

Laura Marcos Vidal

PLA D'EMPRESA: FAMILIMP

TREBALL DE FI DE GRAU

Grau d'Administració i Direcció d'Empreses



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Reus

2017

ÍNDEX

Abreviatures

Índex de taules

1. Introducció	7
2. Pla d'empresa	9
2.1 Presentació de l'empresa	9
2.2 Investigació de mercat.....	9
2.3 Pla de màrqueting.....	11
2.3.1 Definició del nom, logotip i eslògan.....	11
2.3.2 Definició dels serveis	11
2.3.3 Característiques dels nostres serveis	12
2.3.4 Mercat i públic objectiu	13
2.3.5 Competència	15
2.3.6 Cost total unitari i preu de venda	17
2.3.7 Com donar-se a conèixer: publicitat i promoció	19
2.3.8 Previsió de vendes	19
2.4 Pla de producció i qualitat.....	22
2.4.1 Infraestructures i actius necessaris.....	22
2.4.2 Gestió d'estocs	23
2.4.3 Control de la qualitat.....	23
2.4.4 Normativa de riscos laborals aplicable.....	24
2.5 Pla d'organització i gestió	25
2.5.1 Missió, visió i valors	25
2.5.2 Estratègia i objectius.....	25
2.5.3 Característiques dels treballadors.....	26
2.5.4 Organigrama.....	27
2.5.5 Salaries	27
2.6 Pla jurídic i fiscal.....	27
2.6.1 Forma jurídica escollida i passos a seguir per crear l'empresa	27

2.6.2	Costos de constitució i llicències.....	29
2.6.3	Tipus de contractes	30
2.6.4	Seguretat social.....	30
2.6.5	Costos fiscals	30
2.6.6	Assegurança.....	31
2.6.7	Responsabilitat de l'empresa.....	31
2.7	Pla econòmic i financer.....	32
2.7.1	Inversions	32
2.7.2	Finançament.....	32
2.7.3	Compres.....	33
2.7.4	Vendes	33
2.7.5	Altres despeses	33
2.7.6	Recursos humans.....	34
2.7.7	Pla de tresoreria	34
2.7.8	Compte de pèrdues i guanys	34
2.7.9	Balanç	35
3.	Avaluació del projecte.....	46
4.	Anàlisi intern i extern (DAFO)	48
5.	Conclusió	52
6.	Bibliografia.....	55
7.	Annexos	60
	ANNEX 1. Resultat de les enquestes	60
	ANNEX 2. Anàlisi de la competència	65
	ANNEX 3. Previsió de vendes.....	69
	ANNEX 4. Actius necessaris per a la prestació de serveis	70
	ANNEX 5. Anàlisi del lísing i de la compra d'una furgoneta	72
	ANNEX 6. Total inversions inicials.....	73

Abreviatures

- REDESSA= Reus Desenvolupament Econòmic
- OMAC= Oficina Municipal d'Atenció al Ciutadà
- IDESCAT= Institut d'Estadística de Catalunya
- CIRCE= Centro de Información y Red de Creación de Empresas
- PAE= Punt d'Atenció a l'Emprenedor
- DUE= Document Únic Electrònic
- STT-CIRCE= Sistema de Tramitació Telemàtica del Centro de Información y Red de Creación de Empresas
- IAE= Impost sobre Activitats Econòmiques

Índex de taules

- **Taula 1.** Costos per una hora de servei
- **Taula 2.** Inversions
- **Taula 3.** Recursos financers
- **Taula 4.** Compres
- **Taula 5.** Vendes
- **Taula 6.** Altres despeses
- **Taula 7.** Recursos humans
- **Taula 8.** Pla de tresoreria
- **Taula 9.** Pèrdues i guanys
- **Taula 10.** Balanç
- **Taula 11.** Ràtios

1. Introducció

El fet que m'ha conduït a escollir l'àmbit del meu treball (emprenedoria i pla d'empresa) ha estat l'interès que tenia en dur a terme un pla d'empresa per primer cop. Aquest interès ha estat despertat pel meu pas dins de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat Rovira i Virgili juntament amb la meva estada en pràctiques a l'empresa Reus Desenvolupament Econòmic (en endavant, REDESSA). Aquesta empresa assessora als emprenedors, és a dir, a qualsevol persona (amb o sense estudis relacionats amb l'economia i l'empresa) que vulgui dur a terme un projecte, i els guia en el procés de constitució de l'empresa. El fet d'estar en contacte amb persones emprenedores hem va contagiar l'esperit emprenedor i va motivar-me a estudiar una idea de negoci que fa temps que tenia en ment.

En aquest treball, mitjançant els estudis adquirits en el grau d'Administració i Direcció d'Empreses i un programa informàtic proporcionat per l'empresa esmentada anteriorment, es durà a terme un estudi de viabilitat econòmica per als primers tres anys de posada en marxa del projecte.

Per dur a terme un pla d'empresa ens podem basar en diferents models degut a que no hi ha un únic patró establert. En el meu cas, he utilitzat com a referència la guia de Catalunya Emprèn. En aquesta, es divideix el pla d'empresa en diferents plans: pla de màrqueting, pla de producció i qualitat, pla d'organització i gestió, pla jurídic i fiscal i pla econòmic i financer.

Primerament, explicarem en que consisteix el negoci, com va sorgir la idea i el perfil de l'emprenedora. Seguidament, farem un anàlisi dels resultats obtinguts en les enquestes.

En el pla de màrqueting veurem el nom, eslògan i logotip de l'empresa, els serveis que ofereix, analitzarem el seu entorn, veurem quin és el cost total unitari i el preu de venda d'una hora de servei, explicarem com ens donarem a conèixer i quin volum de vendes hem previst.

Pel que fa al segon pla, explicarem quins són els actius que necessitarem per prestar els nostres serveis i quins mecanismes utilitzarem per garantir la qualitat.

En el pla d'organització i gestió veurem quina és la missió, la visió i els valors de l'empresa així com els objectius i l'estratègia que seguirà. A més, també veurem l'estructura de l'empresa.

El tipus de societat escollida i els costos que ens suposa es troben al pla jurídic i fiscal així com els tipus de contractes i els costos fiscals als que ha de fer front, entre d'altres.

Mitjançant les dades numèriques i la informació del conjunt del pla d'empresa, vaig anar a REDESSA a fer una visita d'assessorament d'emprenedors. Allà van introduir les dades en el programa informàtic i aquest va elaborar uns quadres per a cadascun dels tres primers anys. La informació dels quadres es divideix en: les inversions, els recursos financers, les compres, les vendes, altres despeses, els recursos humans, el pla de tresoreria, el compte de pèrdues i guanys i el balanç.

Gràcies a la informació continguda en els quadres podrem analitzar un per un cada aspecte de l'empresa i utilitzar ràtios per determinar aspectes positius i negatius de l'estructura financera. Mitjançant aquest anàlisi podrem determinar quins són els seus punts forts i dèbils i les seves amenaces i oportunitats.

2. Pla d'empresa

2.1 Presentació de l'empresa

El negoci, ubicat a Tarragona, consistirà en una empresa del sector de la neteja, concretament de la neteja i la realització de les tasques de la llar. La idea d'aquest negoci sorgeix a partir de la detecció d'una necessitat i d'una preocupació, per part de persones properes i coneguts, per no tenir temps per dedicar-lo a l'oci durant la setmana degut a que destinen molt de temps a les tasques domèstiques.

La majoria dels casos observats són dones que, a part de la seva jornada laboral a la feina, carreguen amb el pes de totes les tasques de la casa. Aquesta necessitat fa que trobi interessant la creació d'una empresa que s'especialitzi únicament en cobrir totes les tasques domèstiques de qualsevol llar. D'aquesta manera el client pot disposar del temps que li suposaria fer aquestes tasques per a gaudir-lo com ells prefereixin.

Pel que fa a l'emprenedora, la meva experiència laboral relacionada amb el món de l'economia i l'empresa, fins ara, ha estat escassa. He treballat durant tres mesos fent tasques de investigació de mercats, suport al departament de finances i en ocasions suplint a l'administrativa en una empresa que oferia serveis a les centrals nuclears i a les pràctiques curriculars les tasques desenvolupades han estat administratives i d'oient en visites d'assessorament a emprenedors. Per tant, degut a la seva poca experiència, l'emprenedora (i única sòcia) és adversa al risc i el seu propòsit és no endeutar-se fins que, amb el pas del temps, tingui un volum de clients fix que li suposi un menor risc que al inici del negoci. Pel que fa a les tasques que desenvoluparé, m'encarregaria de l'administració i gestió, els recursos humans, màrqueting, etc juntament amb l'ajuda de l'assessoria contractada. A més, durant els primers anys realitzaré les mateixes tasques que els treballadors al meu càrrec.

Tot i així, aquest projecte es merament una idea de negoci amb el corresponent estudi de viabilitat que només es duria a terme en cas de ser viable i quan la persona que l'empren hagi tingut la possibilitat de treballar en tasques de més responsabilitat en la gestió d'una empresa.

2.2 Investigació de mercat

Un cop tenint la idea de negoci clara, he dut a terme una investigació de mercat per poder obtenir informació sobre el sector de la meva activitat (demanda, preus, preferències, etc). La investigació ha consistit en la realització d'enquestes amb preguntes simples i directes sobre: el preu màxim disposat a pagar pels serveis que

l'empresa oferiria, el grau d'acceptació per part del consumidor, quins serveis es contractarien conjuntament, etc. Aquestes enquestes s'han realitzat per mi mateixa en diferents punts de la província de Tarragona (Tarragona, Reus, Els Pallaresos, Altafulla, Torredembarra, La Móra, Tamarit i les Gavarres) a les portes de supermercats, escoles, botigues, etc. Tot i tenir una mostra petita de 70 persones, l'hem considerat suficient degut a la dificultat de que la gent accedís a contestar la breu enquesta.

Pel que fa al contingut de les enquestes (Annex 1), primerament vaig explicar breument en que consisteix cada servei (com veurem explicat en el següent apartat) i vaig preguntar amb quina freqüència contractarien cadascun d'ells. Hi havia set possibles respostes: dos dies a la setmana, un dia a la setmana, dos dies al mes, un dia al mes, un dia cada mes i mig, un dia cada dos mesos i cada tres mesos o mes. El resultat obtingut ha estat que la majoria dels enquestats, concretament el 39%, demandarien un cop a la setmana els serveis de neteja bàsic i un cop al mes la neteja específica (34%), bugaderia a domicili (36%), planxa (38%) i cuina (27%). En canvi, els serveis que serien demandats amb menys freqüència serien el servei de bugaderia professional i el servei de neteges específiques ja que un 36% dels enquestats voldrien que el treballador dugués la roba a la bugaderia professional un cop cada dos mesos i un 52% afirma que sol·licitaria un servei de neteja específica cada tres mesos o més. Aquesta informació la podem veure a la gràfica 1.1 de l'Annex 1.

A més, vaig establir uns intervals de preus per a cada tipus de serveis i els enquestats escollien quin preu estarien disposats a pagar per cadascun. El interval de preus que major percentatge ha obtingut ha estat per la neteja bàsica entre 12 i 14 euros (un 29%), per l'específica entre 2 i 3 euros (un 31%), per la bugaderia a domicili i planxa entre 3 i 4 euros (un 36% i 39% respectivament), per al servei de cuina entre 5 i 6 euros (un 43%), per a la bugaderia professional entre 8 i 10 euros (un 34%) i per a la neteja per esdeveniments entre 16 i 18 euros (un 31%). Aquesta informació la podem veure representada gràficament en ordre des de la gràfica 1.2 fins la 1.8 de l'Annex 1.

Adicionalment, vaig fer diferents preguntes com ara quins serveis contractarien com a complement de la neteja bàsica i els resultats han estat que tots els contractarien com a complement de la neteja bàsica menys la neteja per esdeveniments. Podem veure detalladament les respostes d'aquesta qüestió a la gràfica 1.9 de l'Annex 1.

Per poder dur a terme una estratègia d'ofertes de preus vam preguntar si el servei de bugaderia a domicili i planxa el sol·licitarien sempre junts i, com veiem a la gràfica 1.10, un 89% dels enquestats va respondre que si.

L'empresa té en ment oferir dos serveis més quan l'empresa tingui un volum considerable de clients i de beneficis. Aquests són servei de cangur i servei de neteja de cotxes a domicili. Per a saber quina acollida tindrien vaig preguntar si ho contractarien o no i, si observem les gràfiques 1.11 i 1.12, veiem que vam obtenir una resposta afirmativa en ambdós casos en un 71% i un 63% respectivament. A més, volia saber si al consumidor li interessaria que l'empresa ampliés l'horari diürn i oferís un servei 24 hores i, si ens fixem en la gràfica 1.13, els resultats han estat negatius en un 93%, per tant, els clients no demandarien serveis en horari nocturn.

2.3 Pla de màrqueting

2.3.1 Definició del nom, logotip i eslògan

L'emprenedora ha volgut que el nom de l'empresa transmetés allò que ofereix i a qui ho ofereix, per aquest motiu ha escollit el nom de "Familimp". Aquest nom prové de família, fet que podem relacionar amb les llars, i de limpidesa, és a dir, sinònim de quelcom clar, pur, transparent, net, etc.

Pel que fa l'eslògan de l'empresa hem volgut transmetre en una frase allò que l'empresa fa per satisfer els seus clients i el resultat ha estat el següent: "Familimp, la casa neta i el temps per tu". A més, s'ha escollit el logotip següent:

Imatge 1: Logotip



2.3.2 Definició dels serveis

L'empresa, inicialment, oferirà set tipus de serveis:

- **Neteja bàsica¹:** aquest servei consistiria en escombrar, aspirar, fregar els terres i treure la pols de totes les estàncies de la llar (habitacions, banys, cuina, menjador, rebosts, garatges, terrasses, galeries, balcons, etc).
- **Neteges específiques:** aquest servei ja no entraria dins del bàsic i, per tant, tindria un suplement ja que es netejaria amb productes específics per cada tipus de

¹ Com hem dit a l'apartat d'investigació de mercats, els serveis complementaris a la neteja bàsica són: neteges específiques, bugaderia professional, bugaderia a domicili i planxa i cuina. També, més endavant ho serà el servei de cangur i la neteja de vehicles a domicili.

material i requereix major dedicació. Aquest servei inclouria neteges a fons de: vidres de tota la llar, banys (banyera, dutxa, sanitaris, juntes de les rajoles, aixetes, etc), cuines (neteja tant de l'interior del mobiliari com dels electrodomèstics), encerar, polir, abrillantar, neteja de tapisseries, xemeneies i altres zones de la llar sol·licitades pel client.

- **Neteges per esdeveniments:** S'entén que els clients que sol·liciten aquest servei ho fan puntualment quan, degut a un esdeveniment, la llar està més desordenada i amb més brutícia de la que hi pot haver habitualment com, per exemple, en festes d'aniversari, reunions, pel Nadal i dates senyalades.
- **Servei de bugaderia professional:** l'empresa recollirà, sota petició prèvia del client, tot tipus de roba incloent mantes, edredons, coixins, cortines, etc i les durà a la bugaderia que el client desitgi fent que aquest estalvi temps en anar-hi i tornar.
- **Servei de bugaderia a domicili:** el treballador posarà la rentadora i l'estendrà al domicili del client.
- **Servei de planxa:** disposarem de personal qualificat per planxar tot tipus de peces de roba sempre i quan el client ho sol·liciti.
- **Servei de cuina:** el client podrà contractar aquest servei en el que un treballador li cuinarà allò que vulgui al mateix domicili utilitzant els ingredients i utensilis del client, per suposat.

A més, quan l'empresa disposi d'un volum de clients fix i uns beneficis que permetin fer front a les inversions que es requereixin, oferirà dos serveis més:

- **Servei de cangur:** l'empresa tindria contacte amb persones amb experiència cuidant nens per si es volgués disposar d'un cangur. Quan un client contractés aquest servei l'empresa s'emportaria un percentatge reduït de comissió per fer d'intermediari.
- **Servei de neteja de vehicles:** l'empresa incorporarà el servei de neteja de cotxes a domicili.

2.3.3 Característiques dels nostres serveis

L'empresa vol apostar per ser l'empresa referent en el sector de neteja domèstica i tasques de la llar de la província de Tarragona seguint una sèrie de criteris innovadors:

- **Qualitat i eficiència:** l'empresa oferirà un servei de qualitat tant en els productes utilitzats com en el personal qualificat que durà a terme les tasques domèstiques. A més, disposa de tot tipus de maquinària per cada tipus de servei ofert per oferir un servei professional tot aprofitant els canvis tecnològics en estalvi energètic.

- **Seguretat:** oferirem més seguretat als nostres clients comparat amb les persones particulars que es dediquen a fer les feines de la llar. Això es deu a que l'empresa tindrà una assegurança de responsabilitat civil que cobrirà qualsevol desperfecte o incidència.
- **Confiança i disponibilitat:** a diferència de les empreses de neteja en general, nosaltres som una empresa petita amb un nombre molt reduït de treballadors que aporta una major confiança al client ja que sap que contractant el nostre servei com a màxim poden arribar a entrar a casa seva tres persones diferents (o quatre, si parlem del tercer any). A més, el client pot sol·licitar que sempre sigui el mateix treballador el que netegi casa seva i, en cas de que aquest estès de baixa, el substituiria un altre.
- **Cuinem per tu:** es disposarà d'un treballador titulat per oferir el servei de cuina.
- **Amplitud dels horaris:** es disposarà d'un interval de servei bastant ampli (des de les 7h fins les 23h). Podrem fer aquest servei tant ampli perquè en total serem tres netejadors (4 el tercer any) amb una jornada laboral de 8 hores cadascun. D'aquesta manera, segons els resultats de les enquestes, podem cobrir les necessitats dels clients que demanden el servei durant el dia i ens podem adaptar al horari laboral de cadascun.
- **Ecologia i estalvi de costos:** l'empresa es preocupa pel impacte ambiental dels productes que utilitza i pel consum energètic de la maquinaria. Per aquest motiu l'empresa compra màquines eficients energèticament i es proveeix de productes de neteja ecològics i/o biodegradables.
- **Més temps per tu:** treballem per dur a terme aquelles tasques feixugues que suposen un esforç físic i treuen temps als nostres clients per a que el destinin a allò que desitgin.
- **Cuidem el que t'estimes:** en el futur, si invertim en el servei de cangurs, oferirem un recolzament al client quan li surti una emergència o simplement quan vulgui gaudir de l'oci sense els seus fills. Considerem que aquest és un servei extra i innovador en una empresa de neteja i tasques domèstiques.

2.3.4 Mercat i públic objectiu

Públic objectiu

El nostre públic objectiu es situa dins del Camp de Tarragona, la zona on oferim el nostre servei. El segment on ens dirigim són principalment dones treballadores a partir de 30 anys tot i que també ho són els homes de la mateixa edat i les persones de la tercera edat que no poden fer esforços.

Ens dirigim principalment a aquest segment degut a que avui en dia les dones afortunadament, també treballen. Malgrat això, socialment, se'ls hi segueixen atribuint les tasques de la llar. És per aquest motiu que tenen menys temps per dedicar a les feines domèstiques i alhora menys temps per a l'oci.

Si ho mirem en xifres, al 2016, de les dones actives de Catalunya a partir dels 30 anys d'edat hi ha un 84,50% d'ocupades, per tant, hi ha un elevat nombre de llars on la dona treballa. Concretament a la província de Tarragona, trobem que al 2016 un 42,76% de les dones estan ocupades (realment tenen una feina), un 53,90% estan actives (tenen feina o bé l'estant buscant activament) i un 46,09% estan inactives (estan estudiant, són jubilades o discapacitades). Aquestes taxes pugen i baixen depenent, entre d'altres, del cicle de la crisi econòmica i de la província, per exemple, durant els 3 anys anteriors l'ocupació a Tarragona ha estat entre un 1% i un 2% més elevada que al 2016.

