresa, al segon i al tercer el mercat d'oportunitats de la nostra zona i la nostra promoció faràn augmentar les vendes en un 25% per mes fins un estancament raonable al tercer mes (consolidació).

Això ens porta a la taula d'ingressos en un trimestre a la fase de estabilització (consolidació del negoci):

INGRESOS TRIMESTRAL VISIÓ OPTIMISTA (CONSOLIDACIÓ)			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de licències d'obra			
Assabentat	100 €	45	4.500 €
Obres menors amb projecte	180 €	30	5.400 €
Tramitació de licències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	30	10.500 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal	200 €	15	3.000 €
Activitat per modalitat Comunicació ambiental	250 €	15	3.750 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte	70 €	15	1.050 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW	240 €	6	1.440 €
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	15	13.500 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	39	975 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €	39	975 €
Assessoria legal y fiscal	30 €	12	360 €
Estudi d'implantació			
Estudi de mercat	850 €	15	12.750 €
Estudi de viabilitat			
Empresa estàndard	250 €	30	7.500 €
Empresa completa	1.200 €	3	3.600 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450 €	15	6.750 €
Disseny marca	180 €	15	2.700 €
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	6	5.400 €
			TOTAL 84.150 €

I finalment hem fet la taula d'ingressos en un any natural des del punt de vista optimista:

INGRESOS ANUALS VISIÓ OPTIMISTA (CONSOLIDACIÓ)			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de licències d'obra			
Assabentat	100 €	180	18.000 €
Obres menors amb projecte	180 €	120	21.600 €
Tramitació de licències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	120	42.000 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal	200 €	60	12.000 €
Activitat per modalitat Comunicació ambiental	250 €	60	15.000 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte	70 €	60	4.200 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW	240 €	24	5.760 €
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	60	54.000 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	156	3.900 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €	156	3.900 €
Assessoria legal y fiscal	30 €	48	1.440 €
Estudi d'implantació			
Estudi de mercat	850 €	60	51.000 €
Estudi de viabilitat			
Empresa estàndard	250 €	120	30.000 €
Empresa completa	1.200 €	12	14.400 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450 €	60	27.000 €
Disseny marca	180 €	60	10.800 €
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	24	21.600 €
			TOTAL 336.600 €

8.3.2. Visió pessimista

Després de fer una visió optimista d'ingressos, per fer la previsió més realista, realitzarem el mateix procediment però reduint el número de vendes estimades per sota d'una mesura raonable. El número de vendes serà reduït en un 10%. Aquest percentatge de reducció s'ha fixat segons les mitjanes establertes per empreses consultades.

Per començar tornarem a fer els ingressos mensuals en el primer mes i la evolució en els tres primers mesos:

INGRESOS MENSUALS (PRIMER MES) VISIÓ PESSIMISTA			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de licències d'obra			
Assabentat	100 €	9	900 €
Obres menors amb projecte	180 €	5	900 €
Tramitació de licències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	5	1.750 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal	200 €	3	600
Activitat per modalitat Comunicació ambiental	250 €	3	750
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte	70 €	3	210
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW	240 €	1	240
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	3	2.700 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	7	175
Tramitació Alta Hisenda	25 €	7	175
Assessoria legal y fiscal	30 €	2	60
Estudi d'implantació			

Estudi de mercat	850 €	3	2.550 €
Estudi de viabilitat			
Empresa estàndard	250 €	5	1.250 €
Empresa completa	1.200 €	1	1.200 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450	3	1.350 €
Disseny marca	180	3	540
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	1	900
			TOTAL 16.250€

Seguint el mateix patró d'abans, tenim:

EVOLUCIÓ INGRESOS MENSUALS VISIÓ PESSIMISTA (TRIMESTRE)						
SERVEI	VENDES 1r MES	TOTAL 1r MES	VENDES 2n MES	TOTAL 2n MES	VENDES 3r MES	TOTAL 3r MES
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS						
Tramitació de llicències d'obra	14	1.800 €	17	2.180 €	20	2.560 €
Tramitació de llicències d'activitat	11	3.100 €	14	3.900 €	17	4.700 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques	4	450 €	5	520 €	6	590 €
SERVEI DE GESTORIA						
Serveis jurídics	19	3.110 €	25	4.140 €	30	5.150 €
Estudi d'implantació	3	2.550 €	4	3.400 €	5	4.250 €
Estudi de viabilitat	6	2.450 €	7	2.700 €	8	2.950 €
Estudi de màrqueting	6	1.890 €	8	2.520 €	10	3.150 €
Servei de selecció de personal	1	900 €	1	900 €	1	900 €
TOTAL		16.250 €		20.260 €		24.250 €

A continuació la taula d'ingressos en un trimestre amb visió pessimista:

INGRESOS TRIMESTRAL VISIÓ PESSIMISTA (CONSOLIDACIÓ)			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de licències d'obra			
Assabentat	100 €	39	3.900 €
Obres menors amb projecte	180 €	21	3.780 €
Tramitació de licències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	21	7.350 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal	200 €	15	3.000 €
Activitat per modalitat Comunicació ambiental	250 €	15	3.750 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte	70 €	15	1.050 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW	240 €	3	720 €
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	15	13.500 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	30	750 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €	30	750 €
Assessoria legal y fiscal	30 €	15	450 €
Estudi d'implantació			
Estudi de mercat	850 €	15	12.750 €
Estudi de viabilitat			

Empresa estàndard	250 €	21	5.250 €
Empresa completa	1.200 €	3	3.600 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450 €	15	6.750 €
Disseny marca	180 €	15	2.700 €
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	3	2.700 €
			TOTAL 72.750 €

Finalment presentem la taula d'ingressos en un any natural des d'una visió pessimista:

INGRESOS ANUALS VISIÓ PESSIMISTA (CONSOLIDACIÓ)			
SERVEI	PREU €	Nº VENDES ESTIMADES	TOTAL PARTIDA
SERVEI DE LICÈNCIES I ALTRES TRÀMITS			
Tramitació de llicències d'obra			
Assabentat	100 €	156	15.600 €
Obres menors amb projecte	180 €	84	15.120 €
Tramitació de llicències d'activitat			
Activitat inocua per modalitat Declaració responsable	350 €	84	29.400 €
Activitat per modalitat Comunicació municipal	200 €	60	12.000 €
Activitat per modalitat Comunicació ambiental	250 €	60	15.000 €
Legalització de les instal·lacions elèctriques			
Sense Projecte	70 €	60	4.200 €
Amb Projecte Tècnic i fins 100 kW	240 €	12	2.880 €
SERVEI DE GESTORIA			
Serveis jurídics			
Constitució empresa	900 €	60	54.000 €
Tramitació Alta Seguretat Social	25 €	120	3.000 €
Tramitació Alta Hisenda	25 €	120	3.000 €
Assessoria legal y fiscal	30 €	60	1.800 €

Estudi d'implantació			
Estudi de mercat	850 €	60	51.000 €
Estudi de viabilitat			
Empresa estàndard	250 €	84	21.000 €
Empresa completa	1.200 €	12	14.400 €
Estudi de màrqueting			
Promoció	450 €	60	27.000 €
Disseny marca	180 €	60	10.800 €
Servei de selecció de personal			
Proves de selecció + entrevistes	900 €	12	10.800 €
			TOTAL 291.000 €

8.4. Càlcul de les amortitzacions i els costos d'exploració

8.4.1. Amortitzacions

A partir de les inversions realitzades poden calcular les amortitzacions de l'immobilitzat, segons les regles legalment establertes en matèria comptable:

CONCEPTE	TOTAL €	PERCENTATGE %	PREU €
Instal·lacions reformes i mobiliari	84.257 €	10%	8.425,70 €
Equips processar informació	3.467 €	25%	866,75 €
Sistemes i programes informàtics	371 €	33%	122,43 €
Produccions audiovisuals	996 €	33%	328,68 €
TOTAL ANUAL			9.743,56 €
TOTAL TRIMESTRAL			2.435,89 €
TOTAL MENSUAL			811,96 €

Font: Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

8.4.2. Costos d'exploració

A partir de les dades calculades en aquest document amb relació als costos o despeses d'exploració tenint mensualment:

CONCEPTE	PREU (€)
Arrendament	2.500 €
Pàgina Web	13 €
Google AdWords	300 €
Revistes	150 €
Sous i salaris	10.400 €
Seguretat Social càrrec empresa	3.432 €
Suministres	173 €
Assegurances	28 €
Interessos deutes	794,03 €
Amortitzacions immobilitzat	811,96 €
TOTAL DESPESES 18.601,99 €	

A continuació els conceptes financers de manera trimestral:

CONCEPTE	PREU (€)
Arrendament	7.500 €
Pàgina Web	39 €
Google AdWords	900 €
Revistes	150 €
Sous i salaris	31.200 €
Seguretat Social càrrec empresa	10.296 €
Suministres	519 €
Assegurances	84 €
Interessos deutes	2.382,09 €
Amortitzacions immobilitzat	2.435,89 €
Material oficina	406 €
TOTAL DESPESES 55.911,98 €	

I finalment mostrem les despeses d'un any laboral normal:

CONCEPTE	PREU (€)
Arrendament	30.000 €
Pàgina Web	156 €
Google AdWords	3.600 €
Revistes	150 €
Sous i salaris	124.800 €
Seguretat Social càrrec empresa	41.184 €
Suministres	2.076 €
Assegurances	336 €
Interessos deutes	9.528,36 €
Amortització immobilitzat	9.743,56 €
Material oficina	1.624 €
TOTAL DESPESES 223.197,92 €	

8.5. Impostos

Distingirem tres tipus d'impostos que l'empresa ha de pagar per realitzar una activitat financera, l'Impost de Societats (IS), l'Impost per la Renda de les Persones Físiques (IRPF), i l'Impost pel Valor Afegit (IVA).

Com a empresa hem de tributar per l'Impost de Societats, un tribut pertanyent al sistema tributari espanyol, de caràcter periòdic, proporcional, directe i personal que grava la renda de les societats i altres entitats jurídiques, i l'Impost pel valor afegit, és un impost indirecte, no és percebut pel fisc, sinó pel venedor en el moment de tota transacció comercial. Els venedors intermediaris tenen el dret a reemborsar l'IVA que han pagat a altres venedors que els van precedir en la cadena de comercialització, els consumidors finals tenen l'obligació de pagar l'IVA sense dret a reemborsament.

