

Jordi Rovira Diaz

**PROJECTE EMPRESARIAL: “Viabilitat en la col·locació de mòduls
de seguretat a la Platja de Calafell”**

TREBALL DE FI DE GRAU

Tutora: Dra. Laia Pié

Grau en Administració i Direcció d'Empreses



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

Reus

8 de Juny de 2018

Continguts

Índex d'imatges	3
Índex de gràfics	4
Índex de taules	5
Índex de diagrames	6
1. Introducció	7
2. L'equip promotor	10
2.1 Característiques personals	10
3. Descripció del negoci	11
4. Anàlisi de l'entorn	13
4.1 Entorn General	13
4.2 Entorn Específic	15
4.3 DAFO	18
5. Pla de màrqueting o Màrqueting Mix	20
5.1 Definició del nom comercial	20
5.2 Producte i Servei	20
5.2.1 Tecnologia i Factors clau d'èxit a aplicar	22
5.3 Preu	23
5.4 Comunicació	24
5.5 Distribució	25
6. Pla de Producció i Qualitat	26
7. Pla d'Organització i Gestió	29
7.1 Organització de l'equip	32
8. Pla Jurídic i Fiscal	34
9. Pla Econòmic i Financer	36
9.1 El Pressupost	36
9.1.1 Pla d'inversió inicial	36
9.1.2 Pla de finançament	37
9.1.3 Previsió de tresoreria	37
9.2 Compte de resultats	39

9.3 Anàlisi del punt d'equilibri	40
9.4 Balanç de Situació	41
10. Possibles idees de negoci paral·leles a tenir en compte	42
11. Conclusió i viabilitat del projecte	43
12. Bibliografia	44
ANNEXOS	45
Annex 1. Investigació de mercat realitzada	45
Annex 2. Respostes de les enquestes	46
Annex 3. Assegurança de Responsabilitat Social	47

Índex d'imatges

Imatge 1. Situació Geogràfica dels mòduls de taquilles	12
Imatge 2. Les cinc forces competitives de Michael Porter	15
Imatge 3. Cicle de vida d'un producte	16
Imatge 4. Beach Vault	17
Imatge 5. Logotip	20
Imatge 6. Mòdul de taquilles de la mateixa mida	21
Imatge 7. Mòdul de taquilles amb diferents mides	21
Imatge 8. Mòdul de taquilles amb publicitat	23
Imatge 9. Mòdul de taquilles amb cartell publicitari	23
Imatge 10. Menú d'inici taquilles	26
Imatge 11. Tarifes i hores del servei	26
Imatge 12. Selecció de taquilles	27
Imatge 13. Selecció número secret	27

Índex de Gràfics

Gràfic 1. Eleccions Municipals Calafell 2015	13
Gràfic 2. Atur registrat Calafell	14
Gràfic 3. Model relació inversa preu – quantitat	24
Gràfic 4. Organigrama	33

Índex de Taules

Taula 1. Inversió Inicial	36
Taula 2. Pla de finançament	37
Taula 3. Previsió de tresoreria	38
Taula 4. Compte de Pèrdues i Guanys	39
Taula 5. Costos fixes i costos variables	41
Taula 6. Balanç de situació	41

Índex de diagrames

Diagrama 1. Diagrama de GANTT 30

Diagrama 2. Diagrama PERT 30

1. Introducció

Des de l'any 2008, l'Estat Espanyol està immers en una situació de crisi de caràcter econòmic i social, i arran d'aquesta situació de país, els robatoris a les zones turístiques, i en concret a les platges del territori, s'han vist augmentats. Un dels llocs on es produeixen més robatoris és a les platges. Els banyistes en molts moments deixen les seves pertinences sense vigilància i és en aquest moment de distracció quan es pot produir l'extracció dels objectes personals.

L'any 2014 un 14% dels enquestats de les poblacions de la Costa del Baix Penedès van ser víctimes d'un robatori a la platja, tot i que un 97% dels enquestats eren partidaris de col·locar taquilles a peu de sorra. Actualitzant les dades, l'any 2018 un 40.7% dels enquestats va ser víctima d'un robatori a la platja mentre que un 82.8% dels enquestats està a favor de la instal·lació d'un sistema de taquilles. A partir d'aquestes dades, en una zona on m'és familiar i la visito freqüentment i, per intentar evitar aquests fets, va sorgir la idea d'instal·lar un sistema de taquilles a la platja.

El projecte consisteix en oferir un sistema de taquilles automàtiques dissenyades per proporcionar un servei d'emmagatzematge individual, autònom i temporal de pertinences personals a les platges. El negoci s'ubicarà a la platja de Calafell, a la comarca del Baix Penedès. El sistema de taquillatge en tot moment estarà vigilat pel personal de l'empresa.

Troblem la necessitat d'oferir al banyista la possibilitat de guardar els seus objectes personals en unes "taquilles" automàtiques, d'alta seguretat, per tal que aquest pugui gaudir del moment sense la preocupació de vigilar les seves pertinences. És un servei que pot tenir una gran demanda, ja que Calafell és una de les principals zones turístiques del Baix Penedès i encara no disposa d'un servei d'aquestes característiques. Aquesta innovadora idea preveu evitar el 100% dels robatoris a les platges on s'instal·lin aquestes taquilles automàtiques. Per poder dur a terme aquesta idea de negoci d'instal·lar taquilles a la platja, he hagut de desenvolupar un pla d'empresa, per tal de tenir en compte tots els aspectes essencials.

El pla d'empresa és un document bàsic imprescindible com a suport per a la posada en marxa d'una nova iniciativa empresarial.¹

¹ Veure Miranda, A. T. (2004).

És una fulla de ruta o carta de presentació amb la que l'emprenedor, l'empresari o l'equip directiu d'una organització transmetrà tots els coneixements sobre el seu negoci, i el mercat, i la solidesa i rendibilitat empresarial que projecta la idea que el promou. Va dirigit al propi personal de l'organització però també serveix per a institucions públiques, possibles inversors, socis, entitats financeres, etc.²

Aquest pla pot ser una representació comercial del model que es seguirà. Reuneix la informació verbal i gràfica del que és el negoci o haurà de ser. També es considera una síntesi de com el propietari del negoci, l'administrador o l'empresari, intentarà organitzar un treball empresarial i com dur a terme les activitats necessàries i suficients per què tingui èxit.

Normalment els plans de negoci queden obsolets, per la qual cosa, és necessari una constant renovació i actualització. Una creença comuna dins dels cercles de negoci és sobre el veritable valor del pla, ja que el desestimen massa, però es creu que el més important és el procés de planificació, a través del qual l'administrador adquireix un millor enteniment del negoci i de les opcions disponibles. El prototip del pla de negoci és el següent: tenir definit el model de negoci i les seves accions estratègiques, determinar la viabilitat econòmica – financera del projecte empresarial i, finalment, definir una imatge general de la empresa davant unes terceres persones.

Els principals objectius que pretenen cobrir un pla d'empresa són els següents:

- o Deixar constància del document que serveixi com a garantia per a possibles socis, entitats o institucions que cooperin amb la posada en marxa del negoci.
- o Establir objectius i planificar la consecució de manera que tot estigui pensat i estructurat.
- o Comparar la marxa real de l'empresa amb l'estimada en el pla, veient les desviacions produïdes i la necessitat de realitzar ajustaments, canvis o adaptacions al model inicial. El pla d'empresa, doncs, ha de ser dinàmic per adaptar-se a l'entorn canviant.
- o Obtenir suficient informació per poder efectuar una gestió diària de l'empresa.
- o Conèixer abans de la posada en marxa del negoci, la viabilitat econòmica-financera del negoci.

² Veure Neira Rodríguez, J. A. (2008).

Aquest projecte empresarial crearà llocs de treball, fet que és positiu per al desenvolupament de l'economia del país. Ser emprenedor significa molt més que instal·lar un negoci i, per tant, fer un pla d'empresa té moltes utilitats.

Cal destacar que aquest treball no és un negoci fictici, sinó que la seva finalitat és dur-lo a la pràctica. El fet de desenvolupar una idea de negoci va més enllà de treure-li una rendibilitat. Segurament cap empresa del món et pot oferir la feina dels teus somnis, però desenvolupar el teu propi negoci és un fet que s'hi pot aproximar.

Els objectius que es volen aconseguir amb el desenvolupament d'aquest treball són els següents:

- o Aplicar la idea de negoci en un pla d'empresa i aprendre a desenvolupar una idea correctament.
- o Demostrar la viabilitat del projecte, en cas de ser-ho, tenint en compte tots els aspectes a considerar en un pla d'empresa, i dur a terme el negoci.
- o Aplicar els meus coneixements assolits al llarg d'aquests quatre anys en aquest pla d'empresa.
- o Proporcionar un servei de qualitat als clients que confiïn en el projecte, per tal de fidelitzar-los.
- o Crear llocs de feina. Es crearan llocs de feina estacionals de 4 mesos ideals per a persones joves que busquin una feina de temporada.
- o Disminuir el nombre de robatoris a les platges de Calafell.

En quant a l'estructura del treball serà la següent: en primer lloc trobarem l'equip promotor del negoci on podran conèixer per qui està format el projecte. En segon lloc, identificaran una breu descripció del negoci, on es dona a conèixer el servei ofert. A continuació, es fa un anàlisi de l'entorn del projecte, tant general com específic. Tot seguit, es desenvolupa el Màrqueting mix, el servei, el preu, la comunicació i la distribució. Tots aquests aspectes formen part del Pla de Màrqueting. El continuen el Pla de Producció i Qualitat, el Pla d'Organització i Gestió, el Pla Jurídic Fiscal. A continuació, trobarem el Pla Econòmic i Financer, compost pel pla d'inversió inicial, el pla de finançament, la previsió de tresoreria, el compte de resultats, l'anàlisi del punt d'equilibri i el balanç de situació. I per últim, trobarem les possibles idees paral·leles a tenir en compte i les conclusions i viabilitat del projecte.