A més, pel que fa a les persones de la tercera edat, a Catalunya un 17,23% de la població té més de 65 anys. Analitzant algunes dades veiem que al Tarragonès, a un 29,22% de les llars hi viu almenys una persona de més de 65 anys i a un 10,18% de les llars tarragonines hi viu almenys una persona de més de 80 anys.

Les últimes dades que tenim sobre les discapacitats de persones majors de 65 anys, segons IDESCAT, són del 2008. Aquestes discapacitats són: per veure-hi, sentir-hi, comunicar-se, aprendre, aplicar coneixements i desenvolupar tasques, mobilitat, tenir cura de si mateix, realitzar les tasques de la llar, interacció i relacions personals. Segons aquesta font, a la província de Tarragona hi ha 40.300 persones que tenen almenys una d'aquestes discapacitats i, concretament hi ha 23.700 persones que no poden realitzar les tasques de la llar.

Per tant, podem concloure que hi ha un gran nombre de persones, dins la nostra província, que s'adeqüen al nostre públic objectiu. Per una banda, veiem que hi ha un volum elevat de dones treballadores que tenen poc temps per dedicar a les tasques domèstiques i per l'altre un nombre elevat de persones jubilades que entre elles n'hi ha que tenen dificultats físiques per a fer les tasques de la llar.

Mercat

Al territori espanyol les comunitats autònomes amb més pes dins del sector de la neteja són Madrid (16%) i Catalunya (16%) seguides per Andalusia (14%) i València (11%). Entre aquestes quatre comunitats autònomes representen el 57% del total de les empreses de neteja d'Espanya. Hem analitzat les últimes dades estadístiques que hi ha on podem comparar les dues comunitats autònomes amb més pes dins del

sector i hem vist que les més recents són del 2014. Si comparem el nombre d'empreses de neteja amb el nombre d'habitants, veiem que Catalunya té un nombre més petit d'empreses de neteja per habitant que Madrid. Això es deu a que al 2014 Catalunya té 7.518.903 habitants i 4.030 empreses de neteja i, en canvi, la Comunitat de Madrid té 6.454.440 habitants i 4.456 empreses.

Pel que fa a la evolució de les empreses de neteja al nostre país, han anat creixent i decreixent segons ho ha fet el cicle econòmic en els últims anys. Malgrat això, segons IDESCAT els últims 3 anys estan creixent tot i que un creixement moderat al voltant del 3%. Aquest creixement es deu a que la majoria d'aquestes empreses ofereixen els seus serveis a empreses privades i públiques les quals cada cop externalitzen més aquest servei i a l'augment de demanda de comunitats de veïns.

Malgrat aquest creixement, el marge de beneficis durant la crisi s'ha reduït del 12% al 5% en els anys on la crisi ha afectat més a Espanya. Aquest fet es deu a que les empreses, no només les de neteja, han hagut de reduir el preu i ser més competitius.

Tot i així, a mesura que anirem deixant enrere la crisi i el poder adquisitiu augmenti, s'espera que el mercat tendeixi a ampliar-se i a mitjà i llarg termini tingui una estabilitat assegurada degut a que gaudeix d'un tipus de demanda que no és estacional sinó constant.

Pel que fa a la facturació de les empreses de neteja de Catalunya per a l'any 2014 ha estat de 1.665.647€. Malgrat això la nostra empresa no tindrà aquesta facturació ja que és una empresa molt petita i té un públic objectiu molt més reduït i, per tant, tampoc ens podem comparar estrictament amb la seva evolució, grandària de la plantilla, etc.

Pel que fa als hàbits de neteja dels ciutadans europeus, Espanya és el país que més temps dedica a les tasques domèstiques i el que menys coneix com s'ha de rentar la roba per a no fer-la malbé. Aquests dos fets ens animen a la creació d'aquesta empresa ja que al client li interessarà disposar de més temps per l'oci i mantenir la seva roba nova com el primer dia per un període més llarg de temps.

2.3.5 Competència

Un aspecte important a tenir en compte per la creació de la nostra empresa és la competència. Per aquest motiu hem analitzat empreses que tenen una activitat econòmica similar a la nostra i que actuen a nivell nacional i d'altres que només actuen a Tarragona. Com veiem a l'Annex 2, hem fet tres taules comparatives, a la primera veiem les que actuen a nivell nacional de manera on-line relacionant professionals amb demandants de serveis, a la segona les empreses competidores exclusivament

del servei de bugaderia i a la tercera les empreses de neteja que actuen a la província de Tarragona

Pel que fa a les empreses de neteja on-line intermediàries, com veiem a la taula 2.1, en trobem tres: Cronoshare i Habitissimo, les quals ofereixen més serveis a part de la neteja i Wayook que ofereix únicament aquest servei. Respecte a aquestes empreses intermediàries, podem dir que Familimp s'encarrega de netejar ella mateixa la llar i ofereix un tracte més proper oferint un servei personalitzat que pot fidelitzar el client. Malgrat això, aquestes empreses tenen costos menors ja que només posen en contacte particulars amb professionals. A més, hi pot haver professionals que ofereixin pressupostos més econòmics que nosaltres ja que part dels oferents de serveis són persones físiques que, al no tenir els mateixos costos que comporta una empresa, s'ofereixen per netejar a canvi d'un sou per hores més econòmic. Això podria resultar atractiu pels clients i perdre'n.

Respecte les empreses que fan la bugada que trobem explicades a la taula 2.2, trobem Mr Jeff, que properament actuarà al nostre territori i Serviplanxa que ja hi actua. Respecte a elles, tenim l'avantatge de que el nostre personal realitza la bugada al propi domicili i mentre la roba està a la rentadora pot optimitzar el temps fent altres tasques de la llar i després estendre-ho o posar-ho a la assecadora i planxar-ho. Per tant, podem oferir més serveis a la vegada que estem netejant i planxant la roba. Aquest fet ens fa més ràpids que la competència pel que fa a la roba que es neteja diàriament i a més dels detergents que nosaltres utilitzem també oferim l'opció d'utilitzar els detergents que el client vulgui. A més, com actualment Mr Jeff no es troba a la província de Tarragona ens suposa que de moment no sigui una amenaça.

Mitjançant l'anàlisi de la taula 2.3 referent a les empreses situades a la província de Tarragona amb les que compartim públic objectiu, he observat que gairebé totes ofereixen la mateixa gamma de serveis i que totes elles són pimes. Observem que no hi ha cap que s'especialitzi en les tasques domèstiques sinó al contrari, ofereixen molts tipus de serveis que van adreçats a diferents demandants. Aquests serveis són, entre d'altres, neteja a domicili, empreses, comunitats de veïns, pàrkings, naus industrials, finals d'obra, jardineria, especialització en terres o vidres, etc. Molt poques d'aquestes empreses ofereixen serveis dels que la nostra empresa vol oferir com ara bugaderia, cuina i cura de persones. Per tant, comparant-nos amb elles podem dir que seriem la primera empresa especialitzada únicament en tasques de la llar. El fet de que aquestes empreses tinguin un nombre major de treballadors i de que estan menys especialitzats en tasques de la llar provoca certa desconfiança en el client a l'hora de deixar entrar a desconeguts a casa seva. Malgrat això, ens perjudica el fet de que

algunes d'elles tenen una trajectòria darrere i uns clients fidelitzats que haurem d'intentar captar.

A més de les empreses analitzades anteriorment, també tenim en compte com a competència directe les persones físiques que es dediquen a la neteja de domicilis a la província de Tarragona.

2.3.6 Cost total unitari i preu de venda

Cost total unitari

Pel que fa als mètodes d'estimació de costos hem considerat que per calcular el cost d'una hora de servei inclourem el que ens costa mantenir el local i prestar el servei. A la taula següent trobem, dividits en diferents categories, els costos totals dels factors, cada quant temps he pagar-ho i finalment el cost que suposa cada categoria per una hora de servei.

Com l'empresa, inicialment, obrirà de dilluns a divendres (no obrirà els caps de setmana), per a fer els càlculs, hem suposat que l'empresa ofereix els seus serveis vint dies al mes i com l'empresa consta de tres netejadors a jornada completa, comptem amb que, entre els tres treballadors, l'empresa ofereix un total de vint-i-quatre hores de serveis al dia. A més, hem calculat quina quantitat de producte per netejar terres necessitem i hem determinat que per cada hora de servei es sol utilitzar 25cl.

Pel que fa als subministraments, hem calculat aproximadament quina seria la despesa mensual, tenint en compte les dimensions del local i el poc ús dels subministraments ja que el servei es realitza als domicilis dels clients.

Pel que fa als actius, hem aplicat l'amortització segons les taules² oficialment aprovades segons la normativa fiscal escollint els anys d'amortització dels nostres actius sempre respectant els intervals mínims i màxims.

A la taula següent podem veure desglossats els costos per hora de cada factor arrodonits a dos decimals i, finalment, el cost total per hora del nostre servei.

Taula 1: Costos per una hora de servei

COSTOS SEGONS FACTORS	Cost total	Freqüència	€/h
COSTOS EN MATERIALS			
Neteja terres (25L)	37,50 €	Cada hora 25cl	0,03€
Total productes de neteja i utensilis	689,84 €	Cada 6 mesos	0,23 €

² Ho podem veure als apunts de Fiscalitat citats a la bibliografia (pàgines 199 i 200).

COSTOS FIXOS			
Costos en mà d'obra			
Sous i Salaris	2.415,20 €	Cada mes	5,03 €
Seguretat Social	722,14 €	Cada mes	1,50 €
Arrendaments			
Lloguer del local	350,00 €	Cada mes	0,72 €
Subministraments			
Aigua	25,00 €	Cada mes	0,05 €
Telefon+Internet	60,00 €	Cada mes	0,12 €
Llum	30,00 €	Cada mes	0,06 €
Amortització maquinària			
Maquinària	548,00 €	Amortització en 9 anys	0,01 €
Amortització mobiliari			
Mobiliari	808,06 €	Amortització 20 anys	0,01 €
Amortització equips processos d'informació			
Equips processos informació	629,00 €	Amortització 8 anys	0,01 €
Amortització aplicacions informàtiques			
Aplicacions informàtiques	300,00 €	Amortització en 6 anys	0,01 €
Costos de transport			
Quilometratge dels treballadors	120,00 €	Cada mes	0,25 €
Costos d'empreses externes			
Gestoria	254,10 €	Cada mes	0,52 €
Prevenió de riscos laborals	300,00 €	Cada any	0,05 €
Assegurança	200,62 €	Cada any	0,03 €
Material d'oficina i consumibles			
Material d'oficina	60,00 €	Cada 6 mesos	0,02 €
Cost total per hora			8,70 €

Font: elaboració pròpia

Preu de venda

En el mercat de la neteja de la llar, com podem veure a la gràfica 1.2 de l'Annex 1 sobre el preu de la neteja bàsica, hi ha un preu estàndard bastant ampli que oscil·la aproximadament entre els 10 i 14 euros l'hora. Alhora de fixar un preu dins d'aquest interval disposat a pagar pels consumidors, es tenen en compte factors com les condicions contractuals, el tipus de servei, el que està disposat a cobrar el professional segons els costos que li suposa realitzar aquest servei (desplaçament, si han de portar els productes de neteja o si els compra el mateix client, si el treballador està contractat, si és un treballador d'una empresa de neteja, si és un particular sense contracte, etc).

En el nostre cas, tenint en compte que a l'empresa li costa 8,70 euros cada hora de servei i que, segons els resultats de les enquestes, els consumidors estan disposats a pagar com a màxim entre 12 i 14 euros per hora, per oferir una bona relació entre la qualitat i el preu, hem establert un preu de 12,50 euros. Amb aquest preu obtenim un marge de benefici del 43,50% per cada hora i a més estem dins del interval que el consumidor pagaria.

A més, com hem dit anteriorment a l'apartat d'investigació de mercats, els consumidors contractarien conjuntament altres serveis i aquests suposarien un suplement que es sumaria a l'hora de neteja bàsica. Aquests suplements són de 3 euros per la neteja específica, de 4 euros per la bugaderia i planxa a domicili conjuntament, de 6 euros pel servei de cuina i 8 euros per dur la roba a la bugaderia professional i recollir-la. En canvi, les neteges per esdeveniments es vendran a 16 euros l'hora degut a que es demanden per separat.

2.3.7 Com donar-se a conèixer: publicitat i promoció

Pel que fa a com es donarà a conèixer l'empresa, hem optat per crear una pàgina web i un compte a les xarxes socials més importants del moment com Facebook, Instagram i Twitter. A través d'aquestes xarxes socials, a més de donar-nos a conèixer, també ens permeten realitzar ofertes i descomptes periòdicament als seguidors que més informació relacionada amb l'empresa comparteixin als seus perfils.

A més, s'enganyaran 500 cartells DIN A4 repartits per taulells d'anuncis en zones amb gran afluència de públic, és a dir, escoles, guarderies, universitats, supermercats, cafeteries, gimnasos, residències de la tercera edat, hospitals i altres edificis públics. Es repartiran 3.000 fulletons publicitaris de 10x21cm a domicilis, principalment a zones residencials, urbanitzacions i blocs de pisos. Això suposa un cost total de 965,66€ (849€ la web, 66,06€ els fulletons i 50€ els cartells). A més, l'empresa trimestralment invertirà en publicitat en la mateixa quantia (500 cartells DinA4 i 3.000 fulletons publicitaris). Segons el creixement que experimenti l'empresa o el marge de beneficis obtingut es millorarà la pàgina web i es considerarà l'opció de contractar una empresa externa especialitzada per a l'elaboració d'una campanya professional de màrqueting.

2.3.8 Previsió de vendes

Per poder obtenir una idea general de quina és la despesa de les famílies en neteja de la llar hem fet una recerca a IDESCAT. En aquesta font trobem que al 2016, de mitjana, una llar espanyola gasta aproximadament 27.420 euros anuals dels quals

1.215 euros els gasten en la conservació de la llar, és a dir, en la neteja entre d'altres. Per tant, prop d'un 4,5% del consum anual d'una llar espanyola es dedica a la neteja.

Com la neteja i les tasques de la llar són activitats rutinàries i no estacionals suposarem una previsió de vendes mensual constant. Per tant, si dividim els 1.215 euros de despesa anual en neteja pels 12 mesos que té l'any trobem que, de mitjana, una llar espanyola gasta 101,25 euros al mes en la conservació i la neteja del seu habitatge.

A més, segons dades de la mateixa font, sabem que, curiosament, com més habitants té el municipi més gran és la despesa per cada llar. Per tant, sabem que aquells clients residents a municipis i ciutats més habitades destinaran una major despesa a la neteja. En el cas de la província de Tarragona (792.300 habitants) les comarques més habitades són el Tarragonès (249.600 habitants) seguit del Baix Camp (188.360 habitants). En ambdós casos la capital de comarca és qui té el major nombre d'habitants: Tarragona 131.094 habitants i Reus 103.615 habitants. Per tant, haurem d'actuar especialment en aquestes dues ciutats ja que és allà on la despesa en els nostres serveis serà major.

Un altre factor que ens permetria avaluar quin territori podria tenir més demanda del nostre servei seria el percentatge d'habitants que tenen una segona residència. Aquest fet es deu a que aquests habitants han de netejar molt més que la resta i, per tant, perden més temps que podrien destinar a l'oci i podria ser que contractessin el nostre servei. Els territoris catalans amb més segones residències són Barcelona (15%) i Tarragona (12,5%) seguidament de Lleida (12,4%) i Girona(9,6%). Per tant, la zona escollida per muntar el negoci és de les que més temps destinen a netejar.

En la taula 3.1 que figura a l'Annex 3 hi trobem els càlculs que hem realitzat per obtenir la previsió de vendes per als tres primers anys. En la primera columna es troben els tipus de serveis que són demandats amb més freqüència i que, per tant, hem tingut en compte per fer la previsió de vendes.

Per a tenir una idea de la quantitat d'hores que són necessàries per netejar una llar, primerament, hem fet una recerca sobre la superfície útil mesurada en metres quadrats i hem trobat que la major part de les llars de la província de Tarragona són de 90m² a 99m², seguit de 80m² a 89m² i de 100m² a 109m². Tot i així, hem seleccionat els cinc tipus de grandària de llars més comunes a la província i amb aquestes dades hem elaborat un quadre de possibles demandes de serveis. Aquesta informació la veiem a la segona columna. Un cop teníem aquestes dades, vam calcular quan es sol

trigar de mitjana a fer una neteja bàsica d'una casa i vam trobar que tardem aproximadament dues hores i quaranta-cinc minuts en netejar una casa d'uns 130 m². Aquesta dada l'hem obtingut de fer la mitjana del que tarda el personal de neteja de vuit persones conegudes que tenen una llar aproximadament de 130m². A partir d'aquesta hem calculat, a la tercera columna, el que es tardaria a netejar la resta de llars de diferents grandàries.

Pel que fa la següent columna, hi trobem el número de cops al mes que el client sol·licita cada tipus de servei. Segons les enquestes els clients demanden un cop a la setmana la neteja bàsica, és a dir, quatre cops al mes, i un cop al mes la neteja específica, bugaderia i planxa i cuina.

Una vegada sabem el que tardem a netejar cada tipus de llar i el nombre de cops al mes que els clients sol·liciten el servei hem calculat, a la cinquena columna, el nombre total d'hores que cada tipus de client sol·licita. Si multipliquem aquestes hores pel preu per hora, és a dir, per 12,50€, obtenim la despesa mensual de cada tipus de llar que podem veure a la setena columna. Si calculem la mitjana de les despeses mensuals de cada tipus de llar, podem comprovar que és aproximadament de 120€ per llar, és a dir, aproximadament el que es gasta una llar de mitjana a Espanya en la conservació i neteja de la llar. Tot i així, cal remarcar que la nostra previsió és un càlcul aproximat.

Pel que fa a l'estimació de la demanda, com és un càlcul molt difícil de preveure, hem estimat una xifra de clients fixos limitant-nos a les possibilitats operatives de l'empresa en cada període. És a dir, tenint en compte que l'empresa consta de tres treballadors durant el primer i el segon any i de quatre en el tercer any, que tots ells treballen a jornada completa i que cada treballador necessitarà temps durant la seva jornada laboral per desplaçar-se de llar a llar hem conclòs que l'empresa pot donar servei a trenta-sis clients al mes el primer i segon any i quaranta-vuit el tercer any (ho veiem a la vuitena i a la onzena columna). Llavors, multiplicant el número de llars de cada tipus pel corresponent nombre d'hores necessàries per netejar-les obtenim, a la novena i dotzena columna, el total d'hores al mes. Seguidament, a la desena i tretzena columna, multipliquem el nombre total d'hores al mes pel preu per hora i obtenim l'ingrés mensual total de tots els clients per cada tipus de llar.

Per tant, com veiem al total de les columnes 10 i 13, seguint els càlculs explicats anteriorment, obtindríem uns ingressos mensuals de 4.817,07€ el primer i el segon any i 6.347,78€ el tercer any.

A més, cal dir que dins d'aquests càlculs trobem que cada treballador té aproximadament entre 25 i 30 minuts al dia per als desplaçaments de llar a llar. Per veure la procedència d'aquesta dada ho expliquem a continuació amb les dades dels primers dos anys. El temps per a desplaçaments dels primers dos anys l'obtenim de que si cada mes l'empresa obre 20 dies, i cada dia treballen tres treballadors a jornada completa obtenim que l'empresa pot fer 480 hores al mes. Si li restem les que realment fa, és a dir 456 hores, obtenim que li sobren 24 hores al mes, és a dir, una hora i quart al dia i, per tant, gairebé 30 minuts per treballador.

2.4 Pla de producció i qualitat

2.4.1 Infraestructures i actius necessaris

Per a poder iniciar la prestació dels serveis de Familimp són necessaris certs actius i infraestructures com ara el local degudament equipat, equips informàtics, maquinària i els productes i utensilis de neteja.