L'estimació de la liquidació de l'impost es duu a terme de manera orientativa, sense considerar bonificacions i de comptabilització anual.

S'ha considerat les dues opcions d'ingressos anuals (empresa consolidada), visió optimista i visió pessimista del negoci.

- L'Impost pel Valor Afegit

Es farà la diferència entre el IVA suportat i el transferit. Realment no suposa un cost per l'empresa perquè el IVA serà transferit des de proveïdors a clients.

- Impost de Societats

En el cas de la nostra empresa al tindre caràcter de microempresa (menys de 25 treballadors i/o facturació anual inferior a 5 milions d'euros), tributarà en un 20% sobre els seus beneficis.

Font: *Infoautonomos.com*

Com he dit, al haver realitzat dos tipus d'anàlisis dels ingressos, un optimista i un pessimista, haurem de realitzar dos càlculs d'aquest impost que es paga anualment.

VISIÓ OPTIMISTA DELS INGRESOS

INGRESSOS	DESPESES	BENEFICI	TIPUS IMPOSITIU	TOTAL A PAGAR
336.600 €	223.197,92 €	113.402,08 €	20 %	22.680,42 €

VISIÓ PESSIMISTA DEL INGRESOS

INGRESSOS	DESPESES	BENEFICI	TIPUS IMPOSITIU	TOTAL A PAGAR
291.000 €	223.197,92 €	67.802,08 €	20 %	13.560,42 €

8.6. Costos i Impostos consolidats

Ara podem definir las despeses anuals finals afegint-hi els impostos calculats amb l'IS **calculat a partir d'ingressos optimistes**:

CONCEPTE	PREU (€)
Arrendament	30.000 €
Pàgina Web	156 €
Google AdWords	3.600 €
Revistes	150 €
Sous i salaris	124.800 €
Seguretat Social càrrec empresa	41.184 €
Suministres	2.076 €
Assegurances	336 €
Interessos deutes	9.528,36 €
Amortització immobilitzat	2.795,36 €
Material oficina	1.624 €
Impostos	22.680,42 €
TOTAL DESPESES 238.930,14 €	

I amb l'IS calculat a partir d'ingressos pessimistes:

CONCEPTE	PREU (€)
Arrendament	30.000 €
Pàgina Web	156 €
Google AdWords	3.600 €
Revistes	150 €
Sous i salaris	124.800 €
Seguretat Social càrrec empresa	41.184 €
Suministres	2.076 €
Assegurances	336 €
Interessos deutes	9.528,36 €
Amortització immobilitzat	9.743,36 €
Material oficina	1.624 €
Impostos	13.560,42 €
TOTAL DESPESES 236.758,14 €	

8.7. Càlcul del benefici total després d'impostos

Finalment valorarem el benefici total que la nostra empresa podria tenir en un futur. Aquests càlculs es dividiran en beneficis mensuals, trimestrals i anuals a partir d'ingressos optimistes, i beneficis mensuals, trimestrals i anuals a partir d'ingressos pessimistes.

Ara es mostraran els beneficis a partir d'ingressos optimistes:

ANUALS

Ingressos anuals	Despeses anuals	Benefici final
336.600 €	238.930,14 €	97.669,86 €

I ara finalment mostrarem els beneficis a partir d'ingressos pessimistes:

ANUALS

Ingressos anuals	Despeses anuals	Benefici final
291.000 €	236.758,14 €	54.241,86 €

8.7.1. Conclusions

En qualsevol cas sembla que les possibilitats de benefici existeixen. En el cas més negatiu o pessimista, el retorn de la inversió seria de 2 anys, que no deixa de ser un excel·lent resultat i per tant, una bona expectativa de negoci, present i futura.

8.8. Impost de Renda sobre les Persones Físiques

Com a soci unipersonal hem de tributar el IRPF, un impost personal, progressiu i directe que grava la renda obtinguda en un any natural per les persones físiques residents a Espanya. Així doncs, és una figura impositiva pertanyent al sistema tributari espanyol.

L'IRPF es considera una liquidació anual, on la meua persona no està definida com una administrador amb retribució sinó amb una facturació a la SLNE com a professional a l'empresa.

Cap percepció serà considerada per dividends ja que els beneficis empresarials es distribuïran en principi a reserves i a finançar o cobrir deutes amb entitats bancàries.

Tot i això, en un futur, la percepció de dividends estarà subjecte als tipus d'IRPF pertinents.

Finalment el càlcul de l' IRPF és el següent:

Sou propi com a professional	Deduccions estimades IRPF	Base imposable
30.000 €	5.000 €	25.000 €

Base liquidable	Tipus total	Total a liquidar
12.450 €	19 %	2.365,50 €
7.750 €	24 %	1.860 €
4.800 €	30 %	1.440 €
TOTAL 5.665,50 €		

CÀLCUL DEL TIPUS MIG:

- $(\text{TOTAL}/\text{BASE IMPOSABLE}) \times 100 = \% \text{ TIPUS MIG}$
- $(5.665,50/25.000) \times 100 = \mathbf{22,66 \% \text{ TIPUS MIG}}$

Font: Agencia Tributaria. Impuesto sobre la Renda de las Personas Físicas, escalas de gravamen

9. CONCLUSIONS

9.1. El projecte

La nostra proposta és un projecte pel desenvolupament d'una empresa de assessoria i consultoria empresarial, però amb un tret diferencial que li ha de servir per tenir una personalitat pròpia i un avantatge competitiu respecte d'altres empreses similars.

Aquest tret diferenciador és el que anomenen "servei integral", és a dir, la possibilitat de crear, per un client, una oportunitat de negoci per una activitat determinada, en un lloc definit i amb uns recursos establerts, un servei que es pot iniciar fins i tot amb la elecció del tipus d'activitat adient.

Altres aspectes complementaris donaran forma a la nostre proposta:

- Una política de preus inicial a la baixa com element de diferenciació per obrir-se un lloc al mercat amb una estratègia a mig termini enfocada cap a l'excel·lència.
- Un compromís amb el client, amb el seu projecte i les seves expectatives.
- Un localització adient al públic objectiu detectat
- Una política de recursos humans basada en la formació, la professionalitat i la motivació.

Considerem que el projecte és viable, és ambiciós, sí, però factible. Els estudis econòmics fets, fins i tot el més pessimistes així ho corroboren.

L'oportunitat està a l'abast, és tracta ara de decidir-se a emprendre.

9.2. El desenvolupament del projecte

El treball que s'ha realitzat ha estat dividit en dos parts, la part d'investigació i la part d'aplicació d'aspectes pràctics.

INVESTIGACIÓ

En la primera part hem parlat sobre l'entorn econòmic de la zona el Maresme, un territori on hi han moltes oportunitats de negoci en tots els sectors i a on la nostra empresa podria tenir un ampli ventall de clients.

Després hem parlat del nou model de treball que s'ha instaurat al nostre país, una model caracteritzat per l'alta fluctuació d'altres i baixes d'autònoms causada per la dificultat dels autònoms d'assentar-se, on les microempreses ocupen un 90% del total d'empreses i són molt fràgils als canvis d'entorn.

El número de baixes i altes també es podria explicar perquè els autònoms realitzen un treball que normalment no és del seu sector al mercat laboral però que degut a les poques

oportunitats d'aquest, té la necessitat d'emprendre. Aquests tipus d'emprenedor no té clares les visions del seu negoci i per tant fracassa.

Una assessoria empresarial milloraria la vida d'aquestes empreses.

A continuació hem analitzat l'evolució del nostre principal client, l'emprenedor, des d'abans de la crisi fins als nostres dies.

Vam començar analitzant l'emprenedor del 2008, un emprenedor que venia d'un rejuveniment respecte als anys anteriors causat pel desenvolupament de l'estat del benestar al nostre país i l'impuls del sistema de pensions, això feia que els emprenedors de més edat decideixin jubilar-se en comptes d'emprendre, i finalment per la millora del sistema educatiu, els joves preferien continuar estudiant que buscar un treball o crear-ne un. En resum el perfil era d'un home de 44 anys, amb alta mobilitat geogràfica i voluntat d'estudi continu.

És llavor, quan arriba la crisi econòmica al nostre país. L'alta taxa d'atur juvenil fa baixar bruscament l'edat mitjana. També va canviar el tipus de negoci dels nostres emprenedors on busquen un sector de consum immediat, amb mercats competitius i amb poca utilització de maquinaria o tecnologia, busquen l'ingrés immediat. En aquest anys va començar l'augment de les dones emprenedores en un 7%, un augment considerable on aquestes comencen a tenir un paper rellevant. En resum, l'emprenedor era un home de 36 anys amb estudis universitaris o professionals i amb voluntat d'ingressos immediats.

Per últim, tenim l'emprenedor dels nostres dies. És un emprenedor jove amb estudis universitaris (encara hi ha una gran taxa d'atur juvenil) enfocat cap a un món totalment nou, el món tecnològic i de la innovació. Aquestes empreses tenen una mitjana d'edat curta, però els emprenedors, seguint el model americà, després de fracassar ho tornen a intentar. En resum, l'emprenedor és un home de 33 anys, amb estudis universitaris o professionals i centrat amb el món tecnològic.

Llevat de no ser el més predominant en els nostres temps també hem de parlar de professionals especialistes de determinats sectors, que amb la crisi han anat a l'atur i per poder viure han hagut d'emprendre innovant-se i adaptant-se als nous temps.

Per últim en aquesta part d'investigació hem comparat el nostre emprenedor amb els altres de països occidentals.

Hem pogut veure tant coses positives com més negatives en aquesta comparació.

Com a part positiva, tenim el gran optimisme dels nostres emprenedors respecte al futur del seu negoci, i també, relacionada amb la primera, la intenció de contractació, una gran notícia per l'entorn econòmic i laboral. Després, també tenim la innovació del producte, que atreu a inversors com els bancs de crèdits, els quals donen més préstecs a emprenedors.

Com a punts negatius, els espanyols som qui dediquem més temps tant diari com anual al seu negoci, però que si mirem l'eficiència, fem masses hores per tenir el mateix resultat. També som molt poc valorats com emprenedors, a l'Estat, nosaltres no ens considerem una societat d'emprenedors, com externament, que segons la percepció europea estaríem a la cua.