2. L'Equip promotor

L'equip promotor està format per en Jordi Rovira Diaz, estudiant del quart curs del Grau en Administració i Direcció d'Empreses a la Universitat Rovira i Virgili. Amb la meua formació i habilitats, dispenso dels coneixements i competències per emprendre un projecte d'aquestes característiques en solitari.

2.1 Característiques personals

He estudiat Administració i Direcció d'Empreses a la Universitat Rovira i Virgili i des de ben petit ja m'interessava tot allò relacionat amb el món empresarial i dels negocis. Els 4 anys d'estudis universitaris els vaig compaginar amb el món laboral, ajudant a l'empresa familiar com a comptable. Durant els estius treballava com a auxiliar administratiu en una gran empresa de distribució de productes alimentaris al Baix Penedès i Tarragonès.

Als 18 anys, vaig tenir una idea de negoci, tot i que mai li vaig donar la suficient importància per dur-la a terme. Als 21 anys, és el moment d'executar aquesta idea i emprendre'm en solitari al món empresarial. Els meus punts forts i febles són els següents:

- o **Punts forts:** sóc jove amb ganes d'emprendre, posseeixo la formació mínima i adequada per dur a terme el meu negoci, alta motivació pel projecte i coneixement del producte a oferir. Capacitat per influir a altres persones, ja siguin treballadors o clients i capacitat d'organització.
- o **Punts febles:** no tinc experiència en el sector ni com a administrador d'una empresa, limitats recursos econòmics per poder dur a terme el negoci però la família m'ajudarà a emprendre el projecte.

En quant al capital aportat al negoci, jo aportaré el 100% del capital amb la col·laboració dels familiars més propers.

3. Descripció del negoci

Tot plantejament d'un negoci està enfocat de manera clara a la satisfacció d'una necessitat. Cal plantejar-se quina necessitat real tenim i com podem satisfer-la, i això és el que hem fet. Aquest negoci pretén instal·lar un sistema taquilles automàtiques a la platja de Calafell que oferiran als usuaris un servei d'emmagatzematge autònom i de caràcter temporal de les pertinences personals dels nostres clients.

Oferim al banyista la possibilitat de guardar les seves pertinences en unes taquilles automàtiques d'alta seguretat i amb una tecnologia d'última generació. Existeix la necessitat d'oferir al banyista la possibilitat de guardar els seus objectes personals en unes taquilles automàtiques, per tal que aquest pugui gaudir del moment sense la preocupació de vigilar les seves pertinences. L'objectiu del negoci és guardar els objectes dels nostres clients. Serà un negoci del sector terciari, de serveis. Serà un servei temporal d'estiu, que iniciarà la seva activitat l'1 de Juny i la finalitzarà el dia 30 de Setembre. Serà la primera vegada que s'instal·lin aquestes taquilles a la platja de Calafell, i per tant, serà una innovació en el sector. Això, ens proporcionarà un avantatge competitiu.

El nostre públic objectiu seran els banyistes de la platja de Calafell però sense excloure a la resta de visitants de la platja o de la zona, ja siguin famílies que passegen, treballadors d'establiments, etc.

El preu del servei serà de 2.5 euros al dia, independentment de les hores contractades. Podrà contractar el servei durant 1 hora, 2 hores, 3 hores, 4 hores, 6 hores fins un màxim de 10 hores. Sempre que el client ho desitgi, podrà retirar els objectes abans de l'hora d'extracció.

Els tres mòduls de taquilles aniran ubicats a la cruïlla entre el Carrer Ralet i el Passeig Marítim Sant Joan de Deu, entre el Carrer Monturiol i el Passeig Marítim Sant Joan de Déu i entre el Carrer Pintor Mir i el Passeig Marítim Sant Joan de Déu.

Imatge 1. Situació Geogràfica dels mòduls de taquilles



Font: Extret de Google Maps.

El Carrer Ralet, en el seu inici, disposa de dos aparcaments de grans dimensions on la gent que arribi amb el seu vehicle el podrà deixar estacionat; i, per tant, l'arribada a la platja s'ha de fer per aquest carrer. El Carrer Monturiol és el carrer més cèntric de la localitat i és un carrer pròxim a l'estació de Renfe o d'autobús. I finalment, el Carrer Pintor Mir és un carrer pròxim a la majoria d'establiments hotelers de la zona i freqüentada per turistes de diferents nacionalitats. Crec que és el lloc adequat per situar-hi el tercer mòdul de taquilles. Tots aquests carrers es troben situats perpendicularment al Passeig Marítim Sant Joan de Déu.

4. Anàlisi de l'entorn

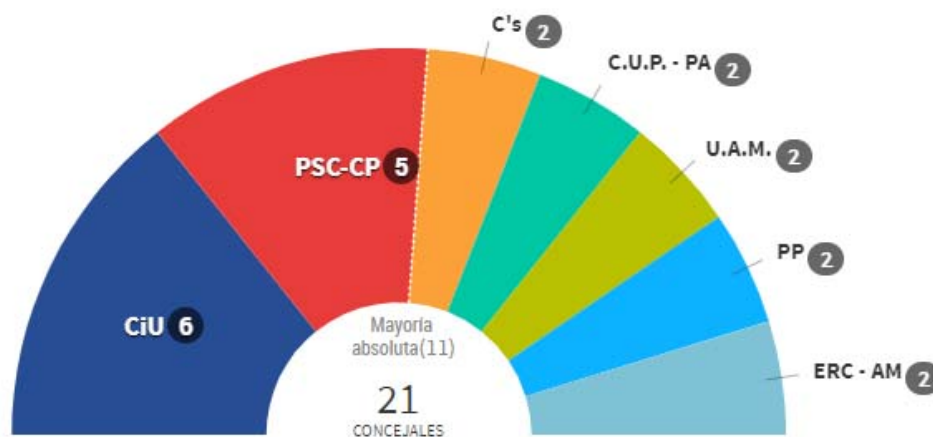
L'entorn és tot allò aliè a l'empresa com a organització; de tal manera que aquest està compost pels factors externs que influeixen sobre les decisions de l'empresa, que no poden controlar i que afecten a l'èxit de les seves estratègies empresarials. Analitzant-lo, podem identificar les influències positives i negatives i així prendre la decisió més adequada.

4.1 Entorn General

És aquell que afecta per igual a totes les empreses d'un mateix àmbit geogràfic i no podem influir directament. Per analitzar l'entorn general utilitzaré l'Anàlisi PESTEL, que té en compte els factors polítics, econòmics, social, tecnològics, legals i ambientals.

- o **Factors polítics:** a Calafell, les últimes eleccions municipals es van dur a terme l'any 2015. CIU va liderar les urnes amb 1988 vots, amb un 22.63% dels vots. PSC-CP va quedar en segona posició amb 1800 vots i un total del 20.49%.

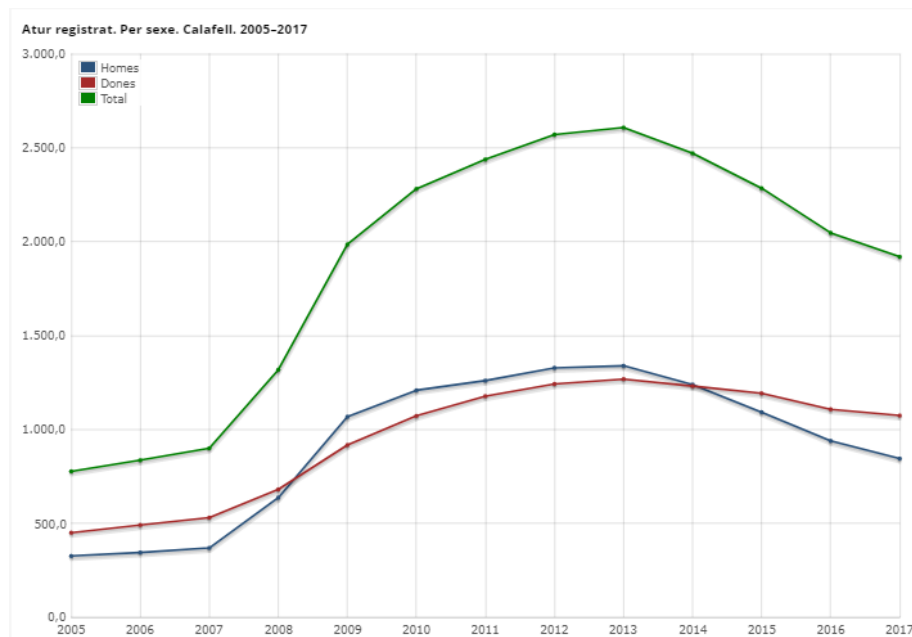
Gràfic 1. Eleccions Municipals Calafell 2015



Font: Extret del diari El País.

- o **Factors econòmics:** és important tenir en compte la important crisi econòmica que viu el país, de la qual el turisme se'n veu afectat. Tot i aquesta situació global, la recuperació econòmica és evident. El Baix Penedès és una comarca dedicada principalment als serveis. L'atur registrat a Calafell ha anat disminuint des de l'any 2013 fins a l'actualitat de manera progressiva.

Gràfic 2. Atur registrat Calafell



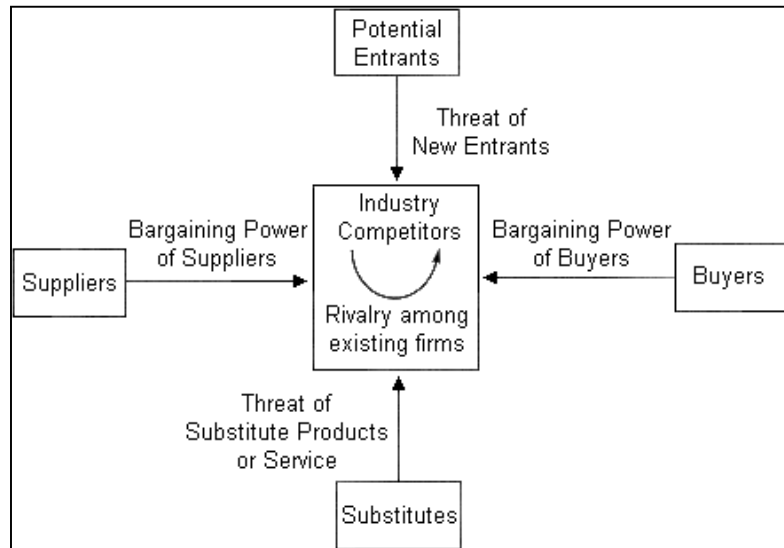
Font: Extret de l'IDESCAT (Institut d'Estadística de Catalunya).