Pel que fa al local, l'empresa n'alquilarà un al carrer Hernández Sanahuja de Tarragona per 350€ al mes. Aquest està situat al centre de la ciutat a prop de tres escoles, rodejat de petits comerços, algun gimnàs, supermercats i, per suposat, blocs de pisos. Al ser un carrer transitat i amb aquests establiments en el seu entorn, permetrà donar a conèixer l'empresa a diferents tipus de públic i entre ells el nostre públic objectiu. Aquest local consta de 75 metres quadrats i consta de dues sales (una d'atenció al públic i l'altre de magatzem per la maquinària, productes de neteja i utensilis) i un lavabo. Les reformes necessàries per l'adequació del local ascendeixen a 955,90€ i són senzilles ja que consisteixen en pintar tot el local i canviar algunes parts de l'enllumenat. Aquest import l'hem calculat segons la informació consultada a una empresa de reformes que ens ha informat del que ens costaria aproximadament tenint en compte els metres quadrats de paret a pintar, el nombre de llums a canviar, els materials i la mà d'obra. A la taula 4.1 de l'Annex 4 trobem els actius necessaris per equipar el local i per la prestació dels nostres serveis que ascendeixen a 2.345,90 euros.

A més, hem de tenir en compte quina és la millor opció per fer arribar els nostres serveis als clients i, per aquesta raó, hem estudiat tres possibilitats: llogar una furgoneta a una empresa de lísing, comprar-ne una o bé pagar quilometratge als treballadors. Analitzant algunes de les empreses de lísing i rènting, hem vist que els preus de mercat de llogar una furgoneta petita són bastant cars per a una empresa que està començant. Com podem veure a la taula 5.1 de l'Annex 5, el fet de llogar-ne una ens suposaria una despesa fixa mensual elevada ja que també s'ha de tenir en

compte també la benzina que gastariem i el que pagariem de parquímetre (ho calcularíem depenen de la zona exacta on visquin els nostres clients).

La següent opció seria comprar una furgoneta i, com veiem a la taula 5.2 de l'Annex 5, hem comparat preus de furgonetes de diferents marques més o menys econòmiques. Degut a que l'emprenedora és adversa al risc, considerem que el fet de comprar una furgoneta el primer any de posada en marxa del negoci és arriscat ja que l'emprenedora es vol endeutar el mínim possible. Per tant, aquesta inversió es duria a terme més endavant quan els beneficis i el volum de demanda ho permeti.

En canvi, segons fonts com la Direcció General de Trànsit el preu que els empresaris paguen als seus treballadors per utilitzar el cotxe propi és de 0,30 euros per quilòmetre. Per tant, creiem que, com la zona on els nostres treballadors actuaran serà, aproximadament, un radi de 50km al voltant de Tarragona, inicialment, ens surt més a compte pagar aquest preu segons els quilòmetres que fessin els nostres treballadors per anar fins als domicilis dels clients. Inicialment hem calculat uns desplaçaments de 400 quilòmetres al mes fet que ens suposa un cost de 120 euros mensuals.

Un cop analitzades les tres opcions, podem concloure que, inicialment, per tal de no excedir-nos amb la inversió inicial, es comptarà amb els cotxes particulars dels treballadors pagant-los el quilometratge corresponent. Tot i així, depenent del volum de clientela i de l'evolució del negoci, s'estudiaran incorporacions de furgonetes a l'immobilitzat de l'empresa o bé lísings.

2.4.2 Gestió d'estocs

Pel que fa a la gestió d'estocs, l'empresa inicialment comptarà amb una quantitat raonable de productes de neteja i utensilis de cada tipus (com els que hem vist a la taula 4.1 de l'Annex 4 on veiem els actius necessaris per a l'equipament del local i la prestació dels serveis) per a poder cobrir tot tipus de serveis que ofereix. Un cop en marxa l'empresa, a mesura que es vagi veient quins són els productes amb més demanda s'augmentaria proporcionalment l'estoc d'aquests i es reduiria el dels menys demandats.

2.4.3 Control de la qualitat

Els nostres treballadors tindran experiència en el sector de la neteja i, a més, quan l'emprenedora ho cregui necessari, rebran cursos i tallers formatius especialitzats en millorar certs serveis dels que l'empresa ofereix. A més, disposarem de la maquinària adient per cada tipus de servei i els productes especialitzats per cada material o zona a netejar. Tant mateix, per poder conèixer l'opinió dels clients o saber que cal millorar,

l'empresa realitzarà periòdicament enquestes de satisfacció als seus clients fixos i després de cada servei per als clients eventuals.

2.4.4 Normativa de riscos laborals aplicable

En matèria de la normativa de prevenció de riscos laborals que l'empresa ha de complir, s'aplicarà la llei general per a totes les empreses, és a dir, la Llei 31/1995, de 8 de novembre, de Prevenció de Riscos Laborals. L'article 14 d'aquesta llei imposa a l'empresari una sèrie d'obligacions per garantir la seguretat i la salut en el lloc de treball que desenvolupa cada treballador.

A més, al ser una empresa del sector de la neteja, se li hauran d'aplicar les lleis específiques que se li apliquen a la resta de les empreses del sector:

- El Reial Decret 486/1997, de 14 d'abril, pel que s'estableixen les disposicions mínimes de seguretat i salut als llocs de treball, a la manipulació de càrregues que puguin provocar risc de patir lesions als treballadors.

- El Reial Decret 665/1997, de 12 de maig, sobre la protecció dels treballadors contra l'exposició a substàncies cancerígenes.

- El Reial Decret 374/2001, de 6 d'abril, sobre la protecció dels treballadors contra riscos relacionats amb productes químics en el seu lloc de treball.

D'acord amb les següents lleis haurà de complir amb els requisits per realitzar una formació als treballadors en matèria de prevenció de riscos:

- Reial Decret 39/1997, de 17 de gener, pel que s'aprova el Reglament dels Serveis de Prevenció.

- El Reial Decret 1993/1995, del 7 de desembre, pel que s'aprova el Reglament sobre col·laboració de les Mútues d'Accidents de Treball y Malalties Professionals de la Seguretat Social.

- L'Ordre TIN/2504/2010, de 20 de setembre, per la que es desenvolupa el Reial Decret 39/1997, del 17 de gener, en el referit a l'acreditació d'entitats especialitzades com serveis de prevenció, memòria d'activitats preventives i autorització per realitzar l'activitat d'auditoria del sistema de prevenció de les empreses.

A més, hem contactat amb una empresa de prevenció de riscos laborals ubicada a Tarragona i ens ha comunicat que al contractar els seus serveis ens farien un estudi complert de l'empresa, mitjançant models homologats, que constaria de les següents fases: recopilació de la informació prèvia per a la realització de l'estudi, identificació dels perills i riscos per a cada lloc de treball (agrupats per tipus de perills), valoració

dels riscos per a cada lloc de treball mitjançant la probabilitat d'ocurrència i les conseqüències, determinació del nivell o la magnitud del risc i planificació de les mesures correctores tendents a eliminar o reduir els riscos identificats i valorats.

Un cop fet aquest estudi per cada lloc de treball es realitza una fitxa de riscos laborals personalitzada per a cada treballador amb totes les tasques que desenvolupa i els respectius perills als que està exposat. D'aquesta manera poden aportar mesures correctores que els eliminin o els redueixin a nivells acceptables.

A més, els serveis de l'empresa de prevenció inclou inspeccions dels riscos i tallers formatius dins dels serveis contractats. El cost de contractar el servei de prevenció en aquesta mateixa empresa és de 300 euros anuals.

2.5 Pla d'organització i gestió

2.5.1 Missió, visió i valors

Missió: Oferir serveis de neteja i tasques de la llar per a que el client gaudeixi del seu temps lliure i d'un servei segur, de qualitat i de confiança.

Visió: Ser l'empresa referent en el sector de la cura de la llar a la província de Tarragona.

Valors:

- **Compromís:** tot l'equip està compromès a satisfer, sempre que estigui a la nostra mà, totes les peticions que el client ens sol·liciti.
- **Confiança:** els treballadors coneixen i respecten al consumidor, les seves pertinences i la llar on desenvolupen la seva feina.
- **Responsabilitat:** actuem amb conseqüència i ens fem responsables dels nostres actes tant a nivell professional com a nivell normatiu i ecològic.
- **Diversitat:** l'empresa ofereix diferents tipus de serveis per a deixar fetes totes les tasques de la llar.
- **Immediatesa:** responem davant els nostres proveïdors i clients al moment.

2.5.2 Estratègia i objectius

L'empresa, duu a terme una estratègia de diferenciació ja que, a diferència de la competència, busca oferir únicament un servei especialitzat en les tasques de la llar i, per tant, el seu objectiu principal no és ser la que té un preu més baix. Per tant, malgrat ser de nova creació, a llarg termini es pretén posicionar en la ment del consumidor com la única empresa especialista en tasques de la llar de la província de

Tarragona. Pretén ser un referent en aquest àmbit en totes i cadascuna de les característiques esmentades en el punt anomenat “característiques dels serveis”. Especialment, volem ser un referent en seguretat i confiança ja que contractar els nostres serveis suposa una major tranquil·litat per als clients que si contracten a treballadors particulars o a grans empreses no especialitzades en la cura de la llar.

Pel que fa als beneficis, l'empresa és conscient de que un negoci d'aquestes característiques no podrà tenir mai un volum elevat de beneficis a no ser que tingui una quantitat fixa de clientela que li permeti contractar més treballadors, utilitzar economies d'escala i treballar a ple rendiment. Malgrat això, com confiem amb la viabilitat del negoci i esperem obtenir beneficis a partir del primer any de posada en marxa del negoci (tot i que no siguin gaire alts) i augmentar-los progressivament en els següents, el tercer any contractaríem a un quart treballador. Al contractar-ne un més estem augmentant el nombre d'hores de serveis que l'empresa pot oferir als seus clients i, per tant, els seus ingressos. Amb els ingressos que ens proporcionaria aquesta incorporació podríem compensar les despeses que ens suposa el nou treballador. Per tant, a mesura que l'empresa fos més coneguda, anés augmentant la demanda i generant beneficis, l'empresa contractaria més personal qualificat.

A més, s'augmentarien el sous dels treballadors i també s'estudiaria la possibilitat de dur a terme noves inversions com ara oferir el servei de contacte amb cangurs o el servei de neteja de cotxes.

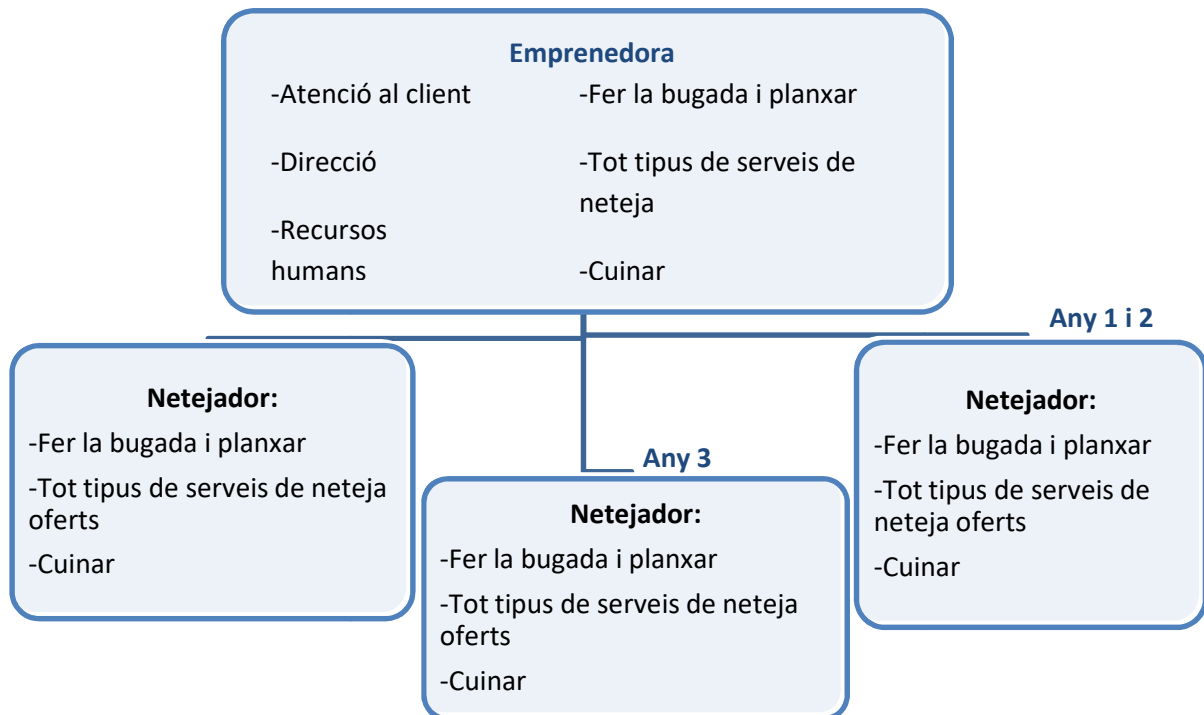
2.5.3 Característiques dels treballadors

L'emprenedora disposarà de coneixements acadèmics sobre l'administració i direcció d'empreses a part de la seva experiència laboral i dels coneixements pràctics en neteja. El personal de neteja haurà de tenir experiència en el sector, en la cura de la llar i coneixements culinaris així com les habilitats necessàries per a fer tasques més minucioses o delicades com per exemple saber planxar correctament tot tipus de teixits. Durant els primers anys serà imprescindible que disposin de carnet de conduir i vehicle propi.

Addicionalment, se'ls ensenyarà degudament el funcionament de les màquines i dels diferents estris per optimitzar el temps. També es requerirà a tots ells que siguin responsables i de confiança, que tinguin esperit treballador, agilitat, saber estar, saber treballar en equip i saber inspirar confiança a tots els nostres clients.

2.5.4 Organigrama

Figura 1: Organigrama



2.5.5 Salaris

El salari que l'empresa inicialment pagarà als seus treballadors serà el salari mínim interprofessional, és a dir, 707,06€ bruts al mes i el salari de l'emprenedora serà de 1.000€ bruts al mes.

2.6 Pla jurídic i fiscal

2.6.1 Forma jurídica escollida i passos a seguir per crear l'empresa

La forma jurídica escollida per a l'empresa en qüestió és la Societat de Responsabilitat Limitada. És la societat més utilitzada en les petites i mitjanes empreses (PIMES) i, tots coneixem les seves característiques principals, com per exemple que el mínim de socis és un, la responsabilitat d'aquests està limitada al capital aportat i que el capital social mínim per constituir l'empresa és de 3.000€.

Pel que fa als passos a seguir per la creació de l'empresa, el Ministeri d'Indústria, Economia i Competitivitat³ ofereix un sistema anomenat CIRCE (Centro de Información

³La web del Ministeri d'Indústria, Economia i Competitivitat d'on hem extret tota la informació necessària i els passos per la creació d'una Societat Limitada és la següent: <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/SLFS/Paginas/eTramitacion.aspx?cod=SLFS&nombre=Sociedad%20Limitada%20de%20Formaci%C3%B3n%20Sucesiva&idioma=es-ES>

y Red de Creación de Empresas) de recolzament a la creació d'empreses mitjançant el qual podem fer tràmits de manera telemàtica (fet que implica un estalvi de temps i diners).

Per tant, per crear l'empresa ho podem fer de manera telemàtica o acudint a un Punt d'Atenció al Emprenedor (PAE) omplint un formulari administratiu anomenat Document Únic Electrònic (DUE) que substitueix setze formularis necessaris per crear una societat. Mitjançant el DUE s'envia a cada organisme la part corresponent de la documentació que es troba en aquest per a la correcta creació de l'empresa.

Per a crear la societat hem de seguir els següents passos:

- 1- Registrar la denominació social de l'empresa:** per registrar el nom de l'empresa ho haurem de fer mitjançant el Registre Mercantil Central⁴. Haurem d'enviar un document, amb tres possibles noms per a la nostra empresa, sol·licitant el certificat negatiu de denominació social on es demostrï que no hi ha cap altre societat que tingui el mateix nom que la nostra empresa o que ja hagi reservat aquest nom. Si ens concedeixen aquest certificat, el nom escollit per l'empresa quedarà reservat per nosaltres durant tres mesos per a poder-lo registrar al notari. A més, haurem d'adjuntar una còpia del certificat al realitzar el DUE.
- 2- Aportació del capital social:** al realitzar el DUE només serà necessari indicar l'import del capital que aportarà la sòcia i acreditar-ho davant del notari en el moment de la constitució de l'empresa.
- 3- Omplir el DUE:** un cop fets els primer dos passos podem fer el DUE des de casa mitjançant certificat electrònic o podem acudir a un centre PAE on ens ajudarien a complimentar adequadament aquest Document Únic Electrònic.
- 4- Atorgament de l'Escriptura de constitució:** un cop enviat el DUE es genera, mitjançant el sistema d'Agenda Notarial, una cita de manera immediata amb la notaria escollida per a fer l'escriptura pública de constitució. A aquesta cita haurem de portar el certificat negatiu de denominació social i el certificat d'aportació del capital social.

Un cop complementat el DUE, el sistema telemàtic realitza els següents passos sense necessitat de que l'emprenedor intervingui:

- 1- Sol·licitud del NIF provisional:** l'Administració Tributaria envia el NIF provisional i es realitza l'Alta Censal.

⁴La web oficial del Registre Mercantil Central, on comprovarem que no hi hagi cap altre empresa amb el nom que hem escollit, és la següent: <http://www.rmc.es/IntroDenominaciones.aspx>

2- Liquidació del Impost de Transmissions Patrimonials i Actes jurídics

Documentats: tot i que la constitució de societats està exempta del pagament d'aquest impost, es necessària l'obtenció del justificant d'aquest impost (Model 600) per part de la Comunitat Autònoma. Aquest pas el realitza automàticament el Sistema de Tramitació Telemàtica (STT-CIRCE).

3- Inscripció al Registre Mercantil Provincial

4- Tràmits de la Seguretat Social: quan s'envia el DUE es generen els codis de cotització i es duu a terme l'afiliació de socis i treballadors.

5- Expedició de l'escriptura inscrita: la notaria rep les dades del Registre Mercantil provincial i les incorpora a la matriu de l'escriptura.

6- Sol·licitud del NIF definitiu: l'Administració Tributària confirma el NIF al STT-CIRCE. Es notifica al emprenedor la finalització del procés i s'envia el NIF al domicili fiscal.

Aquests passos, vistos fins ara, són els necessaris per a la creació de l'empresa però, també en podem fer de complementaris mitjançant aquest suport electrònic.

2.6.2 Costos de constitució i llicències

Un cop fets els tràmits anteriors, on en el cas de les Societats Limitades es tarda de dos a set dies depenent dels estatuts de la societat, hem de saber quan ens ha costat constituir l'empresa. Segons dades consultades a una gestoria, amb les característiques de la nostra empresa els costos de constitució ascendeixen a 800€.

Pel que fa a les llicències hem acudit a l'Oficina Municipal d'Atenció Ciutadana (OMAC)⁵ de Tarragona on, indicant el local que alquilaríem i les seves característiques, el tipus d'activitat i el tipus d'obres a realitzar, entre d'altres qüestions, ens van informar exactament dels documents que hauríem d'entregar per a l'obertura del negoci i els costos que ens suposaria fer-ho aplicant la normativa vigent.

Pel que fa als costos, primerament hauríem de pagar 771,66€ en concepte de taxa d'obertura de l'establiment que va en funció de la zona on es troba i dels metres quadrats del local entre altres factors.