I per últim, dos aspectes que hauríem d'aprendre dels nord-americans. No ser tant empàtics amb la nostra empresa, per així poder-la vendre-la i treure el màxim benefici, sense esperar a que s'enfonsi, i desfamiliaritzar les empreses, amb aquest concepte vull dir deixar de banda els aspectes familiars o d'amistat al món de l'empresa i no delegar llocs de responsabilitat a persones properes, sinó a persones preparades.

En aquesta part, més analítica, del projecte hem hagut de realitzar canvis de patrons de recerca, i van haver-hi problemes inicials, al intentar fer una correlació entre el nombre d'aturats i l'augment d'emprenedors. Tot i això finalment s'ha realitzat una bona recerca d'aspectes que es poden aplicar perfectament a la part pràctica d'aquest projecte.

EMPRESA

En la segona part, hem realitzat d'una forma pràctica i teòrica, tant aspectes d'investigació com altres aspectes complementaris, per la creació d'una assessoria empresarial.

Primer de tot, vam definir la nostra idea d'empresa. Vam marcar el nostre objectiu, facilitar el procés d'implantació d'un negoci oferint la realització dels projectes pertinents a cada una de les fases de la implantació d'un negoci.

Després, vam donar una visió de la nostra empresa, una empresa consolidada al sector, amb un alt flux de clients gràcies a la nostra excel·lència i al nostre valor qualitat/preu, també vam donar els nostres valors, compromís, seguretat, confiança i personalitzat propi. Finalment, en aquest apartat, vam decidir quins serien els nostres serveis bàsics i quins podrien ser els nostres possibles clients (fent-hi una relació amb l'emprenedor actual espanyol).

A continuació, per situar el nostre negoci, vam fer un estudi d'implantació a la zona del Maresme.

Realitzàrem un seguit d'enquestes a peu de carrer, seguint unes condicions marcades prèviament, per veure l'actitud emprenedora de l'entorn. La conclusió va ser positiva ja que un alt percentatge dels enquestats no descartaven l'opció de l'emprenedoria com a sortida laboral.

Després, vam fer entrevistes a empreses semblants a la que volem formar, per veure tant les seves virtuts com les seves mancances. La falta d'experiència inicial seria un factor negatiu per la nostra empresa, però la nostra diferenciació com a "servei integral", incloent serveis com el pla de màrqueting i el servei de selecció de personal, poden ser un punt a favor de la nostra empresa

Finalment per ajuntar tots aquests aspectes tant de les entrevistes com de les enquestes, vam realitzar una anàlisi DAFO, per veure la nostra situació inicial.

Vam cercar el local necessari per dur a terme l'activitat econòmica, després d'una llarga recerca amb condicions prèviament marcades, vam realitzar un quadre comparatiu de locals assignant punts a aspectes com els accessos, l'aparcament, el nº de llocs d'oficina, la disponibilitat de sales de reunions i un calaix d'altres. Amb el local elegit vam demanar a empreses de llicències, les autoritzacions que necessitaríem per realitzar tant les obres com l'activitat. El conjunt de despeses d'implantació es van calcular a continuació.

Alhora vam realitzar el desenvolupament legal de l'empresa. Vam començar amb l'elecció del tipus de societat, la qual marca la quantitat de capital que pot haver-hi en l'empresa. Finalment, per les avantatges fiscals ens vam decantar per la SLNE, amb uns tràmits de constitució també molt simples, ja que es poden realitzar mitjançant la plataforma PACDUE.

També ja vam establir les característiques del nostre contracte, és a dir, el tipus i les característiques d'aquest. Escollint el contracte indefinit d'ajut a emprenedors, per les seves avantatges fiscals i per les bones condicions laborals que aquest contracte dóna, fomentant l'ambient i la motivació a l'empresa. Finalment van calcular les despeses legals.

A continuació, vam dissenyar i desenvolupar el pla comercial preliminar de la nostra empresa. Primer vam concretar els nostre ventall de serveis i vam establir uns preus a la baixa dels nostres serveis, partint de base la mitjana del sector i consultes a altres empreses. Fet això, vam determinar els nostres mètodes de publicitat, en el nostre cas quatre, la pàgina web, la premsa comarcal, els flyers i la publicitat radiofònica.

Ara tenim el que volíem anunciar i com anunciar-ho, però ens faltava una cosa, la nostra marca, Éidos. I el nostre logotip, seleccionat després d'haver-ne descartat d'altres, és alhora simple i clar, i expressa la qualitat principal de la nostra empresa, el servei integral. Finalment es van calcular les despeses d'aquest pla comercial.

Després vam desenvolupar els recursos humans i productius, és a dir, vam concretar la nostra organització a l'empresa i les funcions de cada secció, vam establir el perfil dels treballadors, els seus estudis, experiència. Mitjançant la informació de convenis vam establir les condicions laborals, l'horari, la remuneració, la formació i altres condicions com les dietes, les hores extres, els permisos i les faltes. També hem fet una llista de tot l'equipament i subministres necessaris que hauria de tenir l'empresa per la seva activitat. Finalment es calcula les despeses del conjunt de les remuneracions, formacions, equipaments i subministres.

Per acabar ens hem enfocat en el les finances i comptabilitat de l'empresa. Hem començat buscant les possibles fonts de finançament que en aquest cas es redueixen a tres, mitjançant un crèdit ICO, ajuts familiars i aportació personal.

Després hem estimat els possibles ingressos que tindria la nostra empresa. Per això, hem fet supòsits de nombre de vendes d'un determinat servei. Ho hem fet des d'un punt de vista optimista per l'empresa i de d'un punt de vista pessimista, perquè el resultat s'adapti més a la realitat.

El número de vendes estimades s'ha realitzat fent una proporció aproximada sobre les vendes d'altres negocis que tenen part dels nostres serveis. A continuació, hem calculat els costos totals de l'empresa en un mes, trimestre i any d'activitat, tenint en comte aspectes com l'amortització de l'immobilitzat, les remuneracions o les despeses a la Seguretat Social.

Abans de fer el càlcul final de beneficis, utilitzant les dades obtingudes als ingressos i als costos, hem hagut de calcular els impostos que hauria de pagar l'empresa (IVA, IRPF, IS) en la seva activitat, per així afegir-los als costos. Finalment hem realitzat els beneficis mensuals, trimestrals i anuals des dels punts de vista d'ingressos optimistes i pessimistes.

En aquesta part hem tingut problemes en el càlcul del ingressos ja que ens hagués agradat que les empreses entrevistades ens poguéssin donar informació d'aquest aspecte però ens van resguardar dins la protecció de dades. Tot i això, el treball pràctic ha estat realitzat de la manera més rigorosa possible i intentant ajustar-se a la realitat de l'entorn.

9.3. Els objectius

Al principi del projecte ens vam marcar uns objectius a assolir. Aquests eren:

- Analitzar les condicions socioeconòmiques de l'entorn.
- Veure l'evolució de l'emprenedor espanyol en els últims anys de crisi.
- Comparar l'emprenedor espanyol amb altres països del primer món.
- Utilitzar les dades dels tres primers punts per instaurar una assessoria empresarial al Maresme.
- Analitzar l'actitud emprenedora de la zona mitjançant enquestes i entrevistes.
- Desenvolupar aquesta idea d'empresa.
- Realitzar tots els tràmits i procediments necessària per l'hipotètic cas d'instauració de l'empresa.

L'anàlisi de les condicions socioeconòmiques s'ha complert amb una recerca de les oportunitats i amenaces de la zona i el nou model de mercat laboral que s'ha instaurat al nostre país amb una alta fluctuació de baixes i altes d'autònoms, és a dir, un mercat on les noves empreses són inestables, entre les possibles causes el no tenir ben definit el negoci.

També hem complert el segon objectiu, veure l'evolució dels emprenedors, analitzant-ne des de l'any 2008, abans de la crisi, passant pel 2010, any central de la crisi, fins l'actualitat. Des d'un emprenedor més experimentats per l'instauració de l'estat de benestar, passant per un emprenedor més jove per causa de l'atur juvenil i centrat en aconseguir diners ràpidament amb empreses de consum ràpid, fins a l'actualitat amb un emprenedor encara jove però centrat en les noves tecnologies i el món de la informació.

La comparació entre els emprenedors estrangers i els nacionals l'hem pogut realitzar, i hem vist les diferències en els tipus d'empresa i en els perfils actitudinals de cada país, amb algunes desavantatges però també amb punts forts dels emprenedors espanyols.

Les dades de la part d'investigació ens ha permet definir les nostres possibles oportunitats i amenaces alhora de crear la nostra empresa i en quins aspectes hauria d'enfocar-se, per tant, al haver utilitzat aquestes dades hem complert el quart objectiu.

Mitjançant entrevistes i enquestes a la zona del Maresme, hem pogut realitzar una fàcil lectura de l'actitud emprenedora i treure resultats, interpretar-los i buscar els punts on la nostra empresa podria trobar lloc al mercat.

Els dos últims objectius el desenvolupament de l'empresa i la realització de tots els procediments per la seva constitució han sigut els més complexos, però finalment hem pogut realitzar tots els nostres punts, descriure la visió d'empresa, els nostres serveis, fer un estudi de localització per implantar l'activitat, desenvolupar tots els tràmits legals necessaris, dissenyar un pla comercial preliminar a l'altura de la nostra empresa, organitzar la nostra empresa i establir les condicions laborals dels nostres treballadors, i finalment realitzar un ampli càlcul de les finances de l'empresa en un futur tenint en compte molts ítems.

Tots els objectius han sigut assolits satisfactòriament, donant per acabat el treball.