- **Factors socioculturals:** cada vegada hi ha més aflluència de turisme a la Costa Daurada i a la costa del Baix Penedès, fet clau per al desenvolupament del negoci.
- **Factors Tecnològics:** necessitem una dependència amb l'enllumenat públic. Aquests mòduls de taquilles hauran d'anar endollats al corrent elèctric i, per tant, haurem de negociar amb l'Ajuntament i amb Endesa el contracte adient per al desenvolupament correcte del servei.
- **Factors legals:** no tindrem cap regulació específica per al negoci ubicat a la platja de Calafell. Haurem de tenir en compte la legislació per als treballadors contractats i complir amb les obligacions de caràcter fiscal.
- **Factors ambientals:** aquest tipus de factors no tenen incidència en el projecte d'empresa i, per tant, no els hem de tenir en compte.

4.2 Entorn Específic

És aquell entorn que afecta a un determinat tipus d'empreses o a un determinat sector d'activitat. Per tant, és la part més pròxima a l'activitat de l'empresa. Estructurarem i desenvoluparem aquest aspecte des del punt de vista de les cinc forces competitives de Michael Porter.³

Imatge 2. Les Cinc Forces competitives de Michael Porter



Font: Extret de Google Imatges.

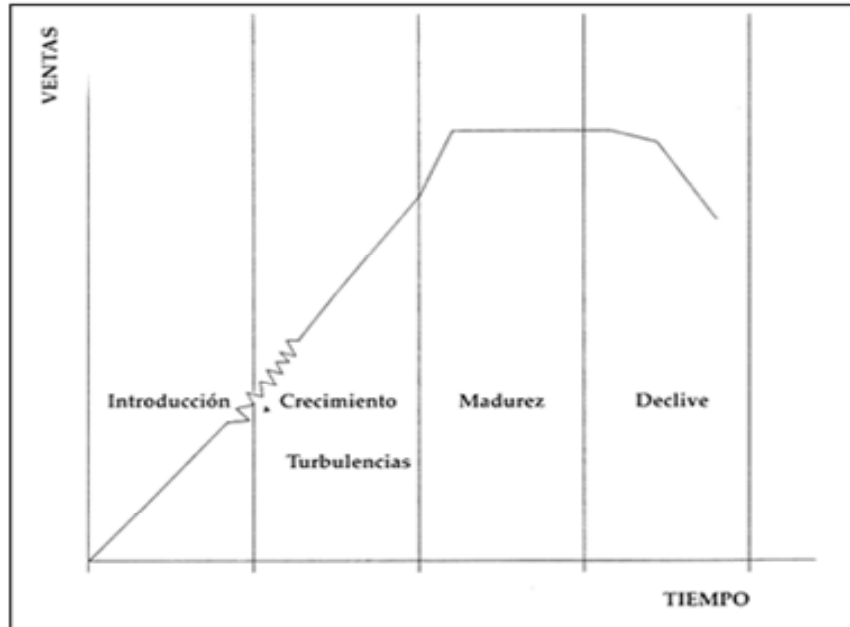
Així doncs, analitzarem el mercat pel següent ordre:

1. Industry Competitors que són els **Competidors del mercat**.
2. Potential Entrants que són l'**Amenaça de nous Competidors**.
3. Substitutes que és l'**Entrada de Productes Substitutius**.
4. Buyers que és el **Poder de Negociació amb Clients**.
5. Suppliers que és el **Poder de Negociació amb Proveïdors**.

³Michael E. Porter, PhD, és el professor de la càtedra d'Administració de Negocis C. Roland Christensen a l'Escola de Negocis de Harvard i una destacada autoritat en l'estratègia competitiva i en competitivitat internacional. Autor de 16 llibres i més de 60 articles. El seu llibre "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors" (Estratègia Competitiva: Tècniques per analitzar Indústries i Competidors, publicat al 1980, ha estat reeditat en 53 ocasions i traduït a 17 idiomes. El llibre complementari al primer, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (Ventatge Competitiva: Crear i Mantenir una recuperació superior), publicat al 1985, ha estat imprès 32 vegades. El seu llibre On Competition (Sobre la Competència), publicat al 1998, inclou onze articles publicats a la revista Harvard Business Review, així també dos articles completament nous: Clusters and Competition (Els conglomerats i la Competència) i Competing Across Locations (La Competència entre localitats). L'article que al 1996 va publicar la Revista Harvard Business Review titulat: What is Strategy? (Què és l'estratègia?), ha estat la base per altres llibres sobre estratègia empresarial.

Destacar que, abans d'entrar a estudiar les cinc forces competitives, una vegada iniciat el servei, ens trobarem dins la fase d'introducció del producte.

Imatge 3. Cicle de vida d'un producte



Font: Extret de Google Imatges.

Analitzant aquestes cinc forces, podrem determinar l'èxit del negoci que volem desenvolupar. Tot seguit, determinarem l'èxit del negoci explicant amb més detall aquestes forces competitives:

o **Amenaça dels Competidors del Mercat:** depenent de les facilitats que tinguin els nous competidors per posicionar-se en un mercat, farà que sigui poc atractiu o que la rendibilitat del negoci no sigui alta. Quants menys competidors es trobin en un sector, normalment, serà més rentable econòmicament i viceversa.

Després d'haver realitzat un estudi a la zona d'aplicació, podem afirmar que existeixen diferents tipus de competidors, que presten el mateix servei, amb punts a favor i en contra del servei que oferim. Aquests competidors desenvolupen estratègies de màrqueting econòmic, on el preu del servei i la fiabilitat són elements clau per aconseguir l'èxit. Alguns dels nostres competidors actuals són les taquilles que hi ha als hotels, ja que el preu de les taquilles va inclòs en el preu total de l'allotjament i no suposa cap cost addicional als clients que tinguin estància a l'hotel. Les guanteres dels vehicles també són competidors, ja que aquestes són gratuïtes. I per últim, els mateixos banyistes també

poden ser un competidor, ja que es poden vigilar les pertinences mútuament, a un cost zero.

○ **Amenaça de nous competidors:** es tracta de les barreres d'entrada cap a nous productes o competidors. Com més fàcil sigui entrar al mercat, major serà l'amenaça. Es van identificar certes barreres d'entrada que podrien utilitzar-se per crear un avantatge competitiu: economies d'escala, diferenciació del producte, inversions de capital, costos, accessos als canals de distribució, política governamental, entre d'altres. L'empresa Lockit Urban l'any 2014 va fer una prova pilot a Tarragona. Va consistir en instal·lar taquilles a les platges, però només es va quedar en una prova i no va prosperar.

○ **Entrada de productes substitutius:** es tracta de productes substitutius, que no només hauran de competir amb les empreses que tinguin productes semblants, sinó també amb empreses d'altres sectors. Com que existeixen serveis semblants als nostres, la nostra rendibilitat serà més baixa. Si el nostre servei fos exclusiu al nostre país, s'obtindria una rendibilitat molt elevada, ja que no hi hauria altres competidors. Els productes substitutius solen entrar fàcilment al mercat quan els preus dels productes. Actualment trobem un producte substitutiu. Es tracta d'un recipient, que va enterrat a la sorra, i dins es poden guardar els objectes personals.

Imatge 4. Beach Vault



Font: Extret de Media Trends.

o **Poder de negociació amb clients:** es tracta de la força que tinguin els clients i la capacitat per imposar condicions en les variables fonamentals de l'operació de compravenda. Aquest poder de negociació dependrà, entre d'altres factors, de si es tracta d'un bé de primera necessitat. En el cas de les taquilles, els clients pagaran el que l'empresa demani, ja que al no haver-hi cap més empresa a la zona, en tens el monopoli i per tant, tens l'exclusivitat del servei.

o **Poder de negociació amb els proveïdors:** és la capacitat que tenen els proveïdors d'imposar o determinar les característiques de l'operació de compravenda. Es refereix a si som poc dependents dels proveïdors o totalment dependents d'ells. Això dependrà del tipus de producte que ens ofereixin, si hi ha molts o pocs proveïdors del producte que busquem, etc. En el nostre cas, tenim un escàs poder amb els proveïdors. El nostre producte és únic i només el fabrica una sola empresa; per tant no tenim un elevat poder de negociació amb els proveïdors.

4.3 DAFO

L'anàlisi DAFO és una eina d'estudi que ens permet dissenyar l'estratègia en la que es basarà l'empresa per afrontar el seu futur a curt, mitjà i llarg termini. Es tracta d'analitzar les característiques internes, debilitats i fortaleces, i les característiques externes, amenaces i oportunitats.

Anàlisi Intern

Fortaleces	Debilitats
• Investigació de mercats favorable al negoci. • Diferents mides de taquilles on el client podrà escollir la mida que més s'adequa a la seva necessitat. • Tecnologia 100% segura i efectiva que permetrà garantir la seguretat de les pertinences.	• Inicialment hi haurà 3 mòduls de 48 taquilles, fent un total de 144. • Inversió inicial elevada, ja que necessites adquirir els mòduls de taquilles. • Poca experiència en el món empresarial. • Negoci temporal, amb una estacionalitat de 4 mesos.

Anàlisi Extern

Oportunitats	Amenaces
- Negoci amb poca competència directa. - Possible interès per part de l'Ajuntament de Calafell. - Incentiu per a la millora del turisme a Calafell i proximitat.	- Poca informació sobre la demanda. - Poca confiança inicial en el servei. - Preu poc receptiu per als clients.