Finalment, hem de tenir en compte els costos que ens suposaria les obres o canvis realitzats per a modificar i adequar el local a l'activitat que realitzarem. Aquests costos consten de:

⁵ La web corresponent és <https://etramits.tarragona.cat/Ciutadania/> i els documents els trobem a <https://etramits.tarragona.cat/Ciutadania/ResultatsCerca.aspx?TextCerca=llic%C3%A8ncia>

- Taxa d'obres: hi ha establerts uns intervals depenent de l'import en euros al que ascendeixi la reforma i a cada interval hi ha assignada una taxa. En el nostre cas, al tractar-se d'una reforma de 955,90 euros haurem de pagar 22,30 euros.
- Impost sobre la reforma: equivaldrà al 3,07% del cost de la reforma. En el nostre cas ascendeix als 29,34 euros
- Fiança per les runes generades per les reformes: es pagaran 150€ que seran retornats quan es comprovi que la runa generada en les obres es dipositada correctament en un abocador.

2.6.3 Tipus de contractes

El tipus escollit per a formalitzar els contractes serà de forma indefinida ja que és un contracte que obeeix a les necessitats de l'empresa. Aquests hauran de complir amb la normativa vigent⁶ i seran a temps complert dins de l'horari de l'empresa, és a dir, des de les 7 hores fins les 23 hores de dilluns a divendres amb un total de 40 hores setmanals. S'ha pres la decisió d'establir aquest horari ja que d'aquesta manera és cobreix la totalitat de les hores que els nostres clients volen sol·licitar sense incórrer en costos d'hores de nocturnitat ja que no arriba ni supera les 3 hores considerades nocturnes legalment.

2.6.4 Seguretat social

Els treballadors estaran afiliats al Règim General de la Seguretat Social segons el Reial Decret Legislatiu 8/2015, del 30 d'octubre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei General de la Seguretat Social. El import corresponent a la seguretat social dels treballadors que paga l'empresa és al voltant del 29,90%⁷ i ja està calculat, com la resta d'elements, mitjançant el software de l'empresa REDESSA en el pla econòmic i financer.

2.6.5 Costos fiscals

Pel que fa a la tributació, les Societats Limitades tributen a través del Impost de Societats. Generalment, tributen al tipus general del 25% però segons l'article 28 de la

⁶ Concretament amb el Reial Decret Legislatiu 2/2015, de 23 d'octubre pel que s'aprova el text refós del Estatut dels Treballadors i el Reial Decret 1424/2002 de 27 de desembre, pel que es regula la comunicació del contingut dels contractes dels de treball i de les seves còpies bàsiques als Serveis Públics de Treball i l'ús de mitjans telemàtics en relació amb aquesta. A més, amb independència del contracte que tinguin, se'ls hi aplicarà el Reial Decret Legislatiu 2/2015, de 23 d'octubre, pel que s'aprova el text refós de la Llei de l'Estatut dels Treballadors.

⁷ Segons els apunts del tema 4 (pàgina 21) de Comptabilitat de costos citats a la bibliografia.

Llei del Impost de Societats⁸, on s'explica el tipus impositiu general, "les entitats de nova creació que realitzen activitats econòmiques tributaran, en el primer període impositiu en el que la base imposable sigui positiva (i per tant ens obligui a pagar l'impost de societats) i en el següent, al tipus impositiu del 15% excepte si haguessin de tributar a un tipus inferior". Per tant, el primer i el segon any la nostra empresa tributarà al 15% i la resta al 25%.

A més d'aquest impost també està subjecte al IVA, tant el suportat en la compra dels productes als seus proveïdors com el repercutit en la venda dels seus productes. En canvi, com és una societat amb una xifra de negoci inferior a 1.000.000 euros està exempta de pagar el Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE) en el qual la nostra tipologia d'empresa pertany al epígraf 922.

2.6.6 Assegurança

L'empresa tindrà una assegurança de responsabilitat civil pels danys, perjudicis o responsabilitats que puguin sorgir.

L'empresari és responsable dels danys que faci el treballador (ja que segons l'article 1903.4 del Codi Civil: "ho són igualment els amos o directors d'un establiment o empresa respecte dels perjudicis causats pels seus dependents en el servei dels rams en què els tinguessin empleats, o en ocasió de les seves funcions") i després l'empresari pot repercutir contra el treballador (ja que segons l'article 1904 del Codi Civil: "qui paga el dany causat pels seus dependents pot repetir d'aquests el que hagués satisfet").

Mitjançant una comparació entre diferents empreses asseguradores hem seleccionat l'empresa amb la menor prima anual calculada segons les característiques de l'empresa i de la pòlissa bàsica d'empreses de neteja que ens costaria un total de 200,62€ anualment.

2.6.7 Responsabilitat de l'empresa

Si l'empresari no compleix alguna de les lleis tindrà responsabilitat i s'aplicarà el Reial Decret Legislatiu 5/2000, de 4 d'agost, pel que s'aprova el text refós de la Llei sobre Infraccions i Sancions en l'Ordre Social la qual regula les infraccions i sancions que se li imposarà en cas de cometre alguna irregularitat (com per exemple si no apliqués la llei de prevenció de riscos laborals, etc).

També pot incórrer en responsabilitat penal depenent del què no hagués complert l'empresari o de quines infraccions hagués fet. Llavors s'aplicarà la Llei Orgànica

⁸ Informació extreta dels apunts de Fiscalitat (pàgina 229).

10/1995, del 23 de novembre, del Codi Penal com per exemple si fes un delictes contra la seguretat i la salut en el treball tipificat en l'article 316 del Codi Penal.

2.7 Pla econòmic i financer

Un cop estudiades tota la informació i dades necessàries per a la creació de la empresa, hem enviat el pla d'empresa juntament amb les dades numèriques de Familimp a l'empresa Reus Desenvolupament Econòmic S.A (REDESSA) i aquesta ha introduït les dades en un software que desenvolupa els comptes anuals (Euroeina), entre d'altres. Aquest software té en compte factors com el import de seguretat social que paga l'empresa, una inflació del 4% anual, els diferents tipus impositius del IVA, un impost de societats del 25% sobre la xifra de negoci anual, etc. L'objectiu d'aquesta eina informàtica és estudiar, de la manera més acurada possible, la viabilitat de l'empresa.

A continuació explicarem les taules proporcionades per aquest software on podem veure les inversions, els recursos financers, les compres necessàries, les vendes, altres despeses, els recursos humans i els costos que suposen, el pla de tresoreria, el compte de pèrdues i guanys i el balanç. Veurem que en elles hi trobem les dades per als tres primers anys i estan dividides en trimestres.

2.7.1 Inversions

A la taula 2 hi trobem les inversions inicials realitzades al primer trimestre del primer any. Aquestes són: les despeses de constitució, l'adequació del local, és a dir, el import de la reforma, els recursos utilitzats en la compra d'un ordinador i una impressora, el software bàsic per a la gestió de l'empresa, ja que no són necessaris grans programes perquè d'això s'encarregarà la gestoria, la inversió en mobiliari per equipar el local, la despesa en el registre de la marca i per últim els costos en maquinària. Podem veure desglossats els actius necessaris per a la posada en marxa a la taula 4.1 explicada a l'Annex 4.

Per tant, com podem observar al final de la taula de les inversions, el import pagat per les inversions inicials és de 5.241 euros (4.470 euros més 771 euros d'IVA).

2.7.2 Finançament

Com sabem, l'emprenedora d'aquest negoci és adversa al risc i, fins que Familimp no tingui un volum de clients fix i uns beneficis considerables, no realitzarà inversions que hagi de finançar amb capital aliè. Per tant, com veiem a la taula 3, tots els recursos utilitzats per l'empresa són propis, exactament 8.769,17 que és el import total del desemborsament inicial: les inversions, les altes dels subministraments, la publicitat,

l'estoc de productes de neteja i utensilis, fiances, etc. Aquests imports els podem veure a la taula 6.1 de l'Annex 6.

2.7.3 Compres

Per a dur a terme els serveis necessitem productes de neteja com ara desinfectants, neteja vidres, etc i també utensilis de neteja com escombres, guants, fregalls, etc. Hem previst que haurem de comprar aquesta quantitat de productes un cop cada sis mesos. Per tant, com veiem a la taula 4 comprarem productes de neteja i utensilis per un import de 689 euros (570 euros sense IVA) el primer i tercer trimestre de cada any.

2.7.4 Vendes

Segons la previsió de vendes dels serveis més demandats, obtenim la taula 5 on veiem les vendes per trimestres desglossades per tipus de serveis. Llavors pels dos primers anys veiem que pels serveis de neteja bàsica ingresseu 15.791 euros cada trimestre (13.050 euros sense IVA), pels serveis de neteja específica 392 euros (324 euros sense IVA), per la bugaderia i planxa 523 euros (432 euros sense IVA) i pel servei de cuina 784 euros (648 euros sense IVA). En canvi, el tercer any, com la incorporació d'un nou treballador fa que augmenti el nombre d'hores que l'empresa pot oferir, augmenten els ingressos per vendes en cadascun dels serveis. Llavors cada trimestre ingressarem 20.782 euros (17.175 euros sense IVA) pels serveis de neteja bàsica, 523 euros (432 euros sense IVA) per les neteges específiques, 697 euros (576 euros sense IVA) per la bugaderia i planxa i 1.045 euros (864 euros sense IVA) pel servei de cuina.

Al acabar cada trimestre dels primers dos anys ingresseu un total de 17.490 euros (14.454 euros sense IVA) i al tercer any 23.047 euros (19.047 euros sense IVA). Per tant, els dos primers anys obtindrem uns ingressos anuals de 69.960 euros (57.816 euros sense IVA) i el tercer 92.188 euros (76.188 euros sense IVA).

2.7.5 Altres despeses

A la taula 6 es troben les altres despeses que hem de tenir en compte. Aquestes són el lloguer del local, els subministraments, les taxes municipals, l'assegurança de responsabilitat civil, la gestoria, els serveis de l'empresa de riscos laborals i també la despesa en publicitat, en transport i en material d'oficina. Pel que fa al material d'oficina reposarem la quantitat necessària durant els trimestres (hem suposat 10€ cada trimestre). Com en el primer any és quan paguem les taxes municipals i on invertim més en publicitat, és l'any on més despeses paguem.

2.7.6 Recursos humans

Pel que fa als recursos humans de l'empresa, a la taula 7 veiem desglossats els següents aspectes: el salari dels treballadors (tots comencen el primer trimestre del primer any menys el treballador que s'incorpora el primer trimestre del tercer any), el percentatge de seguretat social a càrrec de l'empresa, les pagues extres, etc. Com podem veure, la despesa en recursos humans és major en el segon i quart trimestre de cada any degut a que és quan es paguen les pagues extres. Alhora observem que la despesa del tercer any és major degut a la incorporació del nou treballador.

2.7.7 Pla de tresoreria

El pla de tresoreria intenta preveure la liquiditat de l'empresa en cada moment per dur a terme correccions en cas de que fos necessari. Si observem la taula 8 corresponent al pla de tresoreria, veiem el total de cobraments i pagaments de l'empresa (amb IVA inclòs) per als tres primers anys i dividit per trimestres.

Les dades que hi apareixen són les que ja hem anat explicant anteriorment i la resta entre el total de cobraments menys el total de pagaments dóna lloc al saldo de tresoreria que, com es pot veure al final de la taula esmentada, és positiu en tots els trimestres. Aquest fet vol dir que l'empresa té superàvit en el saldo de tresoreria, és a dir, té liquiditat i, per tant, disposa de diners en efectiu i/o al banc. Aquest fet es deu a que l'empresa cobra al moment del servei i paga sense necessitat d'aplaçaments. Malgrat això, l'empresa podria obtenir major rendibilitat si part d'aquest saldo positiu es destinés a invertir en altres actius que fessin augmentar els ingressos de l'empresa. Per tant, el fet de que el saldo de tresoreria sigui positiu és bo per l'empresa però haurem de tenir en compte que no està aprofitant el màxim de rendibilitat.

2.7.8 Compte de pèrdues i guanys

A la taula 9 veiem la informació per al càlcul dels resultats, és a dir, els ingressos per vendes (sense incloure el IVA) menys les despeses en compres, en el personal, en el lloguer, en els subministraments i altres despeses. Això ens dona el resultat brut d'explotació que, com podem veure, és positiu en tots els trimestres menys en el primer trimestre del primer any cosa que és lògica tenint en compte que és el trimestre amb més despeses. Si al resultat brut d'explotació li restem les amortitzacions trobem el resultat net d'explotació que és el mateix que el resultat d'activitats ordinàries i el resultat abans d'impostos degut a que l'empresa no ha sol·licitat cap préstec ni cap subvenció i, per tant, no té despeses financeres ni ingressos extraordinaris per subvencions. A més, veiem que, com hem dit en el resultat d'explotació, els resultats són positius en tots els trimestres menys en el primer trimestre del primer any.

Pel que fa al resultat després d'impostos de cada any hem de tenir en compte que els resultats dels dos primers anys no són correctes ja que el software de REDESSA no està adaptat a la normativa vigent i calcula un Impost de Societats del 25% per a tots els anys. Llavors, tal i com hem explicat al apartat de "costos fiscals", la normativa diu que les empreses de nova creació pagaran un impost de societats del 15% en el primer període impositiu en el que la base imposable sigui positiva i en el següent. Per tant, el benefici net del primer i el segon any serà superior, concretament 1.263,10 euros i 2.542,35 euros respectivament. En canvi, el benefici net per al tercer any està calculat correctament ja que si apliquem un impost del 25% sobre els 8.113 euros de benefici abans d'impostos obtenim un benefici net de 6.085 euros.

2.7.9 Balanç

A les taula 10 trobem els balanços dels tres anys analitzats. Com veiem en el primer any el valor del balanç és de 13.703 euros, en el segon és de 16.306 euros i en el tercer és de 24.866 euros. En tots tres casos l'actiu corrent és superior al passiu corrent, és a dir, el fons de maniobra és positiu. Això significa que l'empresa té capacitat de fer front als seus pagaments a curt termini i que hi ha una part del passiu no corrent que és finançat per l'actiu corrent. Concretament el fons de maniobra és de 5.604 euros pel primer any, 8.037 euros pel segon i 14.312 euros pel tercer.

Taula 2: Inversions

1. INVERSIONS				TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
				1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
COMPRA AMB LEASING				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR DE L'ACTIU:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Import quotes:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pagament total+IVA				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interès nominal:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nº anual del quotes:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Temps operació (anys):				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retorn del capital:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital retornat acum.:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Deute total pendent:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Quota anual amortització:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortització acumulada:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maquinària i Instal·lacions				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIU 1				800	0	0	0	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp. constitució				800	0	0	0	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total+IVA (%):				800	0	0	0	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT (preu+IVA):				800	0	0	0	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Quota anual amortització:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortització acumulada:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despeses de consitució				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIU 2				790	0	0	0	790	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR D'ADQUISICIÓ:				790	0	0	0	790	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp. constitució				956	0	0	0	956	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total+IVA (%):				956	0	0	0	956	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT (preu+IVA):				956	0	0	0	956	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Quota anual amortització:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortització acumulada:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maquinària i Instal·lacions				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Adecuació del local				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIU 3				520	0	0	0	520	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR D'ADQUISICIÓ:				520	0	0	0	520	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp. constitució				629	0	0	0	629	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total+IVA (%):				629	0	0	0	629	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT (preu+IVA):				629	0	0	0	629	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:				8	16	16	16	65	16	16	16	16	65	16	16	16	16	65
Quota anual amortització:				65	16	16	16	65	16	16	16	16	65	16	16	16	16	65
Amortització acumulada:				16	32	49	65	65	81	97	114	130	130	146	162	179	195	195
Equips informàtics				16	32	49	65	65	81	97	114	130	130	146	162	179	195	195
Ordinadors i impressora				16	32	49	65	65	81	97	114	130	130	146	162	179	195	195
ACTIU 4				248	0	0	0	248	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR D'ADQUISICIÓ:				248	0	0	0	248	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp. constitució				300	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total+IVA (%):				300	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT (preu+IVA):				300	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:				6	10	10	10	41	10	10	10	10	41	10	10	10	10	41
Quota anual amortització:				41	10	10	10	41	10	10	10	10	41	10	10	10	10	41
Amortització acumulada:				10	21	31	41	41	52	62	72	83	83	93	103	114	124	124
Software				10	21	31	41	41	52	62	72	83	83	93	103	114	124	124
Software				10	21	31	41	41	52	62	72	83	83	93	103	114	124	124
ACTIU 5				668	0	0	0	668	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR D'ADQUISICIÓ:				668	0	0	0	668	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp. constitució				808	0	0	0	808	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total+IVA (%):				808	0	0	0	808	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT (preu+IVA):				808	0	0	0	808	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:				20	8	8	8	33	8	8	8	8	33	8	8	8	8	33
Quota anual amortització:				33	8	8	8	33	8	8	8	8	33	8	8	8	8	33
Amortització acumulada:				8	17	25	33	33	42	50	58	67	67	75	83	92	100	100
Mobiliari				8	17	25	33	33	42	50	58	67	67	75	83	92	100	100
Mobiliari				8	17	25	33	33	42	50	58	67	67	75	83	92	100	100

ACTIU 6		VALOR D'ADQUISICIÓ:	992	0	0	0	0	992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cànon i altres drets	▼	Total+IVA (%):	21	▼	1.200	0	0	0	1.200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		PAGAMENT (preu+IVA):			1.200	0	0	0	1.200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:	0	Quota anual amortització:	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Registre de marca		Amortització acumulada:			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIU 7		VALOR D'ADQUISICIÓ:	453	0	0	0	0	453	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maquinària i Instal·lacions	▼	Total+IVA (%):	21	▼	548	0	0	0	548	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		PAGAMENT (preu+IVA):			548	0	0	0	548	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anys amortització:	9	Quota anual amortització:	50		13	13	13	13	50	13	13	13	13	50	13	13	13	50
Maquinària		Amortització acumulada:			13	25	38	50	50	63	75	88	101	101	113	126	138	151
ACTIUS:		VALOR TOTAL:	4.470	0	0	0	0	4.470	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		IMPORT PAGAT:	5.241	0	0	0	0	5.241	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		IVA SUPORTAT:	771	0	0	0	0	771	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LEASING:		IMPORT PAGAT:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		IVA SUPORTAT:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
QUOTA D'AMORTITZACIÓ TOTAL:			48	48	48	48	190	190	48	48	48	48	190	48	48	48	48	190
AMORTITZACIÓ DESPESES CONSTITUCIÓ:			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTITZACIÓ ACUMULADA DELS ACTIUS:							190	190					380					570

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 3: Recursos financers

2. RECURSOS FINANCIERS		TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
		1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
APORTACIONS ACCIONISTES:		8.769	0	0	0	8.769	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESSOS EXTRAORDINARIS-SUBVENCIONS:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRÉSTEC SENSE INTERÈS	Entrades monetàries:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Devolucions:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRÉSTEC AMB INTERÈS	Import total:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Import quotes: 0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Interès efectiu anual:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Nº anual de quotes: 12 ▼	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Temps operació (anys): 7 ▼	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Capital retornat acum.:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Deute pendent:						0					0					0
FIANCES I DIPÒSITS																
Pagaments:		700	0	0	0	700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Devolucions:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BENEFICIS DISTRIBUÏTS:						-	0				0	0				0

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 4: Compres

3. COMPRES		TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
		1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
COMPRA 1	Quantitat (unitats):	1	0	1	0	2	1	0	1	0	2	1	0	1	0	2
Productes de neteja	Preu unitat:	374	0	374	0		374	0	374	0		374	0	374	0	
	Total compres:	374	0	374	0	748	374	0	374	0	748	374	0	374	0	748
	Total+IVA:	452	0	452	0	904	452	0	452	0	904	452	0	452	0	904
	PAGAMENT:	452	0	452	0	904	452	0	452	0	904	452	0	452	0	904
	VALOR ESTOC FI ANY:															
COMPRA 2	Quantitat (unitats):	1	0	1	0	2	1	0	1	0	2	1	0	1	0	2
Estris de neteja	Preu unitat:	196	0	196	0		196	0	196	0		196	0	196	0	
	Total compres:	196	0	196	0	392	196	0	196	0	392	196	0	196	0	392
	Total+IVA:	237	0	237	0	474	237	0	237	0	474	237	0	237	0	474
	PAGAMENT:	237	0	237	0	474	237	0	237	0	474	237	0	237	0	474
	VALOR ESTOC FI ANY:					0					0					0
COMPRES TOTALS:		570	0	570	0	1.140	570	0	570	0	1.140	570	0	570	0	1.140
IVA TOTAL SUPORTAT:		119	0	119	0	238	119	0	119	0	238	119	0	119	0	238
TOTAL PAGAT:		689	0	689	0	1.378	689	0	689	0	1.378	689	0	689	0	1.378
ESTOC FI EXERCICI:						0					0					0
VARIACIÓ D'ESTOCS:						0					0					0