Vilassar de Mar, 14 de gener de 2017

10. AGRAÏMENTS

Vull agrair a totes les persones que m'han ajudat en el desenvolupament d'aquest treball:

- Als meus pares, Juan Díaz Delgado i Dolores Baena Morales, pel seus ànims i confiança en el treball.
- Al meu tutor, Enric Mambrilla, per ajudar-me en tot el que tenia dubtes.
- A totes les persones anònimes enquestades.
- A les empreses entrevistades o emissores d'informació específica
 - G2L
 - Carmen Muñoz, UR Iniciativa Empresarial
 - Ana Pillai, Roy Assessors SL
 - Víctor Martínez Valverde (enginyer)

11.BIBLIOGRAFIA

DES DEL 1/07/2016 AL 31/07/2016

<http://infoautonomos.eleconomista.es>

<http://www.ine.es/>

<http://www.vilassardemar.cat/>

www.idescat.cat/es/

<http://www.datosmacro.com/>

<http://es.wix.com/>

DES DEL 1/08/2016 AL 17/08/2016

<http://www.fundacionbancaja.es/>

<http://empresarias.camara.es/>

<https://blog.bankinter.com/>

<http://noticias.universia.es/>

<http://www.hiscox.es/>

<http://www.eleconomista.es/>

<http://www.negocios1000.com/>

<http://cincodias.com/>

<http://www.abc.es/>

<http://www.ipyme.org>

<https://es.wikipedia.org>

<http://canalessencia.gencat.cat/>

DES DEL 18/08/2016 AL 2/09/2016

<http://www.habitissimo.es/>

<http://www.antaconsulting.es/>

<https://miasesoraiaweb.com/>

<http://www.susociedad.com/>

<http://papelesdeinteligencia.com/>

<http://mkfocus.es/>

<http://www.mejorconweb.com/>

<http://nombra.com/>

<http://www.ars-logo-design.com/>

<http://www.etalentum.com>

<http://www.laclau.cat>

<http://www.google.es/adwords/>

<http://www.capgros.com/>

<http://diarimaresme.com/>

<http://www.buzoneobarcelonaaflyers.es>

<http://www.anuncios-radio.com>

<http://www.oblicua.es>

www.crearlogogratisonline.co

DES DEL 1/10/2016 AL 31/10/2016

<http://www.oepm.es>

<http://www.immoleiva.com>

<http://www.immomaresme.com/es>

www.fincascostamaresme.com

<http://www.ikea.com>

<http://www.mediamarkt.es/>

www.nespresso.com

www.acquajet.com

<http://www.ivalue.es/>

<http://www.leroymerlin.es/>

<http://www.tecnocampus.cat/>

<https://precio.habitissimo.es>

DES DEL 1/11/2016 AL 24/11/2016

<http://www.universia.es>

<http://www.proveedores.com>

<http://www.ashe.com>

<http://www.viking.es>

<http://www.amazon.es>

<http://www.orange.es>

<http://www.ono.es>

<http://www.jazztel.es>

<http://www.vodafone.es>

<http://www.rastreator.com>

<https://www.santalucia.es>

<http://www.educaweb.com>

DES DEL 10/12/2016 AL 17/12/2016

<http://www.todoprestamos.com>

<http://www.ico.es>

<http://www.ipyme.org>

<https://www.ingdirect.es>

<http://www.plangeneralcontable.com>

<http://www.experteer.es>

<http://www.pymesyautonomos.com>

<http://www.ccoo-servicios.es>

<http://treball.gencat.cat>

12. ANNEXOS

ANNEX 1
EVOLUCIÓ ALTES I BAIXES
AUTÒNOMS

[Inicio \(/\)](#) › [Guías informativas \(/guias-informativas/\)](#) › [Los autónomos en España \(/autonomos-espana-ley/\)](#)

› Evolución de los autónomos en España: número, altas y bajas

Los autónomos en España

6. Evolución de los autónomos en España: número, altas y bajas

Evolución de los autónomos en España: número, altas y bajas

Analizamos la evolución del número total de autónomos a lo largo de los últimos siete años, así como de la evolución de altas y bajas. Cifras que pone de relieve el impacto de la crisis en el colectivo (menor si se compara con el conjunto de la población ocupada), la renovación que conlleva y la relativa recuperación que se viene produciendo desde 2013 y que se refuerza en 2014 en el colectivo de autónomos, en buena parte motivada por el impacto de la tarifa plana para nuevos autónomos y la crítica situación del mercado de trabajo.

¿Nuevo en Internet?

eBook

Marketing Online
para emprendedores



Descargar

un producto de **clubinfoautónomos**

[\(/utilidades/guias/guia-de-marketing-online-para-autonomos-v-emprendedores/\)](/utilidades/guias/guia-de-marketing-online-para-autonomos-v-emprendedores/)

08/07/2014, Artículo elaborado por Infoautónomos

Del análisis de la evolución de la población de autónomos en estos últimos años de crisis cabe destacar estas tres conclusiones:

- **El colectivo de autónomos se redujo un 12,16 %** desde que empezó la crisis hasta enero de 2013, cifra en que alcanzó su cota mínima de los últimos años, un porcentaje muy significativo pero menor a la disminución de la población ocupada en el régimen general de la Seguridad Social en el mismo periodo.
- Desde enero de 2013 el número de autónomos en España viene recuperándose, habiendo crecido en 121.377 autónomos de alta, lo que supone una mejora del 4,1% en año y medio.
- **El peso de los autónomos en la población ocupada ha ido creciendo a lo largo de estos años**, llegando en junio de 2014 al 10%, con un incremento de 1,34 puntos respecto a antes de la crisis.

[INICIAR SESIÓN \(/login/\)](#)

- A lo largo de estos años hemos asistido a una importante **renovación en la población de autónomos**, con unos crecientes números de altas y bajas. Fenómeno provocado por la falta de alternativas en el mercado laboral favorecido posteriormente por la aprobación de la **tarifa plana** para nuevos autónomos. Queda pendiente por ver la capacidad de asentarse a medio y largo plazo que puedan tener estos emprendedores.

A continuación se analizan estas cuestiones en mayor detalle.

Evolución del número de autónomos

Los autónomos suponen un **18,99%** de la población ocupada a finales de junio de 2.014, con **3.115.747** personas inscritas el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social, el 93,74% (**2.920.841** personas) de las cuales cotizan en el régimen de autónomos normal y el 6,25% (**194.886** personas) restante en el S.E.T.A., específico de la actividad agraria.

Tras varios años de caídas, **en 2013 y 2014 se viene incrementando la población de autónomos**. En 2013 por fin se revirtió la tendencia negativa con un crecimiento de 28.815 personas y 0,95 puntos y en los seis primeros meses de 2014 se ha acentuado con un crecimiento de 63.952 personas y 2,1 puntos.

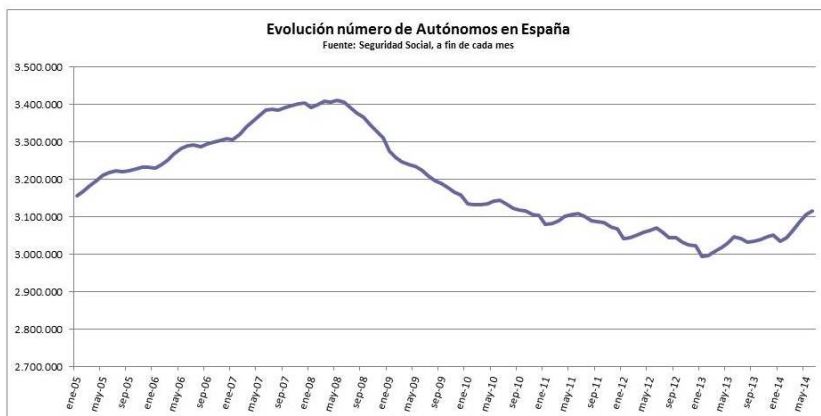
A este crecimiento parecen haber contribuido de manera significativa la generalización de la **tarifa plana para autónomos** ([/seguridad-social/tarifa-plana-autonomos-50-euros-mayores-30-jovenes/](#)) aprobada en septiembre de 2013 en el marco de la **Ley de Emprendedores** ([/autonomos-espana-ley/ley-de-emprendedores-analisis-de-las-principales-medidas/](#)). Fenómeno paralelo al hecho de que muchos nuevos autónomos de los últimos años estén emprendiendo “por necesidad” ante la falta de oportunidades del mercado laboral, por lo que hace falta más tiempo para ver si consiguen consolidarse en el mercado y sobre todo si tienen capacidad de creación de empleo.

Estas cifras positivas llegan después del repunte de la crisis en 2012, año en que la población de autónomos se redujo en 44.519 personas (un 1,45%) frente a las 36.749 personas y el 1,18% de 2011.

El **máximo histórico** en el número de autónomos afiliados a la Seguridad Social se alcanzó en mayo de 2008 con un total de 3.409.008 personas dadas de alta como autónomos, un récord que dado el impacto de la crisis desde entonces parece difícil que se pueda batir en bastantes años.

Y es que estos **seis años de crisis** han supuesto una sensible reducción en el total de autónomos de alta. Las cifras a final de junio de 2014 son todavía muy inferiores a las de mayo de 2008, en concreto 293.261 autónomos menos, un 8,60%.

También hay que destacar que el colectivo de autónomos se ha reducido a menor ritmo que la población empleada por cuenta ajena, que comparado con mayo de 2008 ha sufrido una disminución de 2.978.490 personas, el 15,37%. Por ello, el peso de los autónomos sobre el total de la población ocupada ha crecido 1,34 puntos desde mayo de 2008 hasta situarse actualmente en el 19%.



Fuente: Seguridad Social: nº de personas inscritas en el R.E.T.A. y en el régimen agrario por cuenta propia (hasta 2009) o el nuevo Sistema Especial de Trabajadores Agrarios (S.E.T.A.), de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario (desde 2008).

Los **autónomos agrarios** son los que se han visto afectados en mayor medida por los años de crisis, y han sufrido una caída mayor y permanente que, sin embargo, se viene sucediendo de forma anterior al inicio de la crisis y que se ha cobrado 83.550 trabajadores inscritos en el S.E.T.A. desde enero de 2005 hasta junio de 2014 (un 30%).

Se pone de manifiesto cómo se va afianzando la terciarización de la economía española ya que mientras que en enero 2005 los autónomos agrarios suponían un 8,8 por ciento del colectivo total de autónomos, en diciembre de 2012 éste porcentaje desciende hasta los 6,25 puntos porcentuales.

Una fuente complementaria de información son los datos que facilita el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE). Según estos datos se puede aproximar que a principio de 2013 **más del 90% de las 3.146.570 empresas españolas eran autónomos o microempresas**, si sumamos los datos de personas físicas, sociedades limitadas, comunidades de bienes y cooperativas con menos de 9 trabajadores.

HAZTE CLIENTE GRATIS 15 DÍAS (/INCLUYE/)

Evolución de las altas y bajas de autónomos

El análisis de la evolución de las altas y bajas en los últimos cuatro años sugiere que estamos asistiendo a una importante **renovación en el colectivo de autónomos**, al registrarse unas cifras significativas tanto de altas como de bajas, lo que guarda relación con la fuerte incidencia de la crisis en sectores tradicionales muy concretos como la construcción, la agricultura y el comercio y con el hecho de que **el autoempleo ha reforzado su posición como alternativa laboral** en estos tiempos de elevado desempleo.