Una vegada identificades les debilitats, les amenaces, les fortaleeses i les oportunitats, la combinació d'unes amb d'altres ens permeten definir les estratègies de millora:

Anàlisi Intern	Anàlisi Extern
ESTRATÈGIES DEFENSIVES Com aprofito les fortaleeses per contrarestar les amenaces?	ESTRATÈGIES OFENSIVES Com em permeten les fortaleeses aprofitar les oportunitats?
ESTRATÈGIES DE SUPERVIVÈNCIA Com evito que la debilitat afavoreixi l'amenaça?	ESTRATEGIA DE REORIENTACIÓ Com minimitzo les debilitats aprofitant les oportunitats?

En quant a l'alta inversió inicial, intentarem que l'Ajuntament de Calafell s'interessi pel projecte i el facin seu, de tal manera que siguin ells qui realitzin l'alta inversió inicial. En aquest cas, estariem realitzant una estratègia de reorientació. Per tal de donar confiança al clients en el servei, la publicitat es basarà en la tecnologia 100% segura i efectiva. Amb aquest fet, s'està utilitzant una estratègia defensiva. També, s'aplicarà una estratègia ofensiva, conscienciant tant als clients com a l'Ajuntament que es reduiran el nombre de robatoris a les platges del municipi.

5. Pla de màrqueting o Màrqueting Mix

És el document que fa una anàlisi de l'estratègia interna que desenvoluparan les empreses. En aquest apartat s'analitzarà el nom comercial i les quatre variables bàsiques com són el producte, el preu, la comunicació i la distribució.

5.1 Definició del nom comercial i logotip

L'empresa desenvoluparà la seva activitat amb el nom comercial de Beach Locker. Beach, que en anglès significa platja; i Locker, que significa sistema de taquilles. He cregut convenient utilitzar l'anglès per arribar als turistes de diferents nacionalitats que gaudeixin de les seves vacances a les platges de Calafell.

A més, s'ha escollit el següent logotip:

Imatge 5. Logotip



Font: Extret de Free Logo Services

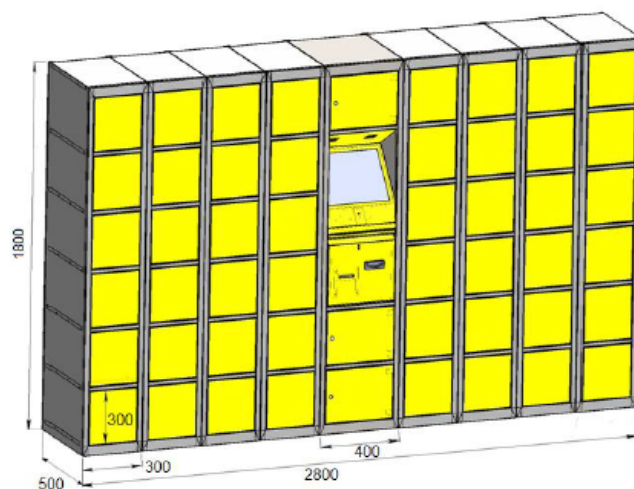
5.2 Producte i servei

El negoci consisteix en oferir un sistema de taquilles autònomes i de gran seguretat, situades a peu de platja, per poder guardar els objectes personals dels nostres clients, des de roba, telèfons mòbils, claus, cadires de platja, entre altres. Aquests mòduls de taquilles permetran que els clients disposin d'un agradable i còmode dia de platja o per la zona, sense que hagin d'estar preocupats pels seus objectes personals.

Es tracta d'unes taquilles d'acer amb portes de doble protecció antirobatori i amb un pany reforçat de forma electromecànica. Disposem de diferents mides de taquilles ajustant-les a les necessitats dels nostres clients. Les taquilles petites hauran d'acollir carteres, telèfons mòbils, claus, ulleres ja que són d'una mida més reduïda. Les taquilles

mitjanes podran acollir bosses de mà, cascs de motocicletes, entre d'altres. Les taquilles més grans podran guardar tot tipus de cadires, bosses d'una mida més gran, etc. Cada mòdul de taquilles disposarà de 48 taquilles i poden fer 1 metre i 80 centímetres o 2 metres. Cada una pot fer 0.5 metres, 0.4 metres o 0.3 metres, mentre que de profunditat poden ser de 0.5 metres, 0.6 metres o 0.85 metres en funció de la demanda del client.

Imatge 6. Mòdul de taquilles de la mateixa mida



Font: Extret de Locker Vend.

Imatge 7. Mòdul de taquilles amb diferents mides



Font: Extret de Locker Vend.

Les taquilles automàtiques estan dissenyades per proporcionar serveis per l'emmagatzematge temporal d'objectes personals dels clients en llocs públics, en aquest cas a les platges. A més dels serveis d'emmagatzematge, el sistema pot proporcionar WIFI i carrega de la bateria dels telèfons mòbils, entre d'altres. Per al funcionament del sistema de taquilles, només és necessari estar connectat a una xarxa de 220V. És un sistema completament autònom i no requereix la presència d'un operador.

Els aspectes a destacar del servei són l'alta seguretat del sistema d'emmagatzematge, amb una alta tecnologia d'ús. Disposa d'una pantalla tàctil de 17 polzades que permet a l'usuari moure's amb facilitat per les diferents pantalles. El treball de l'equip es realitza en diferents idiomes, per adaptar-se a les diferents nacionalitats dels nostres clients. Els mòduls de taquilles es fabriquen complint les normes tècniques reglamentàries amb materials d'alta qualitat i elements de proveïdors certificats i de marques reconegudes mundialment.

5.2.1 Tecnologia i factors clau d'èxit

Tot seguit explicarem en què es basa la tecnologia del nostre servei i quins són els factors clau d'èxit que seran imprescindibles per què el negoci funcioni i siguem competitius.

- El mòdul de taquilles disposa d'un sistema complet de seguretat, fet d'acer, sempre sent respectuosos amb el medi ambient.
- El sistema de taquilles tindrà un mecanisme d'ús molt senzill (detallat a continuació), factor que és clau perquè tothom hi pugui accedir.
- Les taquilles estaran situades en una zona de fàcil accessibilitat, facultant a l'ús a persones amb discapacitat o mobilitat reduïda.
- Cada mòdul disposarà de taquilles de diferents mides; així doncs hi haurà més flexibilitat per guardar-hi diferents objectes.
- En cas d'un error informàtic, disposa d'un mecanisme manual d'obertura de les taquilles, que permetrà extreure les pertinences de forma manual.

L'horari dels mòduls de taquilles serà de 9:00 hores fins a les 21:00 hores, donant flexibilitat horària als nostres clients. El servei estarà obert de dilluns a diumenge de l'1 de Juny fins al 30 de Setembre.

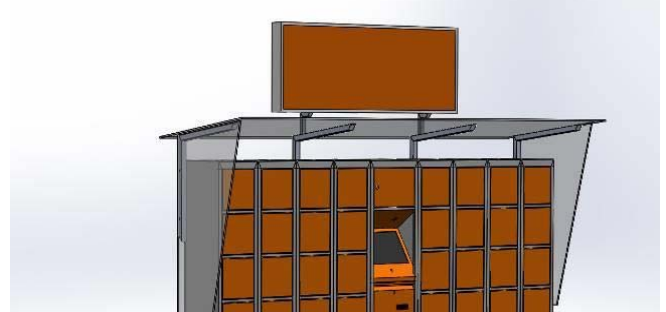
Cada mòdul de taquilles disposa d'un espai per poder-hi afegir publicitat, fet que serà d'utilitat per poder augmentar els ingressos del nostre negoci.

Imatge 8. Mòdul de taquilles amb publicitat



Font: Extret de Locker Vend.

Imatge 9. Mòdul de taquilles amb cartell publicitari



Font: Extret de Locker Vend.

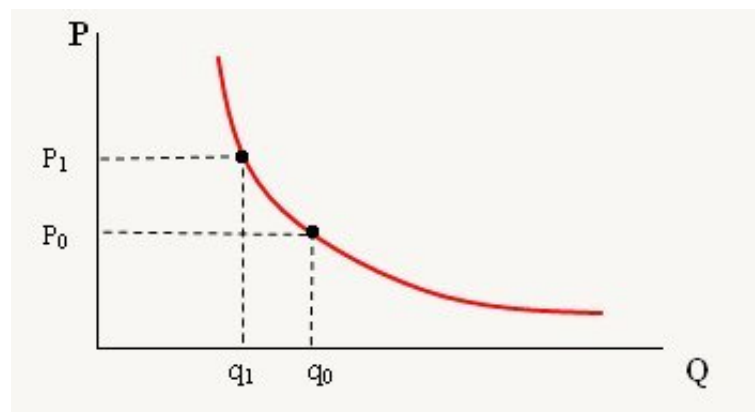
5.3 Preu

El preu d'un producte representa el valor d'adquisició d'un bé o servei. Una decisió sobre el preu incideix de manera directa sobre els ingressos i els beneficis de l'empresa. Si tenim un preu molt elevat, la demanda serà molt baixa o fins i tot nul·la, mentre que si tenim un preu molt baix, no obtindrà beneficis. Per fixar el preu dels nostres productes o serveis podem utilitzar els següents mètodes:

- o Mètode de fixació de preu basat en el cost.
- o Mètode de fixació de preu basat en la demanda.
- o Mètode de fixació de preu basat en els preus de la competència.

Per determinar el preu del negoci utilitzarem el mètode de fixació de preus basats en la demanda. La demanda és la quantitat de producte que els consumidors estan disposats a adquirir a un preu determinat. Quan utilitzem aquest mètode per obtenir el preu hem de tenir en compte que existeix una relació inversa entre preu i quantitat. Com major sigui el preu, menor serà la demanda, i viceversa.

Gràfic 3. Model relació inversa preu - quantitat



Font: Extret de Tiempos Modernos.