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 5: Vendes

4. VENDES		TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
		1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
VENDA 1	Quantitat (unitats):	1.044	1.044	1.044	1.044	4.176	1.044	1.044	1.044	1.044	4.176	1.374	1.374	1.374	1.374	5.496
Serveis neteja	Preu unitats:	13	13	13	13		13	13	13	13		13	13	13	13	
	Vendes producte:	13.050	13.050	13.050	13.050	52.200	13.050	13.050	13.050	13.050	52.200	17.175	17.175	17.175	17.175	68.700
	Total+IVA:	15.791	15.791	15.791	15.791	63.164	15.791	15.791	15.791	15.791	63.164	20.782	20.782	20.782	20.782	83.128
	COBRAMENT:	15.791	15.791	15.791	15.791	63.164	15.791	15.791	15.791	15.791	63.164	20.782	20.782	20.782	20.782	83.128
VENDA 2	Quantitat (unitats):	108	108	108	108	432	108	108	108	108	432	144	144	144	144	576
Específica	Preu unitats:	3	3	3	3		3	3	3	3		3	3	3	3	
	Vendes producte:	324	324	324	324	1.296	324	324	324	324	1.296	432	432	432	432	1.728
	Total+IVA:	392	392	392	392	1.568	392	392	392	392	1.568	523	523	523	523	2.092
	COBRAMENT:	392	392	392	392	1.568	392	392	392	392	1.568	523	523	523	523	2.092
VENDA 3	Quantitat (unitats):	108	108	108	108	432	108	108	108	108	432	144	144	144	144	576
Bugaderia i planxa	Preu unitats:	4	4	4	4		4	4	4	4		4	4	4	4	
	Vendes producte:	432	432	432	432	1.728	432	432	432	432	1.728	576	576	576	576	2.304
	Total+IVA:	523	523	523	523	2.092	523	523	523	523	2.092	697	697	697	697	2.788
	COBRAMENT:	523	523	523	523	2.092	523	523	523	523	2.092	697	697	697	697	2.788
VENDA 4	Quantitat (unitats):	108	108	108	108	432	108	108	108	108	432	144	144	144	144	576
Cuina	Preu unitats:	6	6	6	6		6	6	6	6		6	6	6	6	
	Vendes producte:	648	648	648	648	2.592	648	648	648	648	2.592	864	864	864	864	3.456
	Total+IVA:	784	784	784	784	3.136	784	784	784	784	3.136	1.045	1.045	1.045	1.045	4.180
	COBRAMENT:	784	784	784	784	3.136	784	784	784	784	3.136	1.045	1.045	1.045	1.045	4.180
VENDES TOTALS:		14.454	14.454	14.454	14.454	57.816	14.454	14.454	14.454	14.454	57.816	19.047	19.047	19.047	19.047	76.188
IVA TOTAL REPERCUTIT:		3.036	3.036	3.036	3.036	12.144	3.036	3.036	3.036	3.036	12.144	4.000	4.000	4.000	4.000	16.000
TOTAL COBRAT:		17.490	17.490	17.490	17.490	69.960	17.490	17.490	17.490	17.490	69.960	23.047	23.047	23.047	23.047	92.188

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 6: Altres despeses

5. ALTRES DESPESES		TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
		1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
LLOGUERS	Lloguer 1:	1.050	1.050	1.050	1.050	4.200	1.092	1.092	1.092	1.092	4.368	1.136	1.136	1.136	1.136	4.543
	Lloguer 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total+IVA (%): 21 ▼	1.271	1.271	1.271	1.271	5.084	1.321	1.321	1.321	1.321	5.284	1.374	1.374	1.374	1.374	5.496
SUBMINISTR. EXTERIORS	Telèfon:	180	180	180	180	720	187	187	187	187	749	195	195	195	195	779
	Electricitat:	90	90	90	90	360	94	94	94	94	374	97	97	97	97	389
	Gas:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total+IVA (%): 21 ▼	327	327	327	327	1.308	340	340	340	340	1.360	353	353	353	353	1.412
	Aigua:	75	75	75	75	300	78	78	78	78	312	81	81	81	81	324
	Total+IVA (%): 10 ▼	83	83	83	83	332	86	86	86	86	344	89	89	89	89	356
I.A.E		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAXES MUNICIPALS		973	0	0	0	973	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASSEGURANCES		200	200	200	200	800	208	208	208	208	832	216	216	216	216	865
COL·LEGIS I GREMIS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ALTRES DESPESES EXEMPTES D'IVA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBCONTRAC. I ALTRES SERVEIS	Gestoria	210	210	210	210	840	218	218	218	218	874	227	227	227	227	909
	Prevençió de riscos	248	248	248	248	992	258	258	258	258	1.031	268	268	268	268	1.073
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	TOTAL:	458	458	458	458	1.832	476	476	476	476	1.905	495	495	495	495	1.981
	Total+IVA (%): 21 ▼	554	554	554	554	2.216	576	576	576	576	2.304	599	599	599	599	2.396
PUBLICITAT I PROMOCIONS		965	116	116	116	1.313	121	121	121	121	483	126	126	126	126	502
DESPESES PER TRANSPORT		120	120	120	120	480	125	125	125	125	499	130	130	130	130	519
MATERIAL D'OFICINA		60	10	10	10	90	10	10	10	10	42	11	11	11	11	43
	Total+IVA (%): 21 ▼	1.386	298	298	298	2.280	310	310	310	310	1.240	322	322	322	322	1.288
TOTAL LLOGUERS:		1.050	1.050	1.050	1.050	4.200	1.092	1.092	1.092	1.092	4.368	1.136	1.136	1.136	1.136	4.543
TOTAL SUBMINISTRAMENTS:		345	345	345	345	1.380	359	359	359	359	1.435	373	373	373	373	1.493
IAE's/TAXES/COL·LEGIS:		1.173	200	200	200	1.773	208	208	208	208	832	216	216	216	216	865
SUBCONTRACTATS:		458	458	458	458	1.832	476	476	476	476	1.905	495	495	495	495	1.981
PUBLICITAT I PROMOCIONS:		965	116	116	116	1.313	121	121	121	121	483	126	126	126	126	502
TRANSPORT:		120	120	120	120	480	125	125	125	125	499	130	130	130	130	519
MATERIAL OFICINA:		60	10	10	10	90	10	10	10	10	42	11	11	11	11	43
TOTAL:		4.171	2.299	2.299	2.299	11.068	2.391	2.391	2.391	2.391	9.564	2.487	2.487	2.487	2.487	9.946
IVA SUPORTAT:		623	434	434	434	1.925	450	450	450	450	1.800	467	467	467	467	1.867

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 7: Recursos humans

6. RECURSOS HUMANOS				TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
				1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
ASSALARIAT 1				Treballador 1				Sous bruts:	2.121	2.121	2.121	2.121	8.485	2.121	2.121	2.121	2.121	8.485
INICI: 1trim ▼ 1any ▼				Pag.extres:				0	707	0	707	1.414	0	707	0	707	1.414	1.414
FINAL: - ▼ - ▼				Seg.social:				742	742	742	742	2.968	742	742	742	742	2.968	2.968
Any: 1 2 3				Pag. SS:				495	742	742	742	2.721	742	742	742	742	2.968	2.968
Sou mensual brut: 707 707 707				Total despesa:				3.217	3.217	3.217	3.217	12.867	3.217	3.217	3.217	3.217	12.867	12.867
S.Social a càrrec empresa: 30 %				Total pagament:				2.616	3.570	2.863	3.570	12.620	2.863	3.570	2.863	3.570	12.867	12.867
ASSALARIAT 2				Treballador 2				Sous bruts:	2.121	2.121	2.121	2.121	8.485	2.121	2.121	2.121	2.121	8.485
INICI: 1trim ▼ 1any ▼				Pag.extres:				0	707	0	707	1.414	0	707	0	707	1.414	1.414
FINAL: - ▼ - ▼				Seg.social:				742	742	742	742	2.968	742	742	742	742	2.968	2.968
Any: 1 2 3				Pag. SS:				495	742	742	742	2.721	742	742	742	742	2.968	2.968
Sou mensual brut: 707 707 707				Total despesa:				3.217	3.217	3.217	3.217	12.867	3.217	3.217	3.217	3.217	12.867	12.867
S.Social a càrrec empresa: 30 %				Total pagament:				2.616	3.570	2.863	3.570	12.620	2.863	3.570	2.863	3.570	12.867	12.867
ASSALARIAT 3				Treballador 3 (sòcia)				Sous bruts:	3.000	3.000	3.000	3.000	12.000	3.000	3.000	3.000	3.000	12.000
INICI: 1trim ▼ 1any ▼				Pag.extres:				0	1.000	0	1.000	2.000	0	1.000	0	1.000	2.000	2.000
FINAL: - ▼ - ▼				Seg.social:				1.049	1.049	1.049	1.049	4.198	1.049	1.049	1.049	1.049	4.198	4.198
Any: 1 2 3				Pag. SS:				700	1.049	1.049	1.049	3.848	1.049	1.049	1.049	1.049	4.198	4.198
Sou mensual brut: 1.000 1.000 1.000				Total despesa:				4.549	4.549	4.549	4.549	18.198	4.549	4.549	4.549	4.549	18.198	18.198
S.Social a càrrec empresa: 30 %				Total pagament:				3.700	5.049	4.049	5.049	17.848	4.049	5.049	4.049	5.049	18.198	18.198
ASSALARIAT 4				Treballador 4				Sous bruts:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.485
INICI: 1trim ▼ 3any ▼				Pag.extres:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	707	1.414
FINAL: - ▼ - ▼				Seg.social:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	742	2.968
Any: 1 2 3				Pag. SS:				0	0	0	0	0	0	0	0	495	742	2.721
Sou mensual brut: 707 707 707				Total despesa:				0	0	0	0	0	0	0	0	3.217	3.217	12.867
S.Social a càrrec empresa: 30 %				Total pagament:				0	0	0	0	0	0	0	0	2.616	3.570	12.620
SOUS BRUTS:				7.242	7.242	7.242	7.242	28.969	7.242	7.242	7.242	7.242	28.969	9.364	9.364	9.364	9.364	37.454
PAGUES EXTRES:				0	2.414	0	2.414	4.828	0	2.414	0	2.414	4.828	0	3.121	0	3.121	6.242
DESPESA SEG.SOCIAL:				2.534	2.534	2.534	2.534	10.134	2.534	2.534	2.534	2.534	10.134	3.276	3.276	3.276	3.276	13.103
PAGAMENT SEG. SOCIAL*:				1.689	2.534	2.534	2.534	9.290	2.534	2.534	2.534	2.534	10.134	3.028	3.276	3.276	3.276	12.855
DESPESA TOTAL:				10.983	10.983	10.983	10.983	43.932	10.983	10.983	10.983	10.983	43.932	14.200	14.200	14.200	14.200	56.799
TOTAL PAGAMENTS:				8.931	12.190	9.776	12.190	43.088	9.776	12.190	9.776	12.190	43.932	12.392	15.760	12.639	15.760	56.552
CREDITORS SEG.SOCIAL:								845					845					1.092
* pagament S.S. diferit 1 mes respecte la despesa																		

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 8: Pla de tresoreria

7.PLA DE TRESORERIA	TRIMESTRES				ANY 1	TRIMESTRES				ANY 2	TRIMESTRES				ANY 3
	1	2	3	4		1	2	3	4		1	2	3	4	
COBRAMENTS (amb IVA inclòs)															
VENDES A CLIENTS:	17.490	17.490	17.490	17.490	69.960	17.490	17.490	17.490	17.490	69.960	23.047	23.047	23.047	23.047	92.188
INTERESSOS PÒLISSA COBRATS:	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APORTACIONS SOCIS:	8.769	0	0	0	8.769	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRÉSTECs ORDINARIS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRÉSTECs SENSE INTERÈS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBVENCIIONS A FONDS PERDUT:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEVOLUCIÓ DE FIANCES:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL COBRAMENTS:	26.259	17.490	17.490	17.490	78.729	17.490	17.490	17.490	17.490	69.960	23.047	23.047	23.047	23.047	92.188
PAGAMENTS (amb IVA inclòs)															
COMPRES A PROVEÏDORS:	689	0	689	0	1.378	689	0	689	0	1.378	689	0	689	0	1.378
SOUS BRUTS I PAGUES EXTRES:	7.242	9.656	7.242	9.656	33.798	7.242	9.656	7.242	9.656	33.798	9.364	12.485	9.364	12.485	43.697
SEGURETAT SOCIAL:	1.689	2.534	2.534	2.534	9.290	2.534	2.534	2.534	2.534	10.134	3.028	3.276	3.276	3.276	12.855
LLOGUERS:	1.271	1.271	1.271	1.271	5.084	1.321	1.321	1.321	1.321	5.284	1.374	1.374	1.374	1.374	5.496
SUBMINISTRAMENTS:	410	410	410	410	1.640	426	426	426	426	1.704	442	442	442	442	1.768
ALTRES DESPESES:	3.113	1.052	1.052	1.052	6.269	1.094	1.094	1.094	1.094	4.376	1.137	1.137	1.137	1.137	4.549
INTERESSOS PÒLISSA PAGATS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIQUIDACIÓ D'IVA:	-	1.523	2.602	2.483	6.608	2.602	2.467	2.586	2.467	10.121	2.586	3.414	3.533	3.414	12.947
QUOTES PRÉSTECs:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEVOL. PRÉSTEC SENSE INTERÈS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ADQUISICIÓ D'ACTIUS:	5.241	0	0	0	5.241	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT LEASING:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGAMENT DE FIANCES:	700	0	0	0	700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IMPOST SOBRE BENEFICIS:	-	-	-	-	-	-	-	372	-	-	-	-	748	-	748
DIVIDENDS REPARTITS:	-	-	-	-	-	0	-	-	-	0	0	-	-	-	0
TOTAL PAGAMENTS:	20.356	16.446	15.800	17.406	70.008	15.908	17.498	16.263	17.498	67.167	18.620	22.128	20.562	22.128	83.438
SALDO TRESORERIA:	5.904	6.947	8.637	8.722	8.722	10.304	10.296	11.522	11.515	11.515	15.941	16.861	19.345	20.265	20.265
Interessos pòlissa a pagar trimestre següent:	0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0	
Interessos pòlissa a cobrar trimestre següent:	0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0	

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 9: Pèrdues i guanys

8.PÈRDUES I GUANYS	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY	TRIMESTRES				ANY
	1	2	3	4	1	1	2	3	4	2	1	2	3	4	3
INGRESSOS VENDES:	14.454	14.454	14.454	14.454	57.816	14.454	14.454	14.454	14.454	57.816	19.047	19.047	19.047	19.047	76.188
DESPESES COMPRES:	570	0	570	0	1.140	570	0	570	0	1.140	570	0	570	0	1.140
VARIACIÓ ESTOCS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DESPESES PERSONAL:	10.983	10.983	10.983	10.983	43.932	10.983	10.983	10.983	10.983	43.932	14.200	14.200	14.200	14.200	56.799
LLOGUERS:	1.050	1.050	1.050	1.050	4.200	1.092	1.092	1.092	1.092	4.368	1.136	1.136	1.136	1.136	4.543
SUBMINISTRAMENTS:	345	345	345	345	1.380	359	359	359	359	1.435	373	373	373	373	1.493
ALTRES DESPESES:	2.776	904	904	904	5.488	940	940	940	940	3.761	978	978	978	978	3.911
RESULTAT BRUT D'EXPLOTACIÓ:	-1.270	1.172	602	1.172	1.676	510	1.080	510	1.080	3.181	1.791	2.361	1.791	2.361	8.303
AMORTITZACIONS:	48	48	48	48	190	48	48	48	48	190	48	48	48	48	190
RESULTAT NET D'EXPLOTACIÓ:	-1.318	1.124	555	1.124	1.486	463	1.033	463	1.033	2.991	1.743	2.313	1.743	2.313	8.113
INGRESSOS FINANCERS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DESPESES FINANCERES:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTAT ACTIVITATS ORDINÀRIES:	-1.318	1.124	555	1.124	1.486	463	1.033	463	1.033	2.991	1.743	2.313	1.743	2.313	8.113
INGRESSOS EXTRAORD.-SUBVENCIONS:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS:	-1.318	1.124	555	1.124	1.486	463	1.033	463	1.033	2.991	1.743	2.313	1.743	2.313	8.113
IMPOST SOBRE BENEFICIS:					372					748					2.028
RESULTAT DESPRÉS D'IMPOSTOS:					1.115					2.243					6.085
Dret a compensar impostos:					0					0					0
Impostos a pagar:					372					748					2.028

Font: elaboració per part del software Euroeina a partir de les dades facilitades per l'emprenedora.

Taula 10: Balanç

	Any 1	Any 2	Any 3
ACTIU NO CORRENT	4.281 €	4.091 €	3.901 €
Immobilitzat intangible	2.040 €	2.040 €	2.040 €
Despeses de constitució	800 €	800 €	800 €
Cànon i altres drets	992 €	992 €	992 €
Aplicacions informàtiques	248 €	248 €	248 €
Immobilitzat material	2.431 €	2.431 €	2.431 €
Terrenys	-	-	-
Construccions	-	-	-
Maquinària i instal·lacions	1.243 €	1.243 €	1.243 €
Mobiliari	668 €	668 €	668 €
Equips processos informació	520 €	520 €	520 €
Elements de transport	-	-	-
Amortització acumulada de l'immobilitzat	-190 €	-380 €	-570 €
Inversions financeres	-	-	-
Inversions immobiliàries	-	-	-
ACTIU CORRENT	9.422 €	12.215 €	20.965 €
Existències	-	-	-
Realitzable	700 €	700 €	700 €
Clients	-	-	-
Fiances i dipòsits	700 €	700 €	700 €
Hisenda pública deutora	-	-	-
Disponible	8.722 €	11.515 €	20.265 €
Bancs	-	-	-
Caixa	8.722 €	11.515 €	20.265 €
TOTAL ACTIU=	13.703 €	16.306 €	24.866 €

	Any 1	Any 2	Any 3
PATRIMONI NET	9.884 €	12.127 €	18.211 €
Fons propis	9.884 €	12.127 €	18.211 €
Capital	8.769 €	8.769 €	8.769 €
Reserves	-	1.115 €	3.357 €
Resultats negatius d'exercicis anteriors	-	-	-
Resultat de l'exercici	1.115 €	2.243 €	6.085 €
Ajustos per canvis de valor	-	-	-
Subvencions i donacions	-	-	-
PASSIU NO CORRENT	-	-	-
Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini	-	-	-
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit	-	-	-
Efectes comercials a llarg termini	-	-	-
PASSIU CORRENT	3.819 €	4.179 €	6.653 €
Proveïdors	-	-	-
Proveïdors efectes a pagar	-	-	-
Creditors per prestació de serveis	-	-	-
Creditors efectes a pagar	-	-	-
Proveïdors d'immobilitzat a curt termini	-	-	-
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	-	-	-
Hisenda pública creditora	2.974 €	3.334 €	5.561 €
Seguretat social creditora	845 €	845 €	1.092 €
TOTAL PASSIU=	13.703 €	16.306 €	24.864 €

Font: elaboració pròpia a partir dels tres balanços confeccionats pel software Euroeina.