En 2013 por primera vez en mucho tiempo el número de altas fue mayor al de bajas, lo que arrojó como hemos visto un crecimiento en el número total de autónomos.



La cifra de **altas en autónomos (/seguridad-social/tramites-de-alta-baja-en-el-regimen-especial-autonomos/)** se viene incrementando de manera continua desde 2010 hasta alcanzar **715.043 personas en 2013**, un 42,3% más de altas que las registradas en 2010. Todo lo cual pone de relieve esa renovación en el colectivo de autónomos, ya que muchos estos nuevos autónomos se están incorporando a sectores en los que se viene registrando un incremento en el número de autónomos, como ocurre con los servicios sanitarios, educativos, profesionales técnicos o servicios de información y comunicación.

Por el contrario en 2013 se registraron en la Seguridad Social **686.228 bajas de autónomos**, cifra que supone el **22,7% del total** de autónomos que estaban de alta a final de 2012. Es posible que esta cifra sea menor si se detraen aquellos autónomos que juegan con sus altas y bajas o que se dan de alta sólo para periodos puntuales, circunstancias para los que no existen datos disponibles, pero lo cierto es que se trata de una cifra muy considerable, que viene incrementándose cada año (las bajas de 2013 suponen un 22,8% más que en 2010) y que pone de manifiesto las **dificultades que tienen para consolidar sus negocios** tanto los antiguos autónomos como los nuevos.

¿QUIERES REDUCIR TU GASTO FISCAL CON INFOAUTONOMOS?

Desde 25€/mes deja en nuestras manos tus obligaciones fiscales

[MÁS INFORMACIÓN \(/STATS/AUTOPROMO/HORIZONTAL/WHITE/23/\)](#)

En 2017 reduce tus costes fiscales y empieza a trabajar con la web líder para autónomos

Cómo gestionar mi actividad y mi negocio

- [Fiscalidad e impuestos de los Autónomos \(/fiscalidad/\)](#)
- [Seguridad Social de los Autónomos \(/seguridad-social/\)](#)
- [Tipos de sociedades \(/tipos-de-sociedades/\)](#)
- [La contabilidad del autónomo y la pvme \(/contabilidad/\)](#)
- [Marketing y ventas \(/marketing-y-ventas/\)](#)
- [Marketing Online \(/marketing-online/\)](#)

[HAZTE CLIENTE GRATIS 15 DÍAS \(/INCLUYE/\)](#)

➤ [Tecnología e internet \(/tecnologia-pymes-autonomos/\)](#)

➤ [Gestión Financiera \(/financiacion-autonomos-empresas/\)](#)

[INICIAR SESIÓN \(/login/\)](#)

ANNEX 2
ENTREVISTES EMPRESSES
SIMILARS

ENTREVISTA

1) NOM DE L'EMPRESA

UR Iniciativa empresarial
Iniciativa empresarial

2) ANY DE CONSTITUCIÓ

2015

3) Nº DE TREBALLADORS I TIPUS DE CONTRACTE

(a) 1-3 treb. b) 3-8 treb. c) + 8 treb

(a) Indefinit b) Temporal c) Altre

Per honor.

4) PROBLEMES INICIALS AL CONSTITUIR L'EMPRESA

- Desconeixement clientela del servei.
- Baseu clientela inicial.

5) DIFERENCIACIÓ DE LA SEVA EMPRESA

- Registre del servei

6) MILLORES POSSIBLES

- Augment del nombre de projectes i de clients.

~~7) FACTURACIÓ MENSUAL~~

~~8) MITJANA DE CLIENTS MENSUALS~~

~~→ *Canvia causa?*~~

~~9) GASTOS MENSUALS~~

~~10) BENEFICI MENSUAL~~

11) PROGRESSIÓ INICI-ARA

- Banca dia a dia 2 primer mes → Gràcies publicitat → Augment clients.
- ⊕ N° clients no que abans.

11) MÈTODES DE PUBLICITAT

a) Web

b) Mitjans telecomunicatius

c) Diaris i/o revistes

d) Altres

Occasional

12) SERVEIS QUE OFEREIXEN

Laboral Laboral

Fiscal Fiscal

Comptable Comptable

Gestoria / Administrativa

Gestoria / Administrativa

13) COMPETÈNCIA PROPERA

- Desconocement de competència pròpia.

DATA

FIRMA

CARMEN MUÑOZ

Juan Diaz Baena
687237553

juandiazbaena@vilesson
@gmail.com

ENTREVISTA

1) NOM DE L'EMPRESA

ROY ASSESSORS, SL

2) ANY DE CONSTITUCIÓ

1922

3) Nº DE TREBALLADORS I TIPUS DE CONTRACTE

a) 1-3 treb. b) 3-8 treb. c) + 8 treb → C

a) Indefinit b) Temporal c) Altre → A

4) PROBLEMES INICIALS AL CONSTITUIR L'EMPRESA

- VA SER CONSTITUÏDA PELS MEUS
AVIS.

5) DIFERENCIACIÓ DE LA SEVA EMPRESA

- MULTISERVEIS
- PROFESSIONALITAT
- EXPERIÈNCIA.
- CONEIXEMENT.

6) MILLORES POSSIBLES

- CONTROLS TEMPS I EMPLEATS
- CONTROLS EXPEDIENTS
- INTERNACIONALITZACIÓ
- APLICACIÓ APPS I NOVES TECNOLOGIES

~~7) FACTURACIÓ MENSUAL~~

~~8) MITJANA DE CLIENTS MENSUALS~~

~~9) GASTOS MENSUALS~~

~~10) BENEFICI MENSUAL~~

11) PROGRESSIÓ INICI-ARA

- DEL 1922 A UNA PETITA SALA A CASA
DELS TITULARS AL CR. SANT AGUSTÍ,
NÚM. 6 DE MATARÓ A UN DESPATX
DE 2000 m² AMB MÉS DE 25 EMPLEATS

11) MÈTODES DE PUBLICITAT

a) Web

b) Mitjans telecomunicatius

c) Diaris i/o revistes

d) Altres

→ (SAMARRETES, BOLÍGRAFS, AUTOBUSUS)

12) SERVEIS QUE OFEREIXEN

- FISCAL
- LABORAL
- COMPTABLE
- JURÍDIC
- GESTORIA ADMINISTRATIVA (VEHICLES)
- ESTRANGÈRIA.

13) COMPETÈNCIA PROPERA

- GESTORIA LUIS (MATARÓ)
- SAGIME
- GESTORIA BARCELÓ
- AMSEL ASSESSORS.

DATA

ROY
ASSESSORS, S.L.

AVINGUDA JAUME RECODER, 6^a
Apartat de Correus, 8^a FIRMA
08301 MATARÓ
tel.: 93 757 97 74
www.royassessors.cat

ANNEX 3

PLÀNOLS DEL LOCAL



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA
DIRECCIÓN GENERAL DEL Catastro



Sede Electrónica del Catastro

Provincia de BARCELONA
Municipio de MATARO

Coordenadas U.T.M. Huso: 31 ETRS89

ESCALA 1:5,000

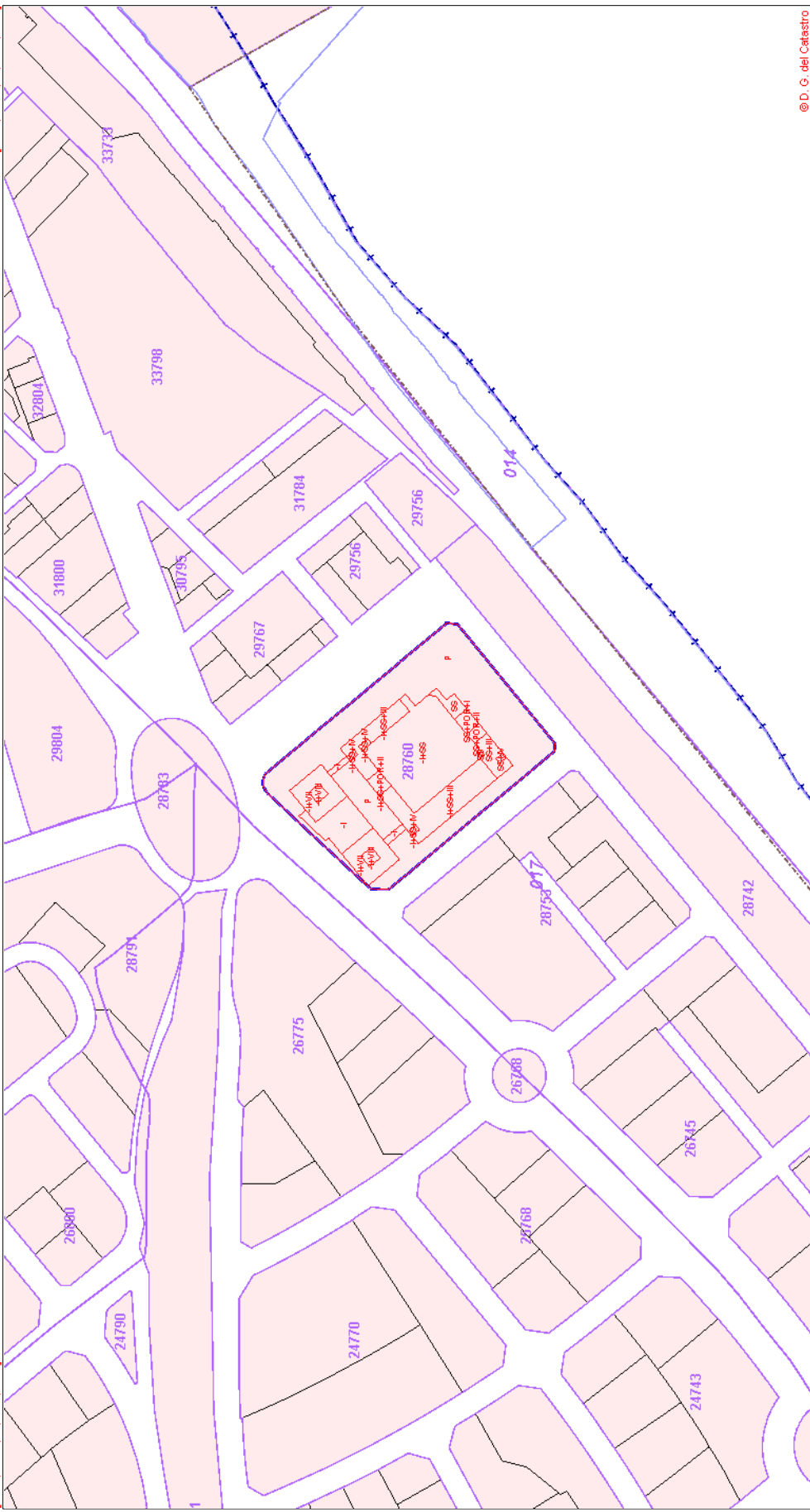


CARTOGRAFÍA CATASTRAL

Parcela Catastral: 2876001DF5927N

[452,236 ; 4.597,833]