No em puc basar en una demanda segura i, per tant, em basaré en la investigació de mercats realitzada.⁴ Gairebé el 90% dels enquestats, si contractessin el servei de taquilles a les platges estaria disposat a pagar com a màxim 3€ al dia pel servei. Per tant, he cregut convenient, i agafant com a referència els enquestats a la zona que seran el públic objectiu, que un preu adequat per al servei seria de 2.5€ al dia.

5.4 Comunicació

En quant a la comunicació o promoció és la fase en què es dona a conèixer el producte o servei. Té la finalitat que el nostre producte s'identifiqui al mercat i generi una demanda al públic objectiu. En el projecte, s'ha destinat una partida del pressupost en publicitat per dur a terme aquesta funció. Per tal d'apropar-nos als nostres clients, s'ha optat per seguir diferents processos.

En primer lloc, les xarxes socials són un gran mitjà de difusió dels nous serveis. Es crearà una pàgina d'Instagram i Facebook perquè els nostres clients comencin a agafar confiança en l'empresa i, d'aquesta manera confïaran en el servei. Serà una via directa d'apropar-nos als nostres clients. També, es faran flyers i els repartirem a la zona d'influència del negoci, és a dir, a la platja de Calafell. Aquesta és una bona oportunitat per donar a conèixer servei per aquells que no disposen de xarxes socials.

⁴ Veure Annex 1 i Annex 2.

5.5 Distribució

Quan fem referència al canal de distribució, ens referim al conjunt de persones que actuen com a intermediaris facilitant el canvi de béns i serveis. En el cas dels serveis, la distribució fa referència a la situació del servei, és a dir, d'on es prestarà aquest. Tal i com hem comentat anteriorment, els tres mòduls de taquilles aniran ubicats a les cruïlles entre el Carrer Ralet i el Passeig Marítim Sant Joan de Deu, el Carrer Monturiol i el Passeig Marítim Sant Joan de Déu i entre el Carrer Pintor Mir i el Passeig Marítim Sant Joan de Déu. Els mòduls aniran situats a peu de sorra i, per tant, el seu accés serà caminant. A més a més, a les zones pròximes de la ubicació dels diferents mòduls hi trobem diferents aparcaments públics.

6. Pla de Producció i Qualitat

És aquell que descriu el procés de producció o de la prestació de serveis i la gestió de la qualitat en el servei que es comercialitzarà. Cada mòdul de taquilles disposa de 48 taquilles amb un sistema de seguretat autònom. El funcionament de les taquilles serà el següent:

1. La pantalla principal té tres opcions en 8 idiomes: la primera, **posar objectes**, que s'ha de prémer quan l'usuari vol introduir les seves pertinences dins les taquilles. La segona, **carregar aparells**, quan es vol carregar qualsevol aparell electrònic. I la tercera, **recollir objectes**, que és l'opció a seleccionar quan el client vol retirar els seus objectes de les taquilles.

Imatge 10. Menú inici taquilles



Font: Extret de Locker Vend.

2. Seleccionant la primera opció, **posar objectes**, apareix el menú amb les tarifes de les taquilles i el temps que vols deixar els objectes a les taquilles. També apareix el nombre de taquilles disponibles i l'import a pagar en funció del temps seleccionat.

Imatge 11. Tarifes i hores del servei



Font: Extret de Locker Vend.

- Una vegada avances a la següent pantalla, hem de seleccionar la taquilla que volem utilitzar en funció de la **disponibilitat** de taquilles. A la pantalla apareixerà en color verd les taquilles disponibles i en un color més fosc les taquilles que no es poden seleccionar.

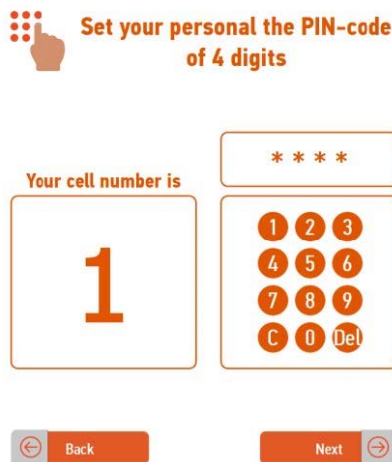
Imatge 12. Selecció de taquilles



Font: Extret de Locker Vend.

- Tot seguit, et disposes a seleccionar el número **PIN** personal de l'usuari. Ha d'introduir un PIN de 4 dígits que proporcionin seguretat als seus objectes personals. Amb aquest número PIN podran retirar els seus objectes al final del temps contractat.

Imatge 13. Selecció numero secret



Font: Extret de Locker Vend.

5. Per últim, s'ha de realitzar el pagament. El pagament es pot fer en efectiu o en targeta, VISA o PayPal. Només s'ha de seleccionar l'opció que el client vol i procedir a fer el pagament de la forma indicada.

En quant a la gestió de la qualitat, sabem que és la capacitat per satisfer les exigències per a les quals ha estat creat. Aquesta mesura el grau de satisfacció de les persones que l'usen o el contracten.

Per obtenir aquesta informació es realitzaran enquestes, al costat dels mòduls de taquilles, per tal d'obtenir l'opinió dels nostres clients i millorar el nostre servei sempre pensant en el client. Les enquestes estaran realitzades pel Director General, ja que d'aquesta manera coneixeré en primera persona l'opinió dels nostres clients per poder traslladar-la a una millora continua del servei.

Per posar en marxa el negoci, necessitarem els mòduls de taquilles amb la corresponent inversió inicial i un ordinador per poder dur a terme les diferents tasques de control. En quant al local comercial, no ens caldrà, de moment, l'adquisició o lloguer ja que al ser un negoci estacional podrem aprofitar el local del negoci familiar.

Cal tenir en compte les mesures de seguretat durant el desenvolupament del servei. Hem de tenir en compte els riscos laborals als quals estarà exposat el treballador. Estarem regits per la Llei 31/1995, de 8 de novembre, de Prevenció de Riscos Laborals. Promou la seguretat i la salut dels treballadors mitjançant l'aplicació de mesures i el desenvolupament de les activitats necessàries per a la prevenció de riscos derivats del treball. Per tal de minimitzar els riscos laborals es duran a terme una sèrie de mesures.

Per evitar les insolacions, els nostres treballadors hauran de tenir sempre a mà una ampolla d'aigua, una gorra i una ombrel·la, que serà proporcionada per l'empresa. Per evitar l'excés de cansament muscular, al costat de cada mòdul de taquilles hi haurà una cadira per tal que el treballador no hagi d'estar tota la seva jornada laboral dempeus.

7. Pla d'organització i gestió

El pla d'organització i de gestió ha de concretar aspectes tant de l'estructura organitzativa com de la planificació dels recursos humans de la nova empresa. Aquesta planificació està estructurada en tres aspectes:

- o **Desenvolupament de les activitats necessàries fins a l'inici del servei.** Les activitats necessàries per dur a terme la posada en marxa del negoci formen part de la planificació empresarial. En primer lloc, per dur a terme la nostra activitat, haurem de demanar la Llicència Comercial a l'Ajuntament de Calafell, la Llicència Comercial de la Generalitat de Catalunya i el Permís de Costes a l'Ajuntament de Calafell. Una vegada ens hagin estat acceptats els permisos corresponents per part de les Administracions Públiques, haurem de posar-nos en contacte amb el nostre proveïdor. El nostre proveïdor és el Grup MVK, que té les seves instal·lacions a Kiev, Ucraïna. El temps de fabricació és de 20 a 50 dies des del moment en què es realitza el primer pagament del 70% de l'import total. Una vegada fabricades, haurem de portar-les des de Kiev, Ucraïna, fins a la seva ubicació definitiva.

A continuació, veurem el procés que iniciarem amb la sol·licitud dels permisos i acabarem amb l'inici de l'activitat, mitjançant una gràfica GANTT i PERT.⁵

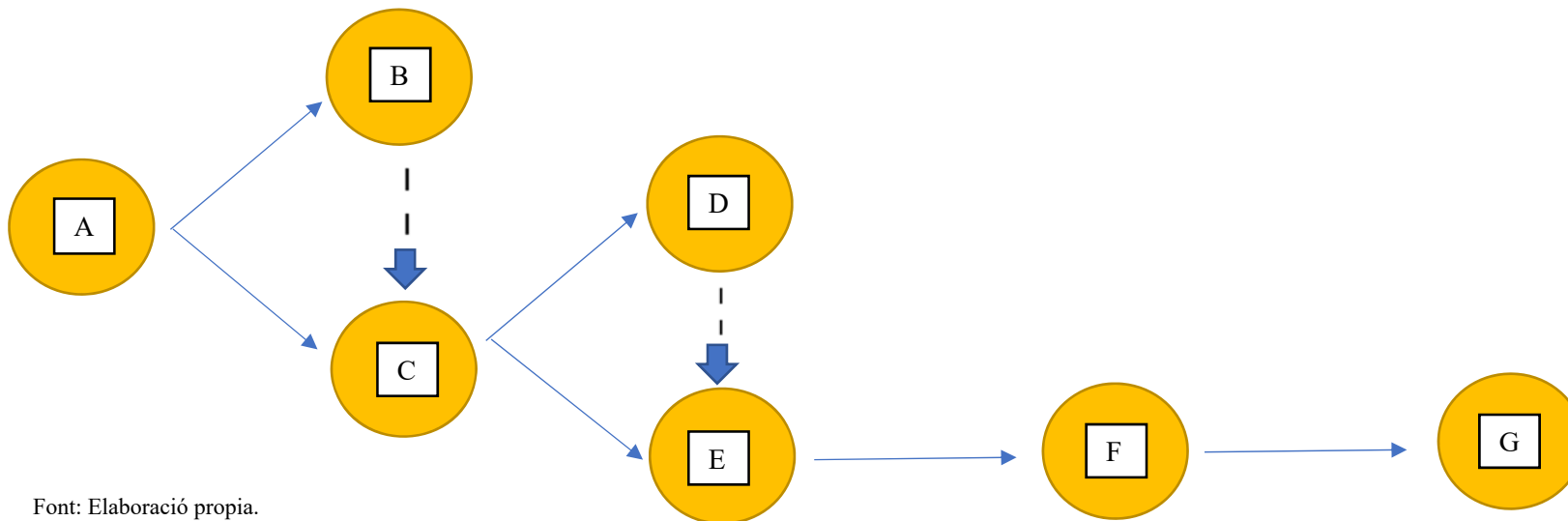
⁵ Henry Laurence Gantt va ser un enginyer industrial mecànic nord-americà. Va ser deixeble de Frederick Winslow Taylor, essent també col·laborador del mateix en l'estudi d'una millor organització del treball industrial. Les seves investigacions més importants es centraren en el control i la planificació de les operacions productives mitjançant l'ús de tècniques gràfiques, entre d'altres el Diagrama de Gantt, popular en tota activitat que indiqui planificació en el temps. La seva obra principal, publicada al 1913, es titula "Work, Wages and Profits" (Treball, salaris i beneficis).