3. Avaluació del projecte

Un cop hem obtingut i analitzat tota la informació referent a l'empresa, hem realitzat un petit anàlisi de les variables principals de l'empresa per tenir una idea de la viabilitat del negoci. A la taula 11 podem veure els resultats dels ràtios que hem considerat més importants.

Taula 11: Ràtios

Ràtios	Fórmula	Any 1	Any 2	Any 3
Rendibilitat econòmica	EBIT/Actiu	12,23%	19,50%	33,39%
Marge operatiu	EBIT/Ingressos	2,90%	5,50%	10,90%
Rotació sobre actius fixos	Ingressos/Actiu no corrent	13,51	14,14	19,54
Rendibilitat dels recursos propis	BN/PN	11,28%	18,50%	33,41%
Coefficient de solvència	AC/PC	2,47	2,92	3,15

Font: elaboració pròpia.

-Rendibilitat econòmica (ROA): aquest ràtio mesura el rendiment dels actius, és a dir, la capacitat que tenen els actius per crear renda. En el nostre cas la rendibilitat dels actius en tots tres anys és bastant més superior al 5%, per tant, podem veure que és força bo. A més, augmenta un 7,27% del primer any al segon i un 13,89% del segon any al tercer cosa que fa evident que la rendibilitat dels actius va augmentant a mesura que passa el temps.

-Marge operatiu: el marge operatiu mesura quin percentatge de benefici generen els nostres ingressos. En el cas de Familimp aquest ràtio és baix, sobretot en els dos primers anys de posada en marxa del negoci, degut a que l'empresa carrega amb un nombre considerable de costos que minoren el resultat d'explotació. En el primer any l'empresa genera prop de 3 cèntims per cada euro venut, en el segon genera prop de 6 cèntims i en el tercer prop d'11 cèntims.

-Rotació sobre els actius fixos: aquest marge mesura quantes vegades rota l'actiu fix durant l'exercici. En el nostre cas veiem que l'actiu fix rota moltes vegades a l'any i és una xifra creixent, fet que s'interpreta com que les vendes creixen més que la inversió en actiu no corrent. Aquest fet és positiu per l'empresa i, a més, al ser un ràtio elevat, ens dóna la possibilitat de poder invertir en més immobilitzat si la empresa ho desitja. Per tant, si l'empresa volgués modernitzar els seus aparells o bé expandir-se obrint un local nou en una altra zona diferent a l'actual ho podria fer.

-Rendibilitat dels recursos propis (ROE): aquest ràtio mesura la rendibilitat dels fons propis invertits en la societat, és a dir, la capacitat de l'empresa de remunerar als seus accionistes. Com més alt sigui aquest valor, majors beneficis generen els recursos propis. En el nostre cas el ROE al tancament de l'exercici de posada en marxa del negoci és de 11,28% que augmenta fins a obtenir un ràtio de 33,41% en el tercer any estudiat. Per tant, ens indica que, tot i que el primer any no sigui molt alt, tenim molt bones evidències que ens indiquen que, si segueix aquest ritme, la rendibilitat dels fons propis serà elevada durant la vida del negoci.

-Coeficient de solvència o ràtio de liquiditat: hem calculat aquest ràtio per veure el grau de liquiditat que té Familimp per fer front als pagaments a curt termini. Per una banda veiem que és superior a 1 en els tres anys estudiats fet que és positiu per l'empresa ja que indica que es capaç de fer front als pagaments a curt termini. Malgrat això, d'altra banda, al ser superior a 2 en tots tres anys, ens suposa un excés de liquiditat que pot generar una pèrdua de rendibilitat per tenir actius ociosos. Aquest fet el podem solucionar, per exemple, reinvertint l'efectiu en caixa en nous actius per l'empresa com ara la compra d'un element de transport.

4. Anàlisi intern i extern (DAFO)

Figura 2: Anàlisi DAFO

Fortaleses	Debilitats
• Inversió inicial reduïda • Horaris flexibles • Varietat de serveis: tasques domèstiques cobertes per l'empresa • Els productes de neteja els posa l'empresa • Comoditat pel client • Capacitat dels actius per generar renda • Elevada rotació dels actius fixos • Rendibilitat dels recursos propis creixents	• Trobar al personal adequat • Desconeixement de l'existència de l'empresa per part dels clients • Marge operatiu baix • Excés de liquiditat
Amenaces	Oportunitats
• Elevada competència d'empreses del sector de neteja • Dependència del cycle econòmic • Competència de persones particulars • Desconfiança en tercers per part de la població	• Mercat en creixement • Demanda constant • Dones treballadores • Augment de persones amb dificultats per dur a terme tasques de la llar • Ecologia

Font: elaboració pròpia.

Fortaleses

Per a la posada en marxa del negoci no és necessari molt de desemborsament inicial i disposarem únicament dels treballadors necessaris per cobrir la demanda de cada any. Aquest fet fa que no sigui necessari dependre de fons aliens ja que l'emprenedora disposa del capital suficient per fer front a la inversió inicial. Més endavant, depenent de l'evolució del negoci, ja ens plantejaríem la possibilitat de contractar més personal, invertir en més actius i endeutar-se.

A més, l'empresa estarà disponible un ampli interval de temps (des de les 7 hores fins les 23 hores) per a proporcionar els seus serveis amb l'objectiu d'adaptar-se a les necessitats dels clients que hem vist reflectides en les enquestes.

Una altre fortlesa de l'empresa seria que oferim al client l'opció de que pugui deixar cobertes la majoria de les tasques domèstiques. A més, el client no s'ha de preocupar per comprar productes de neteja per cada zona de la llar ni maquines adreçades a la cura i neteja de la llar perquè ho proporciona l'empresa a no ser que el client vulgui utilitzar uns productes en concret.

Si el client contracta els serveis de Familimp, el treballador que duu a terme les tasques domèstiques, pel client, no suposa tants costos com un treballador propi ja que no té vacances, nòmina a càrrec seu, si es posa malalt el substitueix un altre operari, etc. En resum, és més pràctic contractar a Familimp que a un treballador.

Pel que fa a l'anàlisi dut a terme a l'apartat anterior trobem que els actius de l'empresa tenen una capacitat força bona per generar renda i aquesta capacitat va augmentant en els períodes estudiats, per tant, la rendibilitat dels actius també augmenta. A més, com la rotació dels actius fixos és molt elevada ens permet invertir en més immobilitat si ho desitgèssim. En aquest anàlisi previ també podem extreure una fortlesa en el ràtio ROE que ens indica que l'empresa té una bona capacitat de remunerar els accionistes.

Debilitats

Tot i que trobar persones que vulguin treballar a l'empresa no serà difícil, si que requerirà temps trobar-ne de qualificades i/o amb experiència demostrable. A més, aquelles persones que, disposin o no d'experiència, no tinguin la qualificació adient hauran d'acudir a cursos de formació a càrrec de l'empresa. Això suposarà un cost en termes de temps i de diners.

Els primers anys del negoci, Familimp no serà conegut per la població ja que, tot i realitzar publicitat i promocions per donar-nos a conèixer, molta gent ni tant sols es llegeix la publicitat de les bústies. El procés de donar-nos a conèixer serà llarg i haurem de confiar també en el "boca a boca" i les xarxes socials.

Pel que fa a l'anàlisi del projecte dut a terme en l'apartat anterior, també hem pogut extreure dues debilitats. Per una banda veiem que l'empresa genera tant sols 3 cèntims per euro invertit en el primer any, 6 cèntims en el segon i 11 cèntims en el tercer. Aquest fet hem d'intentar millorar-lo amb estratègies de vendes i inversió en publicitat que ens permeti captar més clients i augmentar les vendes. D'altra banda també tenim un ràtio de liquiditat superior a 2 en els tres anys fet que ens indica que tenim un excés de liquiditat que haurem de compensar reinvertint aquest excés en l'empresa.

Amenaces

Avui en dia el sector de la neteja està explotat per diverses empreses que es dediquen a tot tipus de clients (empreses, particulars, comunitat de veïns, etc) i fan diferents serveis (neteja, jardineria, obra nova, control de plagues, etc). Per tant, hi ha competència per part de moltes empreses que ofereixen serveis similars al nostre. Malgrat això, la nostra empresa opta per diferenciar-se dirigint-se exclusivament a particulars oferint serveis que les altres empreses no ofereixen ja que el client pot lliurar-se per complet de les tasques domèstiques amb un servei segur i de qualitat.

Com en moltes empreses una altre amenaça seria la conjuntura actual de crisi que fa més difícil que sigui possible mantenir uns marges mínims de benefici ja que la societat, per reduir les seves despeses mensuals, tendeix a no contractar serveis de neteja i fer-ho ells mateixos tot i que els hi suposi perdre temps.

Pel que fa a la competència també hauríem de tenir en compte aquelles persones particulars que realitzen les feines de casa a tercers a un preu més baix tant els que tenen contracte com els que no (economia submergida). Una idea que té l'empresa per poder frenar l'efecte d'aquesta competència és penjar ofertes de feina per captar aquests particulars amb experiència en neteja de llars per contractar-los nosaltres com a treballadors fent-los prèviament una formació o comprovant la seva experiència.

Una altre amenaça que es podria donar en un inici és la por de la població a deixar casa seva en mans de terceres persones. Malgrat això, considerem que la major part d'aquesta amenaça es podria fer front posant en coneixement del client que l'empresa tindria una assegurança de responsabilitat civil per incidències i desperfectes que, si fos necessari, cobriria qualsevol ensurt. A més, faríem saber al client que Familimp és una empresa amb pocs treballadors i, per tant, molt pocs "desconeeguts" entrarien a casa seva.

Oportunitats

Si ens fixem en l'augment de la creació d'empreses del sector en els últims anys ens adonem que el mercat està creixent ja que cada cop hi ha més demanda del servei de neteja per part de tot tipus de clients (oficines, hotels, empreses, cases particulars, clients ocasionals per esdeveniments, etc). Aquest fet suposa una oportunitat per l'empresa, tot i que només es dirigeixi a un segment de mercat, ja que sabem amb certesa que creix la demanda del servei que ofereix.

Un avantatge que té el nostre servei és que les tasques de la llar són rutinàries, és a dir, el ritme de feina de tot l'any es mantindrà sempre constant dins d'uns intervals ja que no és un servei estacional.

A més, des de sempre la societat ha tendit a atribuir les tasques de la llar a les dones perquè només solia treballar el marit. Avui en dia, afortunadament, cada vegada hi ha més dones treballant cosa que fa que hagin d'estar més temps fora de casa per atendre les seves responsabilitats laborals i disminueixi el temps que destinen a les tasques de la llar. És per aquest motiu que aquestes dones buscaran una empresa que s'ocupi de fer el que elles ja no tenen temps per fer.

Un altre fet que l'empresa pot aprofitar és la conscienciació de la població en vers a la contaminació. L'empresa oferirà el servei de neteja amb productes ecològics que no perjudiquin tant el medi ambient i disposarà de màquines amb la tecnologia més eficient de baix consum.

5. Conclusió

Un cop finalitzat el pla d'empresa i l'estudi de viabilitat podem extreure varies conclusions sobre el projecte estudiat.

Primerament, segons els resultats de les enquestes, la neteja bàsica té una demanda molt elevada seguidament de les neteges específiques, la bugaderia i planxa (serveis que s'oferirien juntament) i el servei de cuina. Per aquesta raó hem tingut en compte només aquests serveis per preveure la demanda que tindríem i hem vist que, a banda de que la podem cobrir amb els recursos que disposem, és prou elevada tenint en compte les dimensions de l'empresa. També hem vist que els serveis que volem oferir en el futur han tingut acollida per part dels enquestats. A més, segons les enquestes, el preu màxim disposat a pagar pels clients per cada hora és superior al cost per hora, fet que ens permet obtenir un marge del 43,50% de benefici cada hora de servei que l'empresa destinarà a cobrir costos fixos i d'estructura.

Familimp és capaç d'oferir un ampli ventall de serveis que deixen cobertes totes les tasques de la llar i, gràcies a les seves característiques diferenciadores, aporten un major valor afegit al servei de neteja que les empreses competidores. Malgrat això, té un gran nombre de competidors del servei de neteja que no hem de perdre de vista.

Pel que fa al mercat i al públic objectiu, hem conclòs que Catalunya és la segona comunitat autònoma amb més empreses de neteja d'Espanya però que aquestes ofereixen diferents tipus de serveis que van dirigits a tot tipus de clients. També hem observat que les dades de les dones que treballen i de les persones de reduïda mobilitat o amb dificultats per fer les tasques de la llar va en augment fet que fa augmentar la xifra de demandants del servei que oferim. A més, hem sabut que la grandària d'una ciutat influeix en la despesa en neteja de la llar i a la província de Tarragona les ciutats més grans són Tarragona i Reus. Aquest fet, juntament amb altres factors, fa que actuem especialment en aquestes dues ciutats.

Si ens fixem en la previsió de vendes podem concloure que la despesa mensual per client (que hem extret a partir dels nostres càlculs) és molt semblant a la despesa mensual en neteja de les llars espanyoles.

Pel que fa als actius i les infraestructures que necessitem per iniciar el negoci podem dir que són escasses i que el conjunt de despeses que hem de fer front per a cobrir la totalitat de la inversió inicial és reduïda ja que no arriba als 9.000€. A més, després de les degudes comparacions, hem vist que, per tenir uns costos mensuals inferiors, és

millor pagar quilometratge als treballadors que no pas comprar una furgoneta o realitzar un lísing.

També hem de tenir en compte que, per una part, constituir una societat limitada és senzill si ho fem de manera telemàtica (a més ens estalviem temps i diners) i per l'altre, els costos de constitució i llicències no són excessivament elevats. A més, els costos fiscals en concepte d'Impost de Societats d'aquesta societat de nova creació són inferiors en els dos primers anys i, com no arribem al import net de la xifra de negoci que estableix la llei, estem exempts de pagar l'Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE).

Pel que fa a l'anàlisi intern i extern, hem comprovat que les fortaleeses i oportunitats són majors que les debilitats i amenaces fet que ens anima a emprendre el negoci. Per una banda hem vist que l'empresa necessita una inversió reduïda que no precisa capital aliè, ofereix uns horaris flexibles i una àmplia varietat de serveis de la llar alhora que proporciona comoditat al client. A més, el mercat està en creixement, la demanda és constant i és veu beneficiada per la conscienciació per part de la societat pel medi ambient. També hem vist que cada cop hi ha més persones jubilades o amb mobilitat reduïda que precisen dels nostres serveis i, a més, està augmentant el nombre de dones treballadores que disposen de menys temps per fer les tasques de la llar ja que deixen de ser mestresses de casa. D'altra banda sabem que tenim un nombre elevat de competidors (tant empreses com persones individuals), que Familimp depèn del cicle econòmic i que trobar personal que s'adeqüi als requisits i que alhora inspire confiança pot no ser del tot fàcil. A més, el desconeixement de l'existència de l'empresa i la desconfiança que la població té (en que entrin a casa seva persones desconegudes) juga un paper important en el negoci.

Com a conclusió final del projecte veiem que, segons els càlculs del software de REDESSA, hem aconseguit els objectius dels beneficis que ens havíem fixat ja que aquests són positius des del primer any i van augmentant progressivament. També hem vist que l'empresa té un saldo positiu en tots els trimestres dels tres anys estudiats fet que fa evident la liquiditat de Familimp i la seva capacitat de fer front a imprevistos amb aquests diners disponibles. A més, hem vist que tenim un fons de maniobra positiu en els tres períodes analitzats cosa i aquest fet és positiu per l'empresa ja que és capaç de fer front al seus pagaments a curt termini.

Malgrat això també hem de tenir en compte els ràtios analitzats que d'una banda veiem aspectes negatius i per l'altre positius. Com a aspectes positius podem concloure que els actius de Familimp tenen una capacitat de generar renda força

elevada, que disposa d'una rotació dels actius fixos molt elevada fet que pot aprofitar per invertir en actius fixos, modernitzar-se o expandir-se i, a més, també té una rendibilitat dels recursos propis que creix any rere any.

Com a aspectes negatius, ressaltem el fet que l'empresa disposa d'un marge operatiu baix i d'un excés de liquiditat. L'emprenedora intentarà dur a terme accions per combatre aquests dos fets. Un exemple d'aquestes accions serien invertir en donar-se més a conèixer o fer estratègies de vendes i reinvertir l'excés de liquiditat en l'empresa.

Per tant, finalment, en l'anàlisi del conjunt de les dades de l'estudi de Familimp, veiem que el projecte és viable.

6. Bibliografia

Autors

- Aibar Guzmán, B. (2001). *Contabilidad de costes: cuestiones, supuestos prácticos resueltos y propuestos*. Madrid. Pearson Educación.
- Blanco Ibarra, F. (2008). *Contabilidad de costes y analítica de gestión para las decisiones estratégicas*. Bilbao: Deusto DL.
- Monclús, R (206-2017). *Comptabilitat de costos*. Reus
- Muñoz, L. (2016-2017). *Fiscalidad*. Reus

Legislació

- Reial Decret pel que es publica el Codi Civil. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 25 de juliol de 1889, núm. 206.
- Llei 31/1995, de 8 de novembre, de Prevenció de Riscos Laborals. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 10 de novembre de 1995, núm. 269, pp. 32590-32611.
- Llei Orgànica 10/1995, del 23 de novembre, del Codi Penal. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 10 de novembre de 1995, núm. 269.
- Reial Decret 1993/1995, del 7 de desembre, pel que s'aprova el Reglament sobre col·laboració de les Mútues d'Accidents de Treball y Malalties Professionals de la Seguretat Social. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 12 de desembre de 1995, núm. 296, pp. 35584-35613.
- Reial Decret 39/1997, de 17 de gener, pel que s'aprova el Reglament dels Serveis de Prevenció. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 31 de gener de 1997, núm. 27, pp. 3031-3045.
- Reial Decret 486/1997, de 14 d'abril, pel que s'estableixen les disposicions mínimes de seguretat i salut als llocs de treball, a la manipulació de càrregues que puguin provocar risc de patir lesions als treballadors. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 23 d'abril de 1997, núm. 97, pp. 12918-12926.
- Reial Decret 665/1997, de 12 de maig, sobre la protecció dels treballadors contra l'exposició a substàncies cancerígenes. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 24 de maig de 1997, núm. 124.
- Reial Decret Legislatiu 5/2000, de 4 d'agost, pel que s'aprova el text refós de la Llei sobre Infraccions i Sancions en l'Ordre Social. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 8 de juliol del 2000, núm. 189.

- Reial Decret 374/2001, de 6 d'abril, sobre la protecció dels treballadors contra riscos relacionats amb productes químics en el seu lloc de treball. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 1 de maig de 2001, núm. 104, pp. 15893-15899.
- Reial Decret 1424/2002 de 27 de desembre, pel que es regula la comunicació del contingut dels contractes dels de treball i de les seves còpies bàsiques als Serveis Públics de Treball i l'ús de mitjans telemàtics en relació amb aquesta. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 19 de febrer de 2003, núm. 43, pp. 6776-6778.
- Ordre TIN/2504/2010, de 20 de setembre, per la que es desenvolupa el Reial Decret 39/1997, del 17 de gener, en lo referit a l'acreditació d'entitats especialitzades com serveis de prevenció, memòria d'activitats preventives i autorització per realitzar l'activitat d'auditoria del sistema de prevenció de les empreses. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 28 de desembre de 2010, núm. 235, pp.82247-82277.
- Llei 27/2014, de 27 de novembre, del Impost sobre Societats. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 28 de novembre de 2014, núm. 288, pp. 96939-97097.
- Reial Decret Legislatiu 2/2015, de 23 d'octubre pel que s'aprova el text refós del Estatut dels Treballadors. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 24 d'octubre de 2015, núm. 255, pp.100224-100308.
- Reial Decret Legislatiu 8/2015, del 30 d'octubre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei General de la Seguretat Social. *Butlletí Oficial de l'Estat*. Madrid. 31 d'octubre de 2015, núm. 261, pp. 103291-103519.