[452,236 ; 4.597,833]



[453,436 ; 4.597,833]

[453,436 ; 4.597,833]

© D. G. del Catastro



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA



DIRECCIÓN GENERAL DEL CATASTRO
Sede Electrónica del Catastro

Provincia de BARCELONA
Municipio de MATARO

Coordenadas U.T.M. Huso: 31 ETRS89

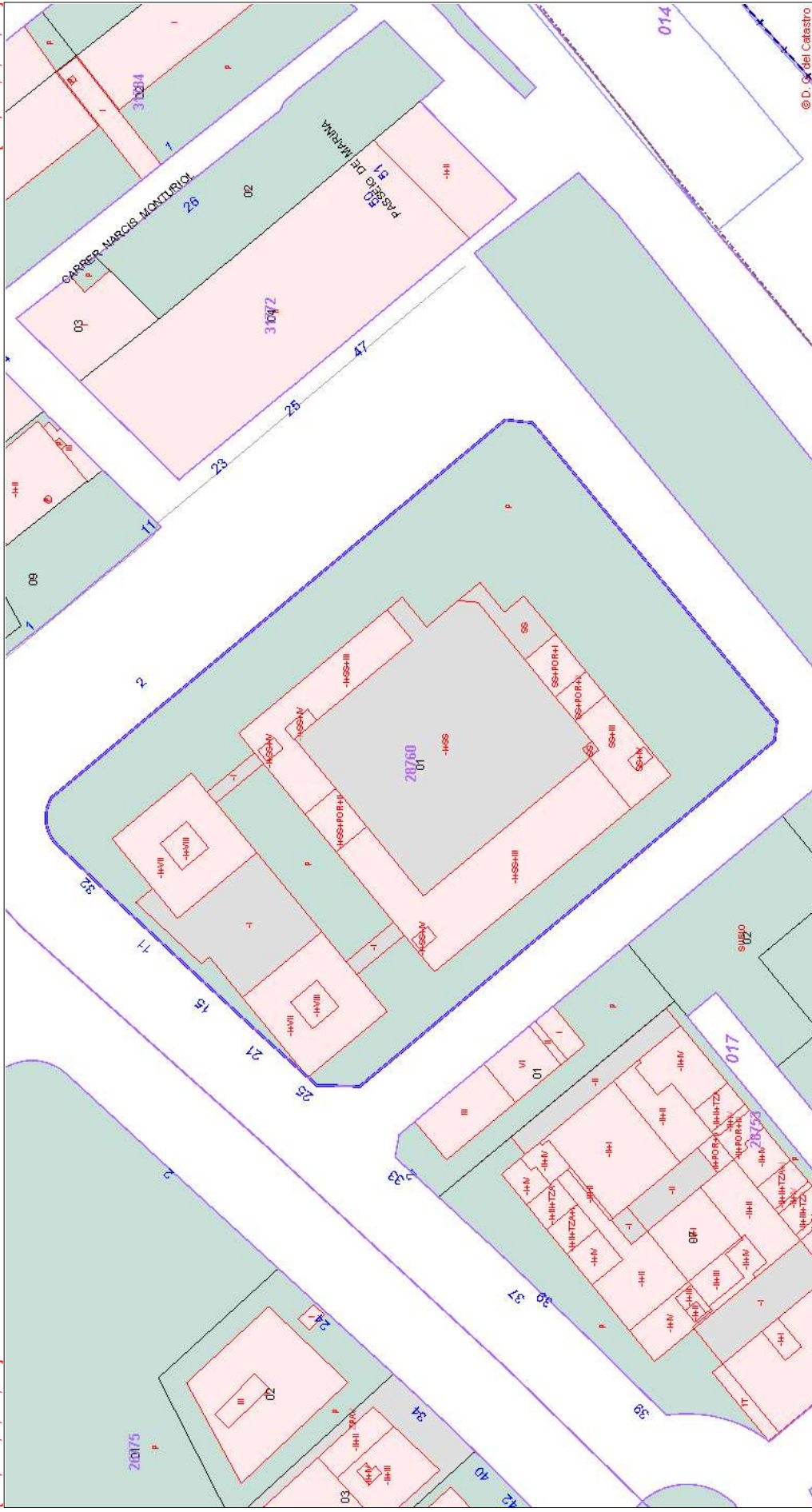
ESCALA 1:2,000



CARTOGRAFÍA CATASTRAL Parcela Catastral: 2876001DF5927N

[452,596 ; 4,597,638]

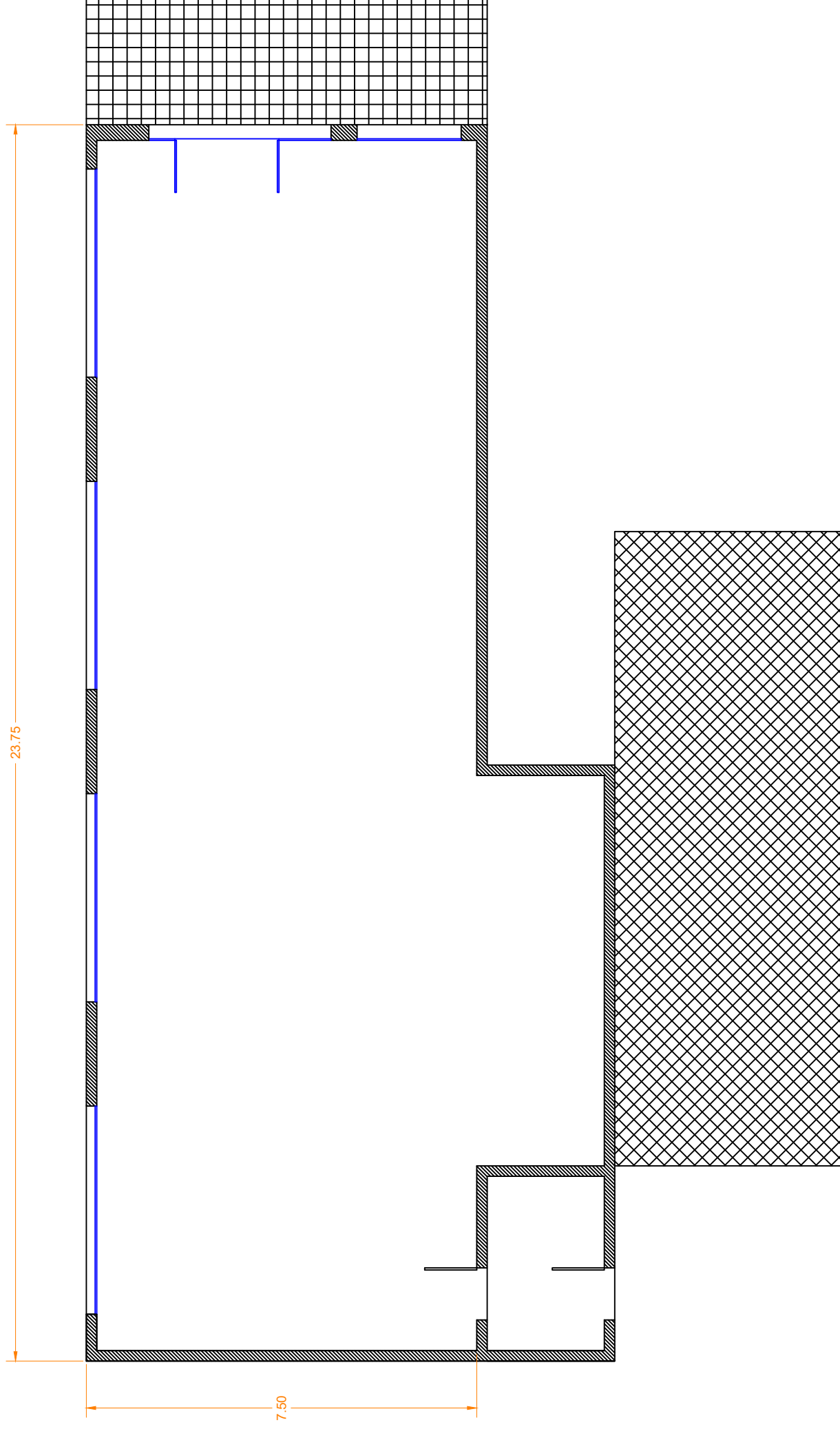
[452,596 ; 4,597,638]



© D. G. del Catastro

[452,596 ; 4,597,378]

[452,596 ; 4,597,378]