Diagrama 1. Diagrama de GANTT

-	<u>Tasques</u>	<u>Data Inici</u>	<u>Data Final</u>	30/11/2017	15/02/2018	30/02/2018	15/03/2018	30/04/2018	15/05/2018	25/05/2018	30/05/2018
A	Llicència Ajuntament de Calafell	30/11/2017	15/02/2018								
B	Llicència Generalitat de Catalunya	30/11/2017	15/02/2018								
C	Permís de Costes	15/02/2018	15/03/2018								
D	Encàrrec a MVK Locker Vend	15/03/2018	30/04/2018								
E	Pagament a MVK Locker Vend	15/03/2018	30/04/2018								
F	Transport des d'Ucraïna a Calafell	15/05/2018	25/05/2018								
G	Instal·lació taquilles a la platja	30/05/2018	30/05/2018								

Font: Elaboració propia.

Diagrama 2. Diagrama de PERT



Font: Elaboració propia.

- o **Descripció del procés de selecció, descripció del lloc de treball i tasques a realitzar.** En qualsevol empresa, el procés de selecció és un dels aspectes més complicats. Per començar el projecte es necessitaran 7 treballadors. Es farà una campanya de difusió de l'oferta de treball a través de les xarxes socials i de la premsa escrita de la zona. Els candidats passaran una primera entrevista personal on s'avaluarà el seu currículum i es seleccionaran els candidats que es creguin més adients al lloc de treball. Per tal de realitzar el procés de selecció, s'ha de tenir definit el lloc de treball. D'aquesta manera, podrem identificar si els candidats corresponen amb el perfil indicat. La descripció del lloc de treball és la següent:

1. Identificació del lloc de treball.

- o Nom del lloc: treballador zona
- o Data del document: 23/05/2018

2. Situació de l'Organigrama.

- o És l'últim nivell de l'organigrama. Per sobre hi tindrà exclusivament el Director General

3. Missió / Objectiu del lloc.

- o Encarregar-se del bon funcionament de cadascun dels mòduls de taquilles i resoldre els problemes que puguin sorgir en el desenvolupament del servei.

4. Funcions i tasques.

- o Funcions: representar l'empresa davant del client
- o Tasques: resoldre els problemes que puguin sorgir durant el servei, vetllar pel bon funcionament de les taquilles i realitzar les activitats de manteniment de les taquilles.

5. Llocs de treball amb els que s'ha de relacionar.

- o Amb el Director General i amb els treballadors de les altres zones

6. Complexitat del lloc de treball.

- o Complexitat mitja, ja que ha de prendre decisions i vetllar pel bon servei al client.

7. Condicions Físiques.

- o Capacitats físiques necessàries per dur a terme l'activitat en el lloc de treball

8. Requeriments del lloc de treball.

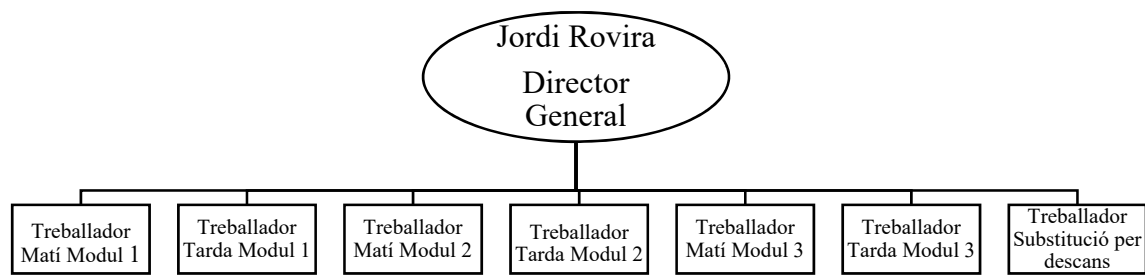
- o Bona capacitat comunicativa
 - o Resolució de conflictes
 - o Capacitat per prendre decisions
- o **Descripció del procés d'atenció al client durant el servei.** En tot procés d'intercanvi d'una activitat comercial, el client és l'eix principal. El servei d'atenció al client és el conjunt d'activitats que relacionen el client amb l'empresa per tal d'aconseguir la seva satisfacció. És per aquest motiu que una de les capacitats necessàries per dur a terme l'activitat és la resolució de conflictes i la bona capacitat comunicativa. Son els treballadors qui estaran en contacte amb el client i per tan són ells qui hauran de resoldre els conflictes que es puguin ocasionar. En cas de dubte durant el procés d'atenció al client, el treballador es posarà en contacte amb el Director General i serà ell mateix qui resolgui el conflicte.

7.1 Organització de l'equip

A l'inici del negoci disposarem de 8 treballadors, el Director General i 7 treballadors base. El Director General s'encarregarà de fer les gestions administratives, conciliació bancària, anàlisi dels comptes, i totes les activitats relacionades amb l'Administració. També contractarem 7 treballadors que s'encarregaran de fer un servei de vigilància dels mòduls de taquilles i d'atenció al client. Dels 7 treballadors base, 6 d'aquests faran una jornada completa mentre que el restant farà les substitucions per descans setmanal. Disposem de 3 mòduls de taquilles cada mòdul disposarà de 2 treballadors, un d'ells farà el torn de matí i l'altre el torn de tarda de cada mòdul. El torn de matí anirà de 9 a 15h i el de tarda de 15 a 21h. Cada treballador farà 6 hores diàries de dilluns a diumenge, amb un dia de descans entre setmana.

El Director General tindrà un sou brut de 1800€ mensuals, mentre que cada treballador a nivell base rebrà un salari brut i mensual de 1100 euros. En aquest import estan incloses l'import proporcional en concepte de vacances. Una vegada finalitzada la temporada, els beneficis obtinguts s'utilitzaran per capitalitzar l'empresa per a futures inversions. L'organigrama de l'empresa és el següent:

Gràfic 4. Organigrama



Font: Elaboració pròpia.

8. Pla Jurídic i Fiscal

En el moment de la creació d'una empresa, hem de tenir en compte les diferents formes jurídiques i triar quina és la que s'adapta més a les nostres necessitats. La forma jurídica que més s'adapta a les nostres necessitats és la Societat Limitada o SL.

La Societat Limitada és la forma jurídica que més s'adapta als petits empresaris autònoms ja que limiten la seva responsabilitat al capital aportat, evitant respondre amb el seu patrimoni personal davant els deutes dels seus negocis. El capital social mínim ha de ser de 3.005,06€, repartits en participacions socials. En quant a la quota d'autònom, pagaré 50€ mensuals, per ser menor de 30 anys. Al final de l'exercici pagarem l'Impost de Societats, taxa't en un 25% dels beneficis.

El capital social del projecte és de 35.500€, que aportaré de manera íntegra i servirà per fer front a les despeses inicials per a l'inici de l'activitat com ara la compra dels mòduls de taquilles, diferents permisos i el pagament de les despeses de constitució de la societat.

Per poder iniciar l'activitat, haurem de realitzar una sèrie de tràmits per donar d'alta la societat mercantil. Aquests tràmits són els següents i seran detallats a continuació:

- o Sol·licitud del certificat negatiu de Denominació Social.
- o Obertura d'un compte bancari a nom de l'empresa.
- o Redacció dels Estatuts Socials.
- o Escriptura Pública de constitució.
- o Liquidació de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials (Model 600).
- o Obtenció NIF, alta IAE i declaració censal (Model 036).
- o Inscripció al Registre Mercantil provincial.
- o Obtenció del NIF definitiu.

En primer lloc, s'ha de sol·licitar el certificat negatiu de la denominació social de l'empresa, que és el document que acredita que el nom escollit per a la societat no coincideix amb cap altre societat ja existent. Per obtenir aquest certificat s'ha de presentar un document on hi figurin tres possibles noms per a l'empresa. Una vegada concedit el certificat, el nom queda reservat durant 6 mesos. En segon lloc, s'ha d'obrir un compte

bancari a nom de l'empresa i ingressar el capital mínim inicial. El banc emetrà un certificat conforme s'ha fet l'ingrés, que més endavant s'haurà de presentar davant notari.

En tercer lloc, s'han de redactar els Estatuts Socials. Aquests hauran de contenir la responsabilitat de l'empresa, l'objecte social o l'activitat a la que es dedicarà, la data de tancament de cada exercici, el domicili social, el capital social i les participacions en que es divideixi l'empresa. En quart lloc, s'ha de signar davant notari l'Escriptura Pública de Constitució. En l'Escriptura hi ha de constar els Estatuts Socials de la Societat, l'original de la certificació negativa del Registre Mercantil Central, la certificació bancària de l'aportació del capital social i el DNI original de cada soci.