Software

- REDESSA (2017) "*Euroeina*". Reus

Pàgines web

- AMIGOAUTOS (disponible en: <https://www.amigoautos.com/disponibilidad/> últim accés 16-02-2017).
- AQUIUNIFORME (disponible en: www.aquiuniforme.es últim accés 12-02-2017).
- CARREFOUR (disponible en: www.carrefour.com últim accés 12-02-2017).
- CATALUNYA EMPREN, "Guia del pla d'empresa" (disponible en: <http://inicia.gencat.cat/inicia/es/informes/2009/guia-aplicatiu-pla-empresa.jsp> últim accés 03-04-2017).

- CLIMPROFESIONAL (disponible en: www.climprofesional.com últim accés 12-02-2017).
- CRONOSHARE (disponible en: <http://www.cronoshare.com/> últim accés 06-02-2017).
- DAVIMA (disponible en: <http://www.davima.net/> últim accés 16-02-2017).
- DILOPRINT (disponible en: www.diloprint.com últim accés 12-02-2017).
- DIRECCIÓN GENERAL DE TRÁFICO (disponible en: https://www.electrocosto.com/limpiadores-pistolas-vapor/limpiador-vapor-sc-4-2000w-35-bares-caldera-05-litro-kit-limpieza?gclid=Cj0KEQiAw_DEBRChnYiQ_562gsEBEiQA4Lcssmi_kMOyNu26KIZsecFvmRXzQTwaWrLWamqk4L5xYNgaAnPU8P8HAQ últim accés 28-01-2017).
- DOISER (disponible en: <https://www.doiser.com/tarragona/oferta-renting-de-coches-con-masgrenting.html> últim accés 16-02-2017).
- ECORENTING (disponible en: <http://www.eco-renting.com/renting/industrial/ford-connect-van/28> últim accés 16-02-2017).
- ELECTROCOSTO (disponible en: https://www.electrocosto.com/limpiadores-pistolas-vapor/limpiador-vapor-sc-4-2000w-35-bares-caldera-05-litro-kit-limpieza?gclid=Cj0KEQiAw_DEBRChnYiQ_562gsEBEiQA4Lcssmi_kMOyNu26KIZsecFvmRXzQTwaWrLWamqk4L5xYNgaAnPU8P8HAQ últim accés 09-02-2017).
- EMATSA (disponible en: www.ematsa.cat últim accés 16-02-2017)
- EMPRESA Y LIMPIEZA, (autor anònim), "España se situa a la cabeza de los países europeos que más tiempo dedican a la limpieza del hogar" (disponible en: <http://empresaylimpieza.com/not/1123/espana-se-situa-a-la-cabeza-de-los-paises-europeos-que-mas-tiempo-dedican-a-la-limpieza-del-hogar/> últim accés 21-01-2017).
- ENTERPRISE (disponible en: <https://www.enterprise.es/es/reserve.html> últim accés 16-02-2017).
- FIAT (disponible en: <http://www.fiatprofessional.es/Promociones/Qubo/Promo1/DUMMY> últim accés 18-02-2017).
- HABITISSIMO (disponible en: <https://www.habitissimo.es/> últim accés 06-02-2017).
- IAE (disponible en: <http://www.iae.com.es/epigrafas/grupo/1-9-92-922> últim accés 04-05-2017).

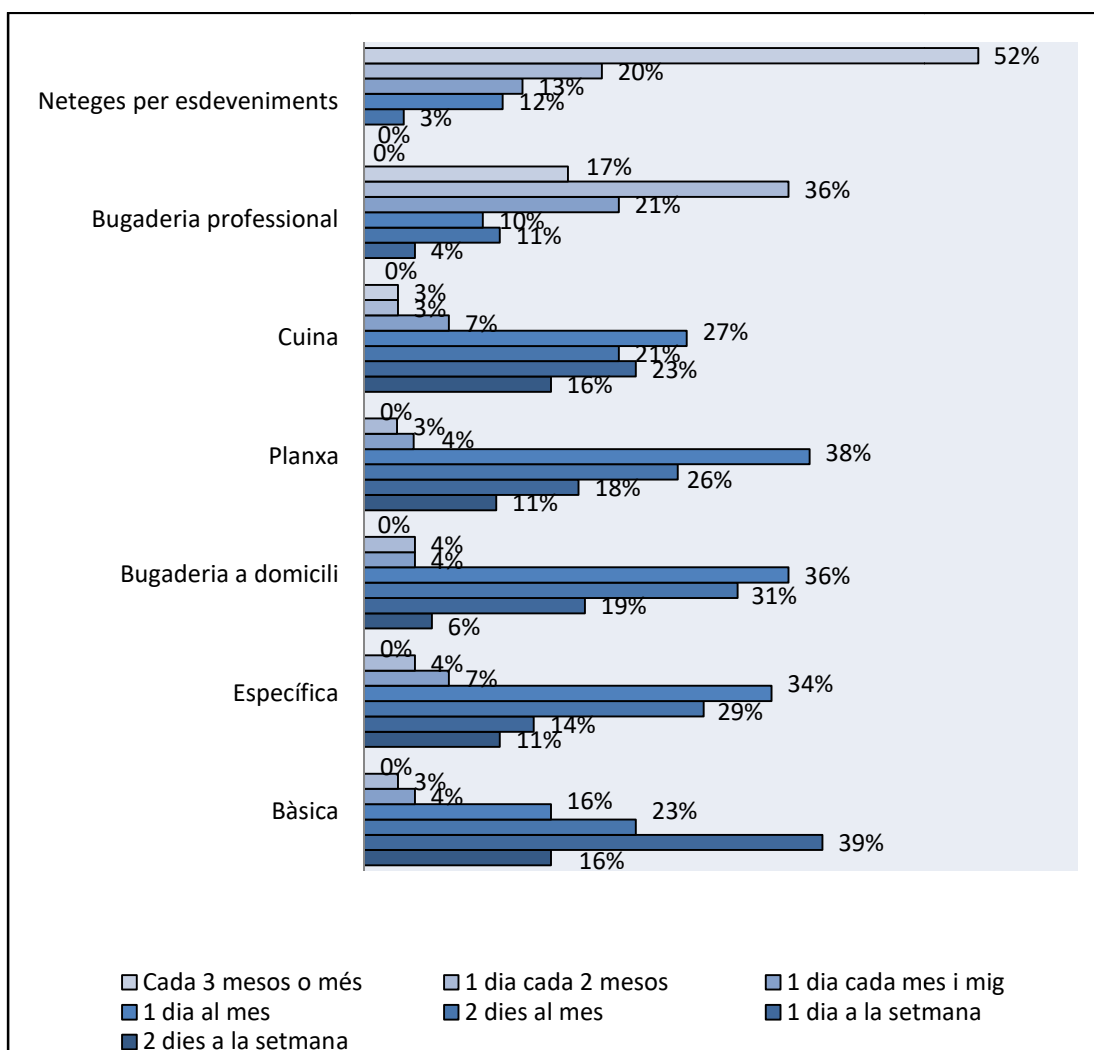
- INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA (IDESCAT) (disponible en: <https://www.idescat.cat/> últim accés 21-03-2017).
- LA VANGUARDIA, Ana García, "Mr Jeff, el servicio de tintorería a domicilio llega a Barcelona" (disponible en: <http://www.lavanguardia.com/tecnologia/20160625/402752878438/app-mr-jeff-android-iphone-tintoreria-domicilio.html> último accés: 06-02-2017).
- LEASEPLANGO (disponible en: <https://www.leaseplango.es/ofertas-renting-2/renault-kangoo-furgón/506:70607/#meinteresaOferta> último accés 16-02-2017).
- MANOMANO (disponible en: <https://www.manomano.es/>)
- MINISTERI D'INDÚSTRIA, ECONOMIA I COMPETITIVITAT (disponible en: <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/SLFS/Paginas/eTramitacion.aspx?cod=SLFS&nombre=Sociedad%20Limitada%20de%20Formaci%C3%B3n%20Sucesiva&idioma=es-ES> último accés 2-02-2017)
- MOBILIARIO DE OFICINA.COM (disponible en: <https://www.mobiliariodeoficina.com/producto/Sill%C3%B3n%20de%20Direcci%C3%B3n%20Bakus%20Reclinable%20en%20Poliester%2064%20x%2060x%20108%20cm/> último accés 09-02-2017).
- MR JEFF (disponible en: <http://mrjeffapp.com/> último accés 06-02-2017).
- OMAC (disponible en: <https://etramits.tarragona.cat/Ciudadania/> i <https://etramits.tarragona.cat/Ciudadania/ResultatsCerca.aspx?TextCerca=llic%C3%A8ncia> último accés 23-01-2017).
- ONEDIRECT (disponible en: <https://www.onedirect.es/productos/> último accés 09-02-2017).
- PRIVATEFLOOR (disponible en: <http://es.privatefloor.com/> último accés 09-02-2017).
- REGISTRE MERCANTIL CENTRAL (disponible en: <http://www.rmc.es/IntroDenominaciones.aspx> último accés 02-02-2017)
- RENAULT (disponible en: http://www.renault.es/gama-renault/renault-vehiculos-comerciales/gama-kangoo/renault-kangoo-furgon/#Gama_y_Equipamientos último accés 18-02-2017).
- RENTING ALDAUTOMOTIVE (disponible en: http://renting.aldautomotive.es/ofertas-renting?qclid=CjwKEAiA_p_FBRcRi_mW5MyI4S0SJAAkezZrEQ0lwWImL0nBxw82USyoFRU9c-h7ToTYVMu28NBgaRoCnTjw_wcB último accés 16-02-2017).

- RUZAFa (disponible en: <http://www.ruzafa.com/alquilar-furgoneta.html> último acceso 16-02-2017).
- SALARIO MÍNIMO (disponible en: <http://www.salariominimo.es/> último acceso 22-03-2017).
- SEGUROS DE LIMPIEZA (disponible en: <http://www.segurosempresaslimpieza.es/calculo-seguro-empresas-limpieza.asp> último acceso 05-03-2017).
- SERVIPLANXA (disponible en: <https://www.serviplanxa.com> último acceso 16-02-2017).
- STOCKNETVALLES (disponible en: <http://www.stocknetvalles.es/> último acceso 05-03-2017).
- VIKING (disponible en: <http://www.viking.es/a/bb/Archivadores/N=2+661/> último acceso 09-02-2017).
- WAYOOK (disponible en: <https://www.wayook.es/> último acceso 06-02-2017)
- WEB ARTESANAL (disponible en : <http://webartesanal.com/> último acceso 16-02-2017).

7. Annexos

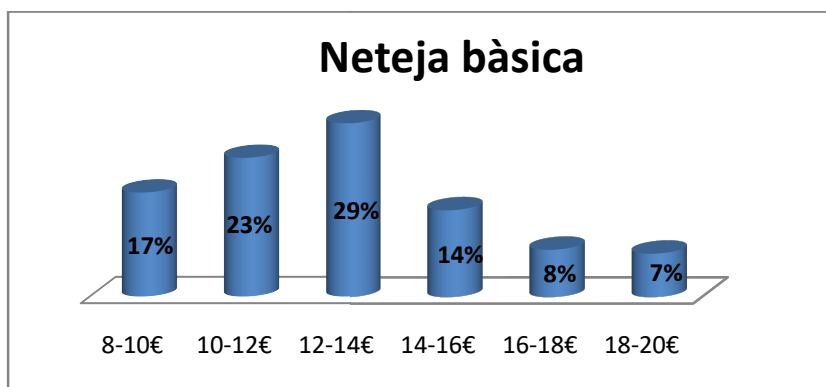
ANNEX 1. Resultat de les enquestes

Gràfica 1.1: Freqüència de contractació dels serveis



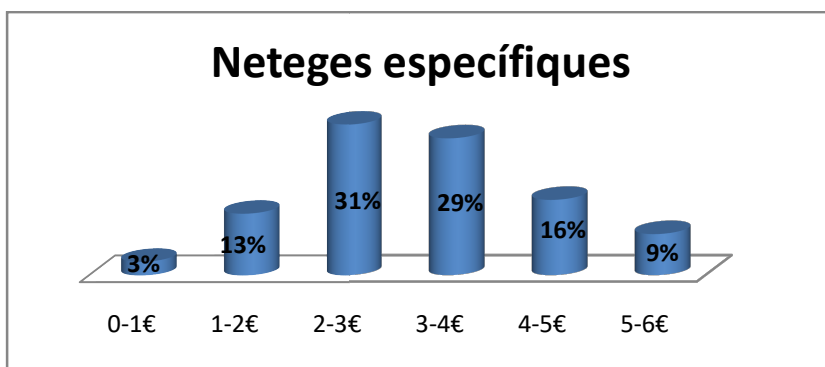
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.2: Resultats de la neteja bàsica



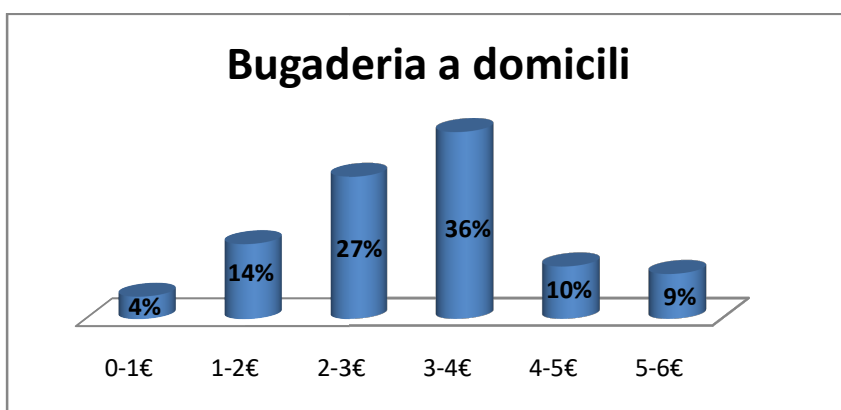
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.3: Resultats de les neteges específiques



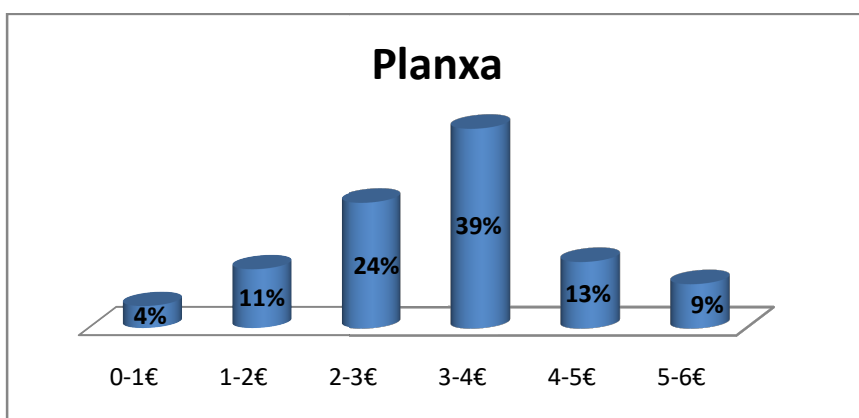
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.4: Resultats servei de la bugaderia a domicili



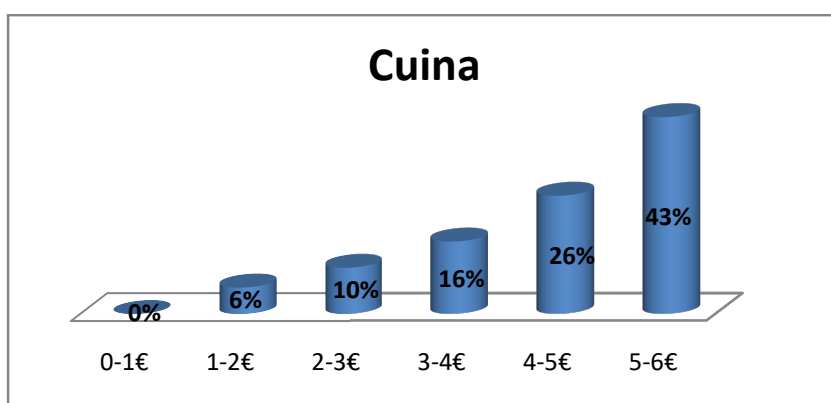
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.5: Resultats del servei de planxa



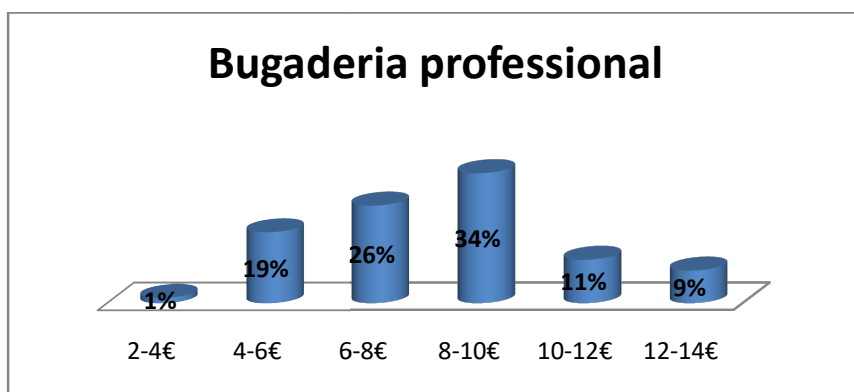
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.6: Resultats del servei de cuina



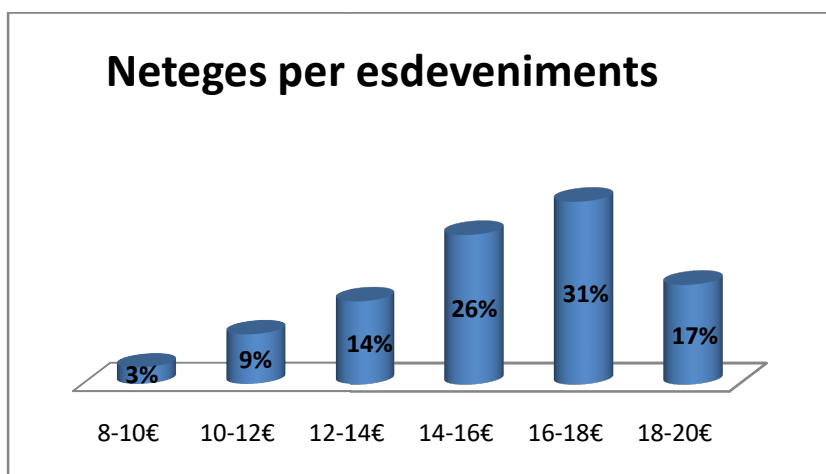
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.7: Resultats del servei de bugaderia professional