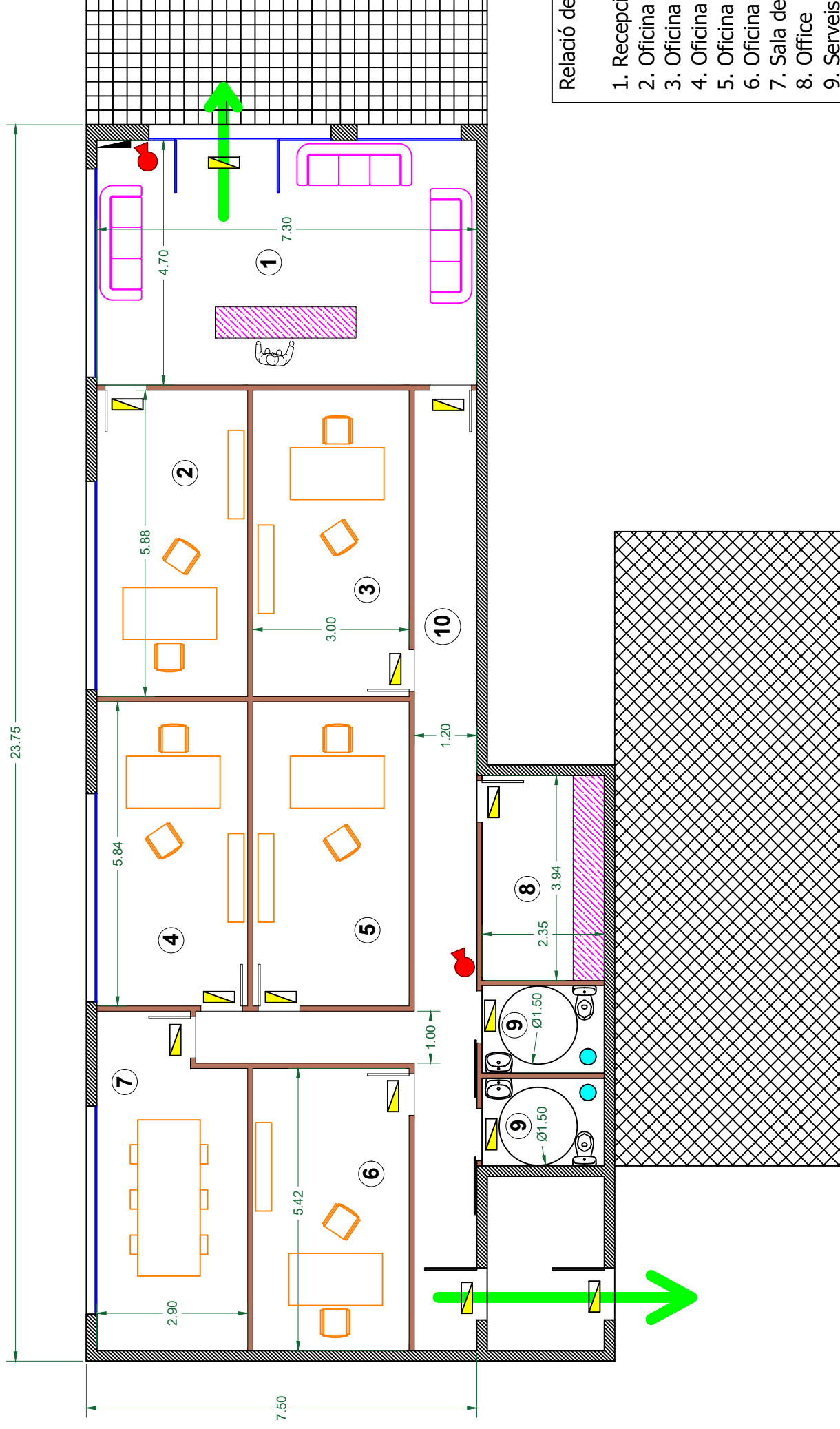
SUPERFÍCIE CONSTRUÏDA: 195 m²
 SUPERFÍCIE ÚTIL: 188 m²

Plànol 3
 OCTUBRE 2016

ASSESSORIA EMPRESARIAL INTEGRAL
 Titular: **EIDOS**

PLANTA DISTRIBUCIÓ
 ESTAT INICIAL

Escala
 1:100



Relació de superfícies útils:

1. Recepció	34,30 m ²
2. Oficina 1	17,00 m ²
3. Oficina 2	17,60 m ²
4. Oficina 3	18,60 m ²
5. Oficina 4	17,00 m ²
6. Oficina 5	16,30 m ²
7. Sala de Junttes	17,70 m ²
8. Office	09,20 m ²
9. Serveis higiènics	08,00 m ²
10. Passadissos	26,30 m ²
TOTAL SUPERFICIE ÚTIL	182,00 m²

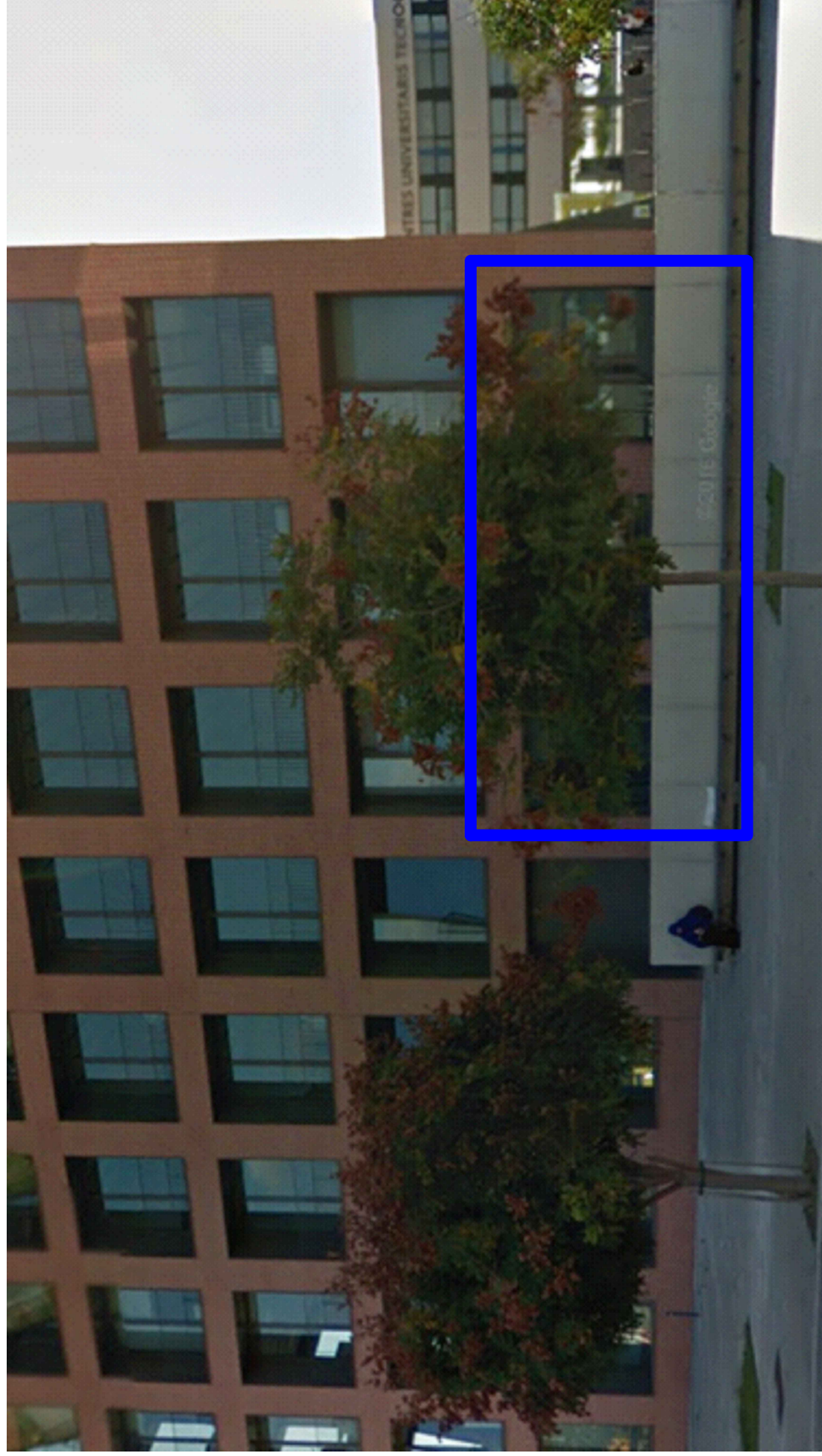
Extintor
 Enllumenat emergència
 Recorregut d'evacuació
 Extracció
 Quadre elèctric

Plànol 4
OCTUBRE 2016

ASSESSORIA EMPRESARIAL INTEGRAL
Titular: **ÉIDOS**

PLANTA DISTRIBUCIÓ
ESTAT FINAL

Escaleta
1:100



Plànol 5

OCTUBRE 2016

ASSESSORIA EMPRESARIAL INTEGRAL

Títular: **ÉIDOS**

Escala

FOTO FAÇANA

ANNEX 4
PRESSUPOST D'OBRES I
INSTAL·LACIONS

PRESSUPOST D'OBRES I INSTAL·LACIONS ASSESSORIA EMPRESARIAL INTEGRAL EIDOS

Unitat	Quantitat	Preu Unitari (€/ut)	Preu (€)	Total Capítol (€)
--------	-----------	------------------------	----------	-------------------

ENVANS

5.750,00

Subministre i col·locació panels de guix laminat (tipus pladur) per la formació de les divories generals del local, estructura de muntatge i aïllament acústic en llana mineral interior inclosos.

m2	195	25,00	4.875,00	
----	-----	-------	----------	--

Subministrament i col·locació panels de guix laminat hidròfug (tipus pladur) per la formació de les divories dels lavabos, estructura de muntatge i aïllament acústic interior.

m2	25	35,00	875,00	
----	----	-------	--------	--

PAVIMENTS

6.350,00

Subministrament i col·locació de parquet laminat ACS, amb certificat de reacció al foc EFL o superior, pel local en general.

m2	200	30,00	6.000,00	
----	-----	-------	----------	--

Subministrament i col·locació de sòl a partir de peça porcelànica per paviment dels lavabos.

m2	10	35,00	350,00	
----	----	-------	--------	--

REVESTIMENT

875,00

Subministrament i col·locació del revestiment porcelànic dels lavabos.

m2	25	35,00	875,00	
----	----	-------	--------	--

FALS SOSTRE

6.400,00

Subministrament i col·locació de fals sostre registrable a partir de placa Asrmstrong, estructura de muntatge i aïllament acústic en llana mineral inclosos.

m2	200	32,00	6.400,00	
----	-----	-------	----------	--

FUSTERIA INTERIOR

3.240,00

Subministrament i col·locació de portes interiors batents de 80 cm d'amplitud, inclosos premarcs, estructura de muntatge, ferramentia i accessoris.

ud	8	300,00	2.400,00	
----	---	--------	----------	--

Subministrament i col·locació de portes interiors corredisses de 100 cm d'amplitud, inclosos premarcs, estructura de muntatge, ferrament i accessoris.

ud 2 420,00 840,00

PINTURA

6.300,00

Subministrament i pintat de sostres i parets interiors del local.