En cinquè lloc, s'ha de liquidar l'Impost sobre Transmissions Patrimonials. Per liquidar l'impost s'ha d'aportar el model 600 adjuntant la còpia simple de l'escriptura. D'altra banda, en sisè lloc, hem d'obtenir el NIF, ens hem de donar d'alta a l'Impost d'Activitats Econòmiques (IAE) i fer la Declaració Censal. Una vegada signada l'escriptura, Hisenda ens proporcionarà un NIF provisional de la societat, mitjançant l'aportació del model 036. Durant els següents 6 mesos, Hisenda proporcionarà el NIF definitiu. També ens haurem de donar d'alta a l'Impost d'Activitats Econòmiques (IAE).

En setè lloc, la societat haurà d'inscriure's al Registre Mercantil provincial, en el nostre cas, al de Tarragona. Tenim un termini de 2 mesos des de l'obtenció de l'escriptura de constitució i hem d'adjuntar una còpia simple de l'escriptura de constitució de la societat, la certificació negativa de la denominació social, el document acreditatiu de liquidació de l'ITP i una còpia del NIF provisional. I per últim, ens haurem de dirigir a la Hisenda provincial per canviar la targeta provisional del NIF per la definitiva.

Serà necessària la contractació d'una assegurança de Responsabilitat Civil, per tal d'evitar possibles danys a tercers per part de l'estructura dels mòduls de taquilles. En quant a l'IVA, estarem regits pel 21%.

9. Pla Econòmic i Financer

És l'apartat del pla d'empresa que recull tota la informació econòmica i financera del projecte. Ens aporta la informació necessària per poder determinar la viabilitat econòmica del projecte.

9.1 Pressupost

És la previsió de despeses i ingressos d'un període de temps, on generalment, és d'un any. Permet a les empreses establir prioritats per aconseguir els seus objectius.

9.1.1 Pla d'inversió inicial

Per iniciar el projecte empresarial es necessitarà una inversió inicial de 35.500€, que seria desemborsada íntegrament per l'únic soci del projecte. La compra dels 3 mòduls de taquilles sumen un total de 23.064 euros. 300 euros més seran utilitzats per a la compra d'un ordinador per poder dur a terme les diferents tasques i la comptabilitat. La diferència serà utilitzada per pagar les despeses inicials referents als diferents impostos, taxes, assegurança, transport dels mòduls de taquilles des del proveïdor fins al lloc de desenvolupament del negoci i la publicitat.

Taula 1. Inversió Inicial

	IMPORT	% s/inversió total	Vida útil	Amortització
INVERSIONS				
Mòduls de taquilles	23.064,00 €		5	3.459,60 €
Ordinadors	300,00 €		5	45,00 €
TOTAL INVERSIÓ	23.364,00 €			3.504,60 €

Font: Elaboració pròpia.

Cada mòdul de taquilles té un preu de 7688 euros. No hem de tenir en compte cap despesa de mobiliari d'oficina ni despeses de lloguer d'un local, ja que, inicialment, aprofitarem el despatx del negoci familiar, degut a que es tracta d'un negoci estacional. Les amortitzacions del primer any estan calculades sobre 9 mesos, és a dir, a partir del moment en que es realitza l'adquisició dels mòduls de taquilles i de l'ordinador.

9.1.2 Pla de finançament

El pla de finançament ens quantifica els recursos utilitzats per cobrir la inversió inicial. Les fonts de finançament poden ser de dos tipus: fonts pròpies i fonts alienes.

Les fonts pròpies són les aportacions que venen dels socis del negoci. També està basada en els beneficis que s'han anat generant al llarg del temps i que no s'han repartit entre els accionistes.

Les fonts de finançament alienes fan referència al fet d'aconseguir recursos fora de l'empresa per poder efectuar les inversions. El finançament extern es pot realitzar a curt, mitjà o llarg termini. En el projecte, el 100% del finançament provindrà dels estalvis personals i de les ajudes familiars. Per tant, es tracta d'un finançament propi. El finançament propi total que necessitem serà de 35.500€.

Taula 2. Pla de finançament

	2018	% s/finanç. Total
Recursos Propis	35.500,00 €	100,00%
Crèdits o Préstecs	0,00 €	0,00%
Capitalització	0,00 €	0,00%
Subvenció	0,00 €	0,00%
TOTAL FINANÇAMENT	35.500,00 €	

Font: Elaboració pròpia.

9.1.3 Previsió de tresoreria

És l'eina que ens permet controlar i portar una previsió dels diners disponibles de la nostra empresa. És una eina de previsió ja que anotarem tots els cobraments i els pagaments per un període de temps determinat.

Per fer una previsió dels ingressos, els mesos de Juny i Setembre tindrem en compte que omplim com a màxim cada taquilla una vegada al dia, mentre que els mesos de Juliol i Agost tindrem en compte que ocupem les taquilles una vegada al matí i una altre a la tarda.

Taula 3: Previsió de tresoreria

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Ingressos	- €	- €	- €	- €	- €	8.532,00 €	17.064,00 €	17.064,00 €	8.532,00 €	- €	- €	- €
IVA Cobrat	- €	- €	- €	- €	- €	2.268,00 €	4.536,00 €	4.536,00 €	2.268,00 €	- €	- €	- €
Subvencions	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Finançament	- €	- €	- €	35.500,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL COBRAMENTS	- €	- €	- €	35.500,00 €	- €	10.800,00 €	21.600,00 €	21.600,00 €	10.800,00 €	- €	- €	- €

Transport	- €	- €	- €	- €	1.975,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Assegurança	- €	- €	- €	- €	398,07 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Publicitat	- €	- €	- €	- €	- €	395,00 €	790,00 €	790,00 €	395,00 €	- €	- €	- €
Subministraments	- €	- €	- €	- €	- €	395,00 €	790,00 €	790,00 €	395,00 €	- €	- €	- €
Altres despeses	- €	- €	- €	26.364,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Despeses personal	- €	- €	- €	- €	- €	8.702,00 €	8.702,00 €	8.702,00 €	8.702,00 €	- €	- €	- €
Hisenda publica	- €	- €	- €	- €	- €	798,00 €	798,00 €	798,00 €	798,00 €	- €	- €	- €
IVA Pagat	- €	- €	- €	- €	525,00 €	210,00 €	420,00 €	420,00 €	210,00 €	- €	- €	- €
TOTAL PAGAMENTS	- €	- €	- €	26.364,00 €	2.898,07 €	10.500,00 €	11.500,00 €	11.500,00 €	10.500,00 €	- €	- €	- €

SALDO INICIAL				- €	9.136,00 €	6.237,93 €	6.537,93 €	16.637,93 €	26.737,93 €			
COBRAMENTS - PAGAMENTS	- €	- €	- €	9.136,00 €	- 2.898,07 €	300,00 €	10.100,00 €	10.100,00 €	300,00 €	- €	- €	2.849,33 €
SALDO FINAL				9.136,00 €	6.237,93 €	6.537,93 €	16.637,93 €	26.737,93 €	27.037,93 €			24.188,60 €

Font: Elaboració pròpia.

9.2 Compte de resultats

També anomenat “Pèrdues i Guanys” és el document comptable que ens relaciona els ingressos i les despeses, de forma que ens detalla com s’ha obtingut el resultat de l’exercici durant un determinat període.

Taula 4. Compte de Pèrdues i Guanys

	2018	2019	2020
Vendes	64.800,00 €	86.400,00 €	108.000,00 €
Despeses fixes	47.398,07 €	58.730,76 €	71.563,45 €
Personal	38.000,00 €	51.200,00 €	64.400,00 €
Publicitat	3.000,00 €	1.500,00 €	1.000,00 €
Subministraments	3.000,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
Impostos i taxes	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Assegurança	398,07 €	530,76 €	663,45 €
Altres despeses	2.500,00 €	- €	- €
Transport	2.500,00 €	- €	- €
Equips processos informació	- €	- €	- €
Despeses totals	49.898,07 €	58.730,76 €	71.563,45 €
EBITDA	14.901,93 €	27.669,24 €	36.436,55 €
Amortitzacions	3.504,60 €	6.210,40 €	7.748,00 €
BAIT	11.397,33 €	21.458,84 €	28.688,55 €
Impost de Societats (25%)	2.849,33 €	5.364,71 €	7.172,14 €
Benefici Net	8.548,00 €	16.094,13 €	21.516,41 €

Font: Elaboració Pròpia.

Per elaborar el Compte de Pèrdues i Guanys hem tingut en compte les següents dades. Per l’any 2018, hi ha 3 mòduls de 48 taquilles cadascun, fent un total de 144 taquilles. El cost de cada mòdul de taquilles és de 7.688 euros fent un total de 23.064€. Cada treballador base tindrà un sou de 1.100€ bruts, mentre que el Director General tindrà un sou de 1.800€. Per calcular l’import de les vendes, tenim en compte un preu de 2.5€ per tram horari, és a dir, o tot el matí o tota la tarda. Els mesos de Juny i Setembre hi ha una previsió d’ocupació del 50% al dia, és a dir, només estaran ocupades una vegada entre el matí i la tarda, mentre que els mesos de Juliol i Agost, el 100%. Caldrà dotar una partida per publicitat per tal de donar a conèixer el servei a la zona. Aquesta partida serà de 3.000€. En quant a subministraments varis, uns 2.500€, impostos i taxes 3.000€, i l’assegurança de responsabilitat civil 398.07€.⁶

⁶ Veure Annex 3. Assegurança de Responsabilitat Civil.

En quant al transport, portar els mòduls de taquilles des de Kiev, Ucraïna (lloc de producció de les taquilles) fins a la platja de Calafell té un cost de 2.500€. S'ha dotat una partida de 300€ per la compra d'un ordinador. En quant a les amortitzacions, amortitzarem els mòduls de taquilles en 5 anys, sent el primer any 3.504,60€ ja que fem la compra de les taquilles el més d'abril.