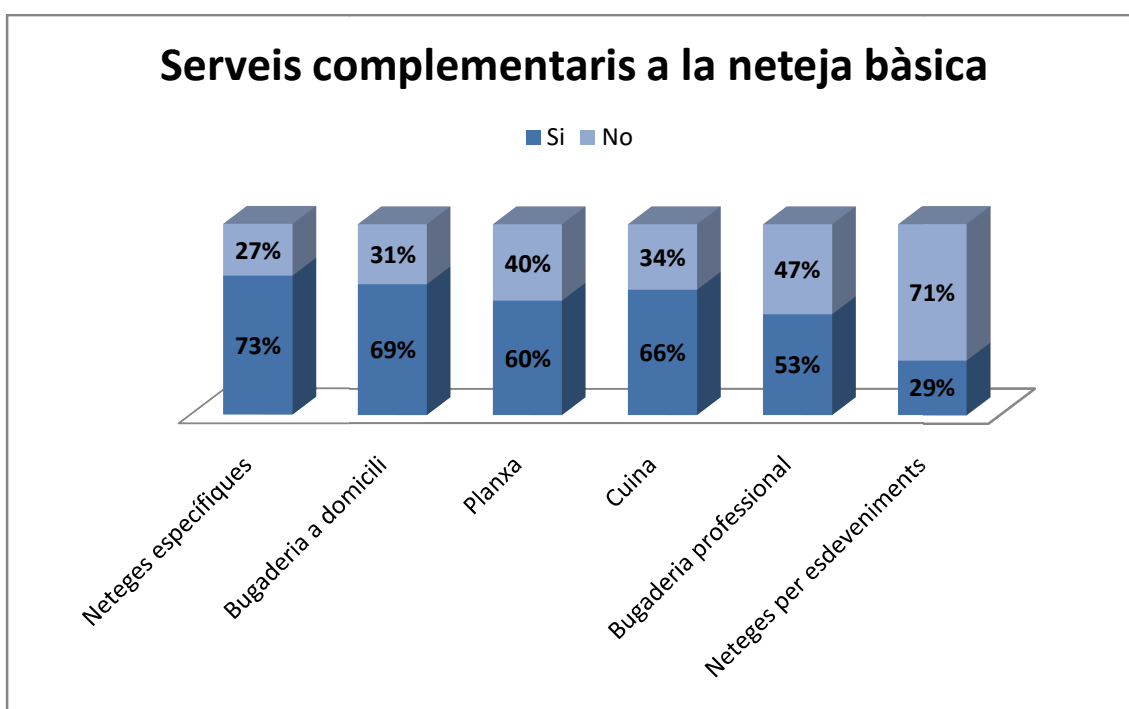
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.8: Resultats de les neteges per esdeveniments



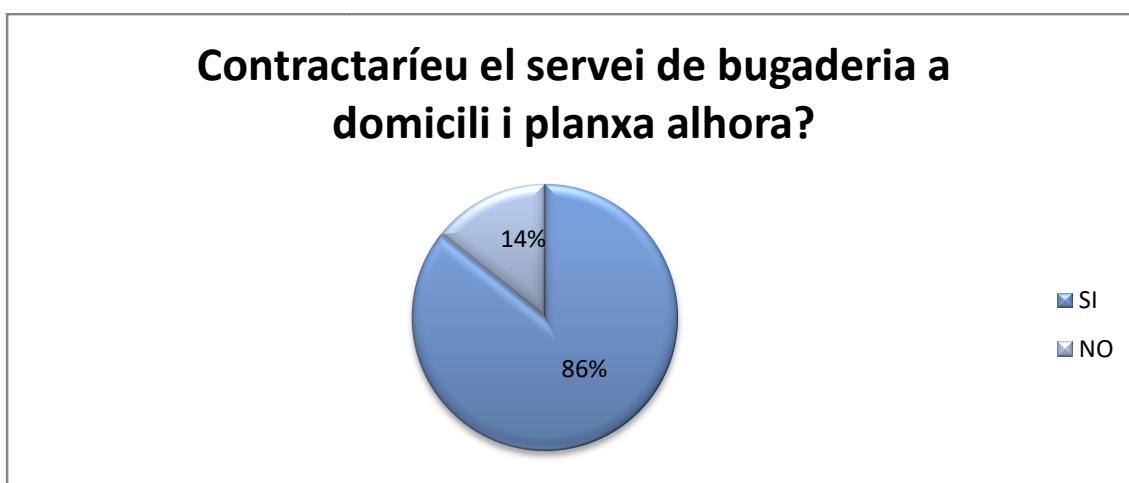
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.9: Resultats serveis complementaris a la neteja bàsica



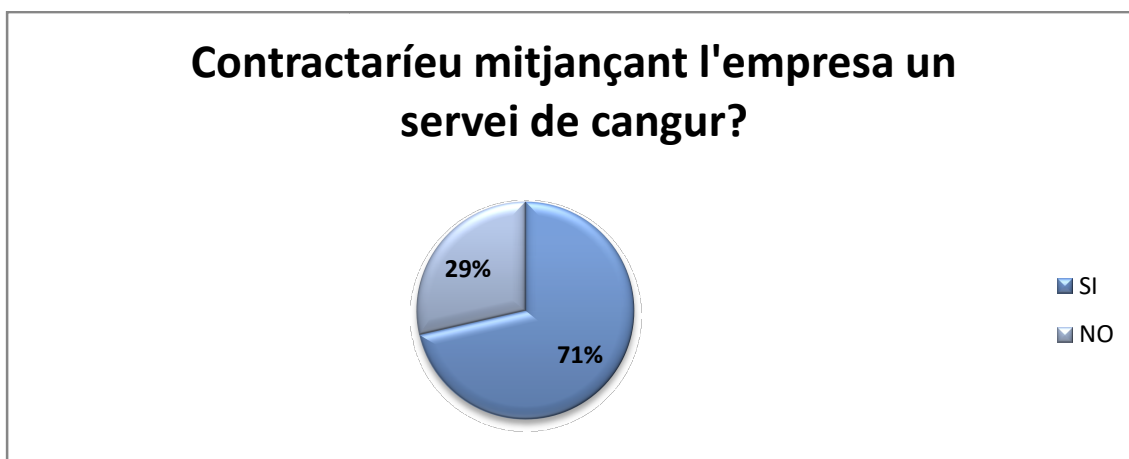
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.10: Pregunta sobre contractar el servei de bugaderia i planxa conjuntament



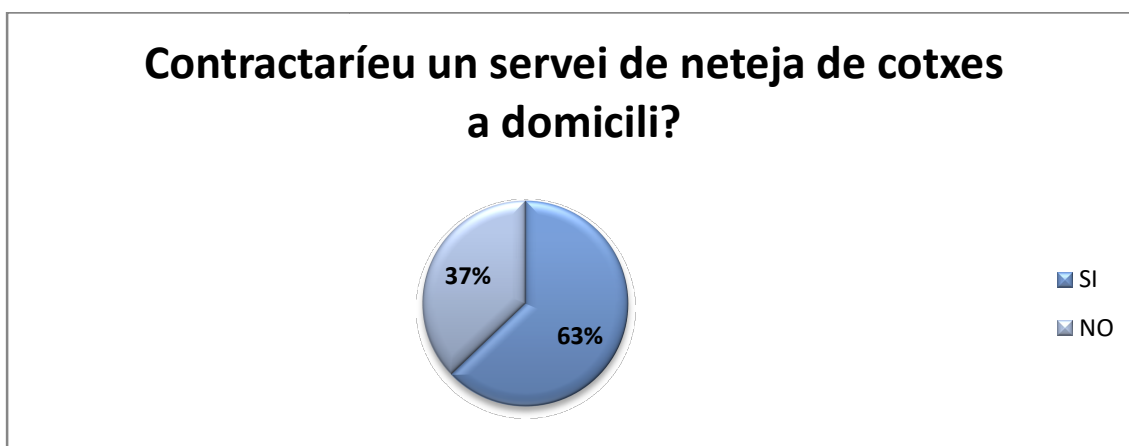
Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.11: *Pregunta sobre contractar el servei de cangur mitjançant l'empresa*



Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.12: *Pregunta sobre contractar el servei de neteja de cotxes a domicili*



Font: elaboració pròpia.

Gràfica 1.13: *Pregunta sobre contractar el servei les 24 hores*



Font: elaboració pròpia.

ANNEX 2. Anàlisi de la competència

Taula 2.1: Empreses nacionals on-line

Empresa	Descripció
Cronoshare	Ambdues societats, mitjançant la seva pàgina web, posen en contacte oferents i demandants de certs serveis (neteja, manteniment, reparacions, classes particulars, idiomes, cura de persones, reformes, construccions i mudances). Els
Habitissimo	clients demandants d'un servei posen un anunci a la web buscant un o més professionals per a fer alguna tasca relacionada amb algun d'aquests serveis descrivint en que consistirà, l'horari, el lloc, el temps que portarà fer la feina, la freqüència amb la que es necessitarà el servei i la urgència. Tot seguit els professionals del àmbit relacionat amb el servei demandat reben la proposta per mitjà de la web i envien un pressupost al client i ell tria el que més li convingui.
Wayook	Funciona exactament igual que les dues empreses anteriors però amb la diferència que és exclusivament del sector de la neteja.

Font: elaboració pròpia.

Taula 2.2: Bugaderies professionals de recollida a domicili

Empresa	Descripció
Mr Jeff	Aquesta empresa espanyola es dedica a recollir la roba pels domicilis, netejar-la al seu local amb màquines industrials i productes especialitzats i retornar-lo al mateix lloc de recollida en un període màxim de 48 hores. De moment només actua a Madrid, València i Barcelona però s'estan expandint a la resta de Catalunya i, per tant, és un competidor potencial.
Serviplanxa	És una empresa situada al municipi tarragoní d'Alcover que ofereix serveis de recollida i lliurament a domicili de roba a punt de planxar, servei bugaderia, servei de neteja i emmagatzematge de roba de temporada, servei de neteja de roba en cas de sinistre, lloguer d'uniformes laborals i servei de tintoreria. Retornen la roba en 24 hores.

Font: elaboració pròpia.

Taula 2.3: Empreses de neteja de la província de Tarragona

Ubicació	Empresa	Tipus de serveis									Altres	Web
		Domicilis particulars	Empreses i oficines	Comunitats de veïns i pàrkings	Jardineria	Fi obra	Industrial	Polir, abrillantar, etc	Bugaderia	Cura de persones		
Tarragona	Vital Tarragona	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	Netejadors interns o externs	http://vitaltarragona.com/
	Elimta	✓	✓	✓	x	✓	✓	✓	x	x		No disponible
	Quegar	x	✓	✓	x	x	x	x	x	x		http://limpieza-quegar-tarragona.es/
	Econeteges	✓	✓	✓	x	x	✓	✓	x	x		www.econetegas.es/
	Agnet	✓	✓	✓	x	x	x	✓	x	x		www.agnet.es/
	Imavi	✓	✓	✓	x	✓	✓	x	✓	x	Servei de consergeria	http://www.limpiezsimavi.com/
	Eurolimpieza	✓	✓	✓	x	✓	x	x	x	x	Arreu d'Espanya, control de plagues	http://eurolimpiez.es
	Euronet	x	✓	✓	x	x	x	✓	x	x		www.euronet2000.es/
Salou	Casaneta	✓	✓	✓	x	✓	x	x	✓	x		/www.casaneta.es

												net/
	Cosip	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	Jardineria subcontractada.	http://cosip.com/
Miami Platja	Limpiezas Nuria	✓	✓	✓	x	✓	✓	x	x	x	Especialitat en cases turístiques	http://limpiezasnuria.com/
Vallmoll	Tarracoclean	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	x	Control plagues	http://tarracoclean.com/
Vila-seca	Neteges Garín	✓	✓	✓	x	✓	✓	x	x	x	Reus, Salou, Cambrils, Tarragona.	www.netegesgarin.com
Torredembarra	Limpiezas Brillo	✓	✓	✓	x	✓	x	✓	x	x	Rètols i aparadors	http://limpiezabrillo.es/
	Efacta	✓	✓	✓	x	✓	x	✓	x	x		http://www.efacta.com/Contacto.php
	Dalmanet	✓	✓	✓	x	x	x	✓	x	x		http://www.dalmanet.com/web/
Reus	Tecnet	✓	✓	✓	x	✓	✓	✓	x	x		http://www.tecnetssl.com/
El Vendrell	Limpiezas	x	✓	✓	x	x	✓	✓	x	x		http://www.limpi

	MNA											ezasmna.es
	1,2,3 Limpito!	✓	✓	✓	x	✓	x	✓	x	x		http://www.123limpito.com/
Calafell	Tarraconet	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	Control de plagues, pintura,	http://www.tarraconet.es/
	Conserin	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x	Reformes	http://www.conserinserviciosintegrales.com/
Bisbal del Penedès	Sysmant	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	Control plagues	http://sysmant.com/
Vimbodí	Arnet	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	Bugaderia de llençols i cortines	http://www.netegesarnet.cat/
Tortosa	Net100x100	✓	✓	✓	x	x	x	✓	✓	x	Bugaderia d'uniformes	http://www.net100x100.com/
	Netcat	✓	✓	✓	x	x	✓	✓	x	x	Venda de productes de neteja	http://netcatsl.com/
Amposta	Joima Cb	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x	x	Venda de productes de neteja	http://joimacb.es/

Font: elaboració pròpia.

ANNEX 3. Previsió de vendes

Taula 3.1: Càlculs de la previsió de vendes

PREVISIÓ DE VENDES MENSUALS DELS SERVEIS AMB LA DEMANDA MÉS FREQUENT							Anys 1 i 2			Any 3		
Tipus de servei	m2 útils de les llars (de major a menor quantitat de llars a Catalunya)	Hores necessàries per dur a terme el servei	Núm. de serveis al mes per client	Total d'hores al mes per client	Preu/h	Despesa mensual per client	Núm.de llars	Total hores al mes	Ingres mensual	Núm. de llars	Total hores al mes	Ingres mensual
Neteges bàsiques	90 a 99	2,25	4	9	12,50 €	112,48 €	7	63	787,33 €	9	81	1.012,28 €
	80 a 89	2	4	8	12,50 €	99,98 €	3	24	299,94 €	5	40	499,89 €
	100 a 109	2,5	4	10	12,50 €	124,97 €	10	100	1.249,73 €	12	120	1.499,68 €
	70 a 79	1,5	4	6	12,50 €	74,98 €	3	18	224,95 €	5	30	374,92 €
	120 a 129	2,75	4	11	12,50 €	137,47 €	13	143	1.787,12 €	17	187	2.337,00 €
Total neteges bàsiques							36	348	4.349,08 €	48	458	5.723,78 €
Neteges específiques	90 a 99	1	1	1	3,00 €	3,00 €	7	7	21,00 €	9	9	27,00 €
	80 a 89	1	1	1	3,00 €	3,00 €	3	3	9,00 €	5	5	15,00 €
	100 a 109	1	1	1	3,00 €	3,00 €	10	10	30,00 €	12	12	36,00 €
	70 a 79	1	1	1	3,00 €	3,00 €	3	3	9,00 €	5	5	15,00 €
	120 a 129	1	1	1	3,00 €	3,00 €	13	13	39,00 €	17	17	51,00 €
Total neteges específiques							36	36	108,00 €	48	48	144,00 €
Bugaderia i planxa	90 a 99	1	1	1	4,00 €	4,00 €	7	7	28,00 €	9	9	36,00 €
	80 a 89	1	1	1	4,00 €	4,00 €	3	3	12,00 €	5	5	20,00 €
	100 a 109	1	1	1	4,00 €	4,00 €	10	10	40,00 €	12	12	48,00 €
	70 a 79	1	1	1	4,00 €	4,00 €	3	3	12,00 €	5	5	20,00 €
	120 a 129	1	1	1	4,00 €	4,00 €	13	13	52,00 €	17	17	68,00 €
Total bugaderia i planxa							36	36	144,00 €	48	48	192,00 €
Cuina	90 a 99	1	1	1	6,00 €	6,00 €	7	7	42,00 €	9	9	54,00 €
	80 a 89	1	1	1	6,00 €	6,00 €	3	3	18,00 €	5	5	30,00 €
	100 a 109	1	1	1	6,00 €	6,00 €	10	10	60,00 €	12	12	72,00 €
	70 a 79	1	1	1	6,00 €	6,00 €	3	3	18,00 €	5	5	30,00 €
	120 a 129	1	1	1	6,00 €	6,00 €	13	13	78,00 €	17	17	102,00 €
Total cuina							36	36	216,00 €	48	48	288,00 €
Total								456	4.817,08 €		602	6.347,78 €

Font: elaboració pròpia.

ANNEX 4. Actius necessaris per a la prestació de serveis

Taula 4.1: Inversió inicial necessària per la prestació de serveis

Actius necessaris	Preu unitari	Total
Aplicacions informàtiques	300 €	300 €
Equips processos informació	629 €	629 €
Ordinador	499 €	499 €
Impressora-escàner	130 €	130 €
Mobiliari	486,56 €	808,06 €
Escriptori operatiu	134,27 €	134,27 €
Cadira rotatòria	56,44 €	56,44 €
Cadires confidents i sala d'espera (6 unitats)	29,90 €	179,40 €
Telèfon	48,95 €	48,95 €
Esdentaries magatzem (5 unitats)	43 €	215 €
Armari	114 €	114 €
Material d'oficina	60 €	60 €
Maquinària	459 €	548 €
Vapor	175 €	175 €
Aspiradora de pols i aigua (2 unitats)	89 €	178 €
Abrillantadores i polidores	195 €	195 €
Utensilis de neteja	138 €	238 €
Carros de neteja	99 €	99 €
Escombria i manega (3 unitats)	2,45 €	7,35 €
Baietes (30 unitats)	0,15 €	4,50 €
Neteja terres i manega (3 unitats)	2,40 €	7,20 €
Cubells (3 unitats)	1,99 €	5,97 €
Recollidores (3 unitats)	1,48 €	4,44 €
Esponges (30 unitats)	0,25 €	7,50 €
Bosses de brossa (30 unitats)	0,19 €	5,70 €
Desembussadors (3 unitats)	0,98 €	2,94 €
Raspalls (3 unitats)	0,88 €	2,64 €
Davantals (3 unitats)	6,50 €	20 €
Uniformes (3 unitats)	21 €	63 €
Guants (10 unitats)	0,78 €	7,80 €

Productes de neteja	434,60 €	452,30 €
Neteja vidres (25L)	34,50 €	34,50 €
Neteja mobles i superfícies delicades (caixa de 12 unitats de 1L= 12L)	119,16 €	119,16 €
Neteja terres (25L)	37,50 €	37,50 €
Desinfectants multi usos (25L)	37,50 €	37,50 €
Desengreixant (25L)	68,48 €	68,48 €
Neteja moquetes, tapisseries, pells, etc (caixa de 20 unitats de 750ml=15L)	63,00 €	63,00 €
Netejador d'inodors (caixa de 20 unitats de 750 ml =15L)	45,00 €	45,00 €
Desembussadors (7KG)	11,76 €	11,76 €
Llevataques (ampolla de 750 ml) (2 unitats)	3,86 €	7,72 €
Detergents (72 rentades per ampolla) (2 unitats)	11,38 €	22,76 €
Suavitizants (60 rentades per ampolla)	2,46 €	4,92 €
TOTAL		2.345,90 €

Font: elaboració pròpia.

ANNEX 5. Anàlisi del lísing i de la compra d'una furgoneta

Taula 5.1: Quotes de lísing de diferents empreses

Empresa	Preu	Duració del contracte	Quilòmetres inclosos
RUZAFA	54,45€ al dia	1 dia	150km
Davima Rent a car	42€ al dia	1 dia	No especificat
Amigo auto	28,37€ al dia	1 dia	No especificat
Eco-renting	444€ al mes	1 any	No especificat
ALD AUTOMOTIVE	229€ al mes + 1.000€ d'entrada	2 anys	80.000km
LeasePlanGo	223,22€ al mes	2 anys	15.000km
DOISER	243€ al mes	2 anys	60.000km

Font: elaboració pròpia.

Taula 5.2: Preus de furgonetes de diferents marques

Marca	Preu
Renault Kangoo	Des de 10.825,22€ sense IVA
Citroën Berlingo Multispace	Des de 11.750€ sense IVA
Opel Combo Cargo	Des de 11.953€ sense IVA
Nissan NV200	Des de 12.500€ sense IVA
Fiat Qubo	Des de 9.900€ sense IVA

Font: elaboració pròpia.

ANNEX 6. Total inversions inicials

Taula 6.1: Inversió inicial

INVERSIONS INICIALS	
Maquinària	548,00 €
Despeses d'adequació del local	955,90 €
Utensilis de neteja	237,54 €
Productes de neteja	452,30 €
Mobiliari	808,06 €
Equips informàtics, software i hardware	929,00 €
Marques	1200,00 €
Fiances de lloguers	700,00 €
Despeses de constitució i llicències	1.773,31 €
Altres inversions (publicitat inicial, altes de subministraments,...)	1.165,06 €
Total inversions inicials de l'empresa	8.769,17 €

Font: elaboració pròpia.