m2 700 9,00 6.300,00

INSTAL·LACIÓ ELÈCTRICA I ENLLUMENTAT

14.225,00

Subministrament de materials i instal·lació dels mateixos per a una instal·lació elèctrica en baixa tensió trifàsica (400/230 V) i una potència màxima admissible de 13,85 kW. Composta per: 6 línies d'enllumenat, 2 línies d'enllumenat d'emergència, 10 línies d'endolls. Inclouent derivació individual, connexió, equips de protecció i mesura (comptadors) i quadre de distribució (proteccions).

ud 1 9.200,00 9.200,00

Subministrament i col·locació d'endolls i interruptors de paret per a les diferents sales i dependències

ud 125 15,00 1.875,00

Subministrament i col·locació de l'enllumenat general a fase d'illuminàries emportadas tipus downlight amb làmpades LED

ud 38 60,00 2.280,00

Subministrament i col·locació de l'enllumenat d'emergència a fase d'illuminàries amb bateria i llums LED

ud 15 58,00 870,00

INSTAL·LACIÓ DE FONTANERIA I SANEJAMENT

3.200,00

Subministrament i col·locació de lavabos i inodors en lavabos, inclouent accessoris i elements d'ancoratge

ud 4 325,00 1.300,00

Subministrament i col·locació equip i accessoris adaptabilitat lavabos

ud 2 240,00 480,00

Subministrament i col·locació de les xarxes de subministrament d'aigua calenta i freda als diferents elements de consum (canonades de polietilè o similar), inclouent accessoris

pa 2 300,00 600,00

Subministrament i col·locació de les xarxes de desguàs dels diferents elements del lavabo (canonades de PVC), inclouent accessoris

pa 2 300,00 600,00

Subministrament i instal·lació d'un termo elèctric de 50l per al subministrament d'aigua calenta

ud 1 220,00 220,00

INSTAL·LACIÓ DE CLIMATITZACIÓ I VENTILACIÓ**10.900,00**

Subministrament i col·locació d'un equip de climatització tipus split (bomba de calor) compost per 1 una unitat exterior i 4 unitats interiors (2000 F / h cadascuna)	ud	2	5.100,00	10.200,00
Subministrament i col·locació d'un equip de ventilació de baixa emissió sonora i cabal de 800 m3 / h cadascuna per a la ventilació general del local (els lavabos ja ventila a través de la dotació del mateix edifici)	ud	2	350,00	700,00

INSTAL·LACIONS CONTRAINCENDIS**490,00**

Subministrament i col·locació extintor de pols polivalent (ABC) eficàcia 21A-113B de 6 kg	ud	2	115,00	230,00
Contracte de manteniment de la instal·lació contra incendis	ud	1	50,00	50,00
Senyalització equips contraincendis i vies d'evacuació	pa	1	210,00	210,00

TREBALLS AUXILIARS**270,00**

Subministrament de contenidors, saques, bastides i similars	pa	1	270,00	270,00
---	----	---	--------	--------

NETEJA**380,00**

Neteja completa del local abans de l'obertura	ud	1	380,00	380,00
---	----	---	--------	--------

SEGURETAT I SALUT**800,00**

Mesures preventives en matèria de seguretat i salut, senyalització i proteccions individuals	ud	1	800,00	800,00
--	----	---	--------	--------

HONORARIS D'ENGINYERIA**3.850,00**

Projecte de llicència d'obres i tramitació	ud	1	1.100,00	1.100,00
Declaració responsable Llicència d'activitat i tramitació	ud	1	550,00	550,00

Projecte elèctric de baixa tensió i tramitació	ud	1	1.500,00	1.500,00
Càlcul i Memòria instal·lació de climatització i tramitació	ud	1	700,00	700,00

TAXES I IMPOSTOS L·LICÈNCIES 1.700,00

Visats del Col·legi d'Enginyers	pa	1	200,00	200,00
Impost d'instal·lacions i obres Ajuntament Mataró	pa	1	550,00	550,00
Taxa Llicència d'activitat Ajuntament Mataró	pa	1	480,00	480,00
Taxa legalització instal·lació elèctrica	pa	1	350,00	350,00
Taxa legalització instal·lació de climatització	pa	1	120,00	120,00

TOTAL PRESSUPOST 64.730,00 64.730,00

ANNEX 5
CONSULTA DE PREUS
SERVEI DE TRÀMITS



**Enginyer
Industrial**

Associació / Col·legi
d'Enginyers Industrials
de Catalunya

Víctor Martínez Valverde

Rbla. Guipúscoa 38 5^a 2^a
08020 BARCELONA

Tel. 690.829.147

e-mail. ingenieria@victormartinezvalverde.com

Barcelona, 30 de setembre de 2016

Juan Díaz Baena

PRESSUPOST nº 2014-043-001

PRESSUPOST DE HONORARIS PER TIPUS DE TRAMITACIÓ I/O PROJECTE

LLICÈNCIES D'OBRES

- Assabentat d'obres 120 €
- Projecte obres menors (local fins 250 m2) i tràmitació 1.100 €
- Projecte obres menors (local >250 m2 <500 m2) i tramitació 2.000 €
- Altres casos a consultar.
- Projecte obras majors i tramitació Segons tipus d'obra i pressupost

LLICÈNCIES D'ACTIVITATS

- Declaració responsable (local fins 120 m2) 380 €
- Comunicació municipal (locals fins 400 m2) 1000 €
- Comunicació ambiental (local fins 400 m2) 1500 €
- Llicències i Autoritzacions ambientals Segons tipus i pressupost

INSTAL·LACIONS ELÈCTRIQUES

- Memòria bàsica (no projecte) 400 €
- Projecte Tècnic i fins 100 kW 1.500 €
- Amb Projecte Tècnic >100 kW Segons instal·lació

No inclou:

- Impost Valor Afegit (IVA).
- Costos dels visats i taxes.

Condicions de pagament:

- 50 % dels honoraris, a l'acceptació del pressupost en efectiu o amb ingrés a la compte IBAN ES11 0081 4278 7300 0601 8013
- 50 % restant, al lliurament del projecte corresponent al client, abans de la signatura.

Desitjant que tot el que s'ha exposat sigui del seu interès, rebí una cordial salutació



VÍCTOR MARTINEZ VALVERDE
Enginyer Industrial Col. 11.605

**Preguem ens remeten l'acceptació del pressupost signada.
(Data, signatura i segell)**

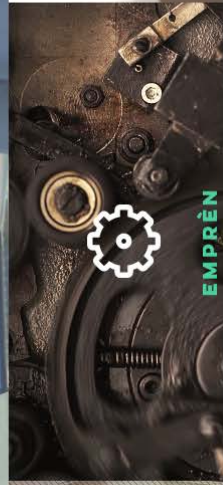
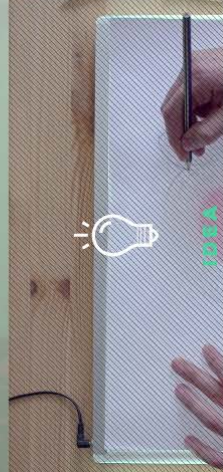
Signat:.....

ANNEX 6

PÀGINA WEB

**“Ir juntos es comenzar.
Mantenerse juntos es progresar.
Trabajar juntos es triunfar”**
Henry Ford

Emprendre Servels





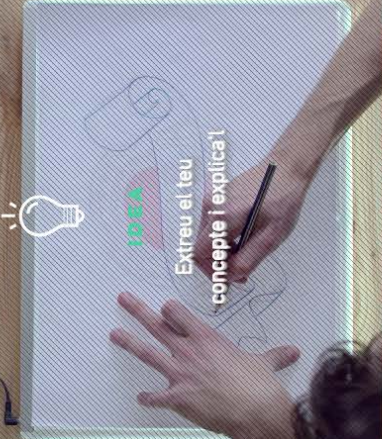
MÀRQUETING
Anuncia la teva empresa i porta-la cap a un gran èxit



CONSULTA
Demana ajuda a una empresa de confiança



EMPRÈN
Desenvolupa la teva idea per crear el teu negoci



IDEEA
Extreu el teu concepte i explica'l

Sep 08, 2016

NOTICIES EMPRENEDORS

EL PAÍS
Las mujeres que lideran 'startups' tecnológicas, pocas pero exitosas

EL ECONOMISTA
Crear una empresa no impide a los autónomos cobrar la prestación de paro en un solo pago

EMPRENEDORES
20 microtendencias sobre las que puedes montar tu negocio



“El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora”

¡EMPRÈN!

LA TEVA
IDEA





LA TEVA HISTORIA

UNA IDEA ÉS UNA OPORTUNITAT DE NEGOCI, LA TEVA IDEA ÉS FONT D'INICIATIVA PERSONAL, PERÒ NO ES SIMPLE DESENVOLUPAR-LA I MENYS ENCARA FORMAR EL TEU NEGOCI I PER AIXÒ HAS DE BUSCAR UN COMPANYY DE CAMÍ, ALGÚ QUE ET DONI CONFIANÇA.

NOSALTRES SOM QUIJ NECESITES, UNA EMPRESA QUE CUIDA DELS SEUS CLIENTS, QUE ET PROPORCIONA UN SERVEI PERSONALITZAT I AMB GARANTIA D'ESTALVI TANT DE TEMPS COM ESTALVI ECONÒMIC.

NO HO PENSIS MÉS, SI YOLS EMPENDRE VINE AMB NOSALTRES, VINE A ÈIDÓS.



BUSCA EL LOCAL MÉS ADIENT





Tots els serveis per desenvolupar la teva idea



Des de l'inici fins al final





ÉIDOS

A la nostra empresa l'excel·lència està assegurada, pots elegir-nos per la comparació qualitat-preu, pel servei personalitzat però ens agrada que ens elegixin per com treballam, per com empattizem amb l'autònom i ens impliquem al màxim pel teu negoci.

No ho pensis, vine a Éidos.

CONTACTA

Tel: 937-500-700

© 2023 por Emprender. Creado con Wix.com





CONTACTA



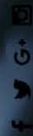
Oficines carrer d'Ernest Lluch, 32. Tecnocampus Mataró.



Pots contactar amb nosaltres mitjançant la visita personal, per correu electrònic o trucans. També pots deixar una consulta a aquesta pàgina web i nosaltres contestarem.

Form fields for contact information:

- Nom
- Email
- Nom
- Telèfon
- Missatge
- Envia



Tel: 937-500-700

© 2023 por Emprender. Creado con Wix.com