Per l'any 2019, amb els beneficis obtinguts s'adquirirà un nou mòdul de 48 taquilles. Els sous es mantindran iguals però contractarem 3 treballadors més. L'import de vendes es calcularà de la mateixa manera, Juny i Setembre amb el 50% d'ocupació i Juliol i Agost amb el 100%. El baixarà l'import de la partida en publicitat, ja que ja tindrem experiència i clients fidelitzats. L'assegurança de responsabilitat civil s'ampliarà proporcionalment a la contractada l'any anterior. Amortitzarem el segon any dels mòduls adquirits l'any anterior i el primer any dels mòduls adquirits l'any en curs.

Per al 2020, s'adquirirà un nou mòdul de 48 taquilles. Els sous es mantindran iguals però contractarem 3 treballadors més. L'import de vendes es calcularà de la mateixa manera, Juny i Setembre amb el 50% d'ocupació i Juliol i Agost amb el 100%. El baixarà l'import de la partida en publicitat, ja que ja tindrem experiència i clients fidelitzats. L'assegurança de responsabilitat civil s'ampliarà proporcionalment a la contractada l'any anterior. Amortitzarem el tercer any dels mòduls adquirits l'any 2018, el segon any del mòdul adquirit l'any anterior i el primer any dels mòduls adquirits l'any en curs.

9.3 Anàlisi del punt d'equilibri

El punt d'equilibri és aquell nivell d'activitat en què l'empresa iguala els ingressos i les despeses. És el nivell d'activitat en què el resultat de l'exercici és zero, on no hi ha beneficis però tampoc pèrdues. Conèixer el nivell d'activitat és important ja que, per sota d'aquest nivell l'empresa tindrà pèrdues i per sobre obtindrà beneficis. El punt d'equilibri es pot calcular en quantitat de producte venut o en unitats monetàries. En el nostre cas, hem optat per calcular-lo en unitats monetàries.

$$PE = CF / (1 - CV / \text{Vendes}) \text{ on } CF = \text{Costos Fixos i } CV = \text{Costos Variables}$$

Taula 5. Costos fixes i Costos Variables

<u>CF</u>	<u>Import</u>	<u>CV</u>	<u>Import</u>
Assegurança	398,07 €	Subministraments	3.000,00 €
Publicitat	3.000,00 €	-	
Impostos, taxes i quotes	3.000,00 €	-	
Amortització	3.504,60 €	-	
TOTAL	9.902,67 €		3.000,00 €

Font: Elaboració pròpia.

$$\text{Punt Equilibri} = 9.902,67 / (1 - 3000/64.800) = \mathbf{10.383,38€}$$

Quan el volum anual d'unitats monetàries és 10.383,38€, no s'obtenen beneficis ni es tenen pèrdues. És a partir d'aquesta xifra quan es comencen a obtenir beneficis.

9.4 Balanç de Situació

El balanç de situació és un document que recull la situació patrimonial de l'empresa en un moment determinat del temps. La informació que inclou el balanç de situació és el que tenim, el patrimoni de l'empresa, el que ens deuen i el que devem.

Taula 6. Balanç de situació

ACTIU	€	PATRIMONI NET I PASSIU	€
ACTIU NO CORRENT	19.859,40 €	PATRIMONI NET	44.048,00 €
Immobilitzat material	23.364,00 €	Capital Social	35.500,00 €
Mobiliari	23.064,00 €	Resultat de l'exercici	8.548,00 €
EPI	300,00 €		
(Amortització)	3.504,60 €		
ACTIU CORRENT	24.188,60 €	PASSIU	0,00 €
Tresoreria	24.188,60 €	-	0,00 €
TOTAL ACTIU	44.048,00 €	TOTAL PASSIU + PN	44.048,00 €

Font: Elaboració pròpia.

El balanç de situació mostra les partides de l'Actiu Corrent, l'Actiu No Corrent, el Patrimoni Net i el Passiu. La suma de l'Actiu Corrent i l'Actiu No Corrent ha de ser igual a la suma del Patrimoni Net i el Passiu. Tal i com podem veure en la taula anterior, disposem d'un actiu valorat en 44.048€.

10. Possibles idees de negoci paral·leles a tenir en compte

Aquest negoci de col·locar un sistema de taquilles a les platges és un negoci de caràcter temporal, és a dir, de Juny a Setembre, i per tant només se'n treuen rendiment aquests quatre mesos de l'any.

Va sorgir la idea de transportar aquestes taquilles de Novembre a Abril a les pistes d'esquí, on els esquiadors podrien beneficiar-se d'aquest servei i poder treure-li un rendiment paral·lel a les taquilles. Crec que és una manera de donar servei a les taquilles els mesos que no estarien col·locades a les platges. Una vegada instal·lades a les platges, iniciaria contactes amb les diferents estacions d'esquí nacionals i oferir-los el servei.

També em podria posar en contacte amb els organitzadors de diferents festivals musicals de l'Estat Espanyol. Normalment, en aquests esdeveniments amb una gran aglomeració de gent, existeix la necessitat de guardar els diferents objectes personals.

11. Conclusió i viabilitat del projecte

Plasmar una idea empresarial en un paper és més complicat del que sembla a priori, però durant aquest treball ho he intentat de la millor manera possible. Realitzar aquest pla d'empresa m'ha permès aplicar els meus coneixements davant el fet d'emprendre un negoci. Arribats a aquest punt, una vegada finalitzat el pla d'empresa podem extreure diverses conclusions.

En primer lloc, en quant a la viabilitat del projecte, els resultats obtinguts són positius des del primer any, fet poc comú en un negoci de nova creació. És un projecte que té moltes possibilitats d'èxit ja que no tenim competència en el sector i per tant, tindria el monopoli del servei. Existeix una gran inversió inicial, però aquest, en principi, no ha estat un inconvenient per a obtenir els resultats positius des del primer any. Amb els beneficis obtinguts, s'intentarà invertir-los en nous mòduls de taquilles. Tal i com s'ha pogut veure en el pla d'empresa, aquest és un negoci estacional i caldria destacar les possibles sortides empresarials de les taquilles durant els mesos que no se'n treu rendiment. El més complicat a realitzar serà, com a tot negoci empresarial, guanyar la confiança dels nostres clients.

En segon lloc, la elevada inversió quedarà coberta en la seva totalitat amb el desemborsament inicial. Haurem de fer front a l'adquisició dels tres mòduls de taquilles però els resultats segueixen sent positius al llarg dels tres anys.

S'ha complert l'objectiu de la realització del pla d'empresa i aquest servirà com a eina de molta utilitat per al futur projecte empresarial. La planificació ha pogut detectar les debilitats, de tal manera que es puguin corregir per poder ser el més eficaços i eficients. En un pla d'empresa, cal destacar la importància de la planificació, ja que moltes vegades no es té en compte, i d'aquesta manera es pot anar definint amb més detall l'activitat de l'empresa.

Desenvolupar aquest projecte empresarial ha estat tot un repte per a mi ja que he hagut d'aplicar tots els coneixements assolits durant aquests quatre anys de grau universitari. Per tant, podem concloure aquest treball afirmant que el negoci d'instal·lar taquilles a les platges és viable des de tots els àmbits.

12. Bibliografia

- Arturo. (13 d'Abril de 2015). El Modelo de las Cinco fuerzas de Porter. Recuperat de <https://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>
- Bolivar Ruano, M.R. (Setembre de 2009). El precio en el marketing. Recuperat de <https://www.feandalucia.ccoo.es/docu/p5sd5519.pdf>
- Esther. (12 de novembre de 2009). Funció comercial de l'empresa. Recuperat de <http://www.tiemposmodernos.eu/agcpe-marketing-mix/>
- Galiana, P. (9 de desembre de 2016). Descubre las 5 fuerzas de Porter y cómo aprovecharlas. Recuperat de <https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>
- Garcia, C. (15 Juny 2017). Atenció al Client. Recuperat de https://ioc.xtec.cat/materials/FP/Materials/AG_S_ADM/ADM_AG_S_M01/web/html/media/fp_afi_m01_u4_pdfindex.pdf
- Gonzalez, A. (2017). Principales características de la Sociedad Limitada. Recuperat de https://www.creaciondempresas.es/crea-tu-empresa/caracteristicas_tipos_sociedad/principales-caracteristicas-de-la-sociedad-limitada/
- Gonzalez Rodrigo (4 de Setembre de 2012). Michael Porter y sus 5 fuerzas. Recuperat de <https://www.pdcahome.com/1413/michael-porter-y-sus-5-fuerzas/>.
- Infoautonomos (2017). Como crear una Sociedad Limitada. Recuperat de <https://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>
- Infoautonomos (28 de desembre de 2017). Sociedad Limitada. Características i Ventajas. Recuperat de <https://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/sociedad-limitada-caracteristicas-ventajas/>
- Miranda Oliván, A.T. (2004). Como elaborar un plan de empresas. Madrid: colección negocios).
- Neira Rodríguez, J.A. (2008). Como elaborar el plan de empresa. Madrid: FC Editorial).
- Olives, M. (19 de Juny de 2014). Màrqueting Mix: el preu. Recuperat de <https://www.ceac.es/blog/marketing-mix-el-precio>
- Jefatura del Estado. (1995). Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de prevención de Riesgos Laborales. Recuperat de <https://www.boe.es/buscar/pdf/1995/BOE-A-1995-24292-consolidado.pdf>

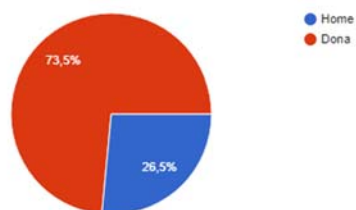
Annex 1. Investigació de mercat realitzada

1. Sexe
 - a) Home
 - b) Dona
2. Edat
 - a) Menys de 25 anys
 - b) Entre 25 i 55 anys
 - c) Més de 55 anys
3. Lloc de residència
4. Vostè o algú proper ha estat víctima d'algun robatori a la platja?
 - a) Si
 - b) No
5. Creu què és una boa idea la instal·lació de taquilles a la platja per guardar-hi objectes personals?
 - a) Si
 - b) No
6. En cas afirmatiu, que hi guardaria a la taquilla?
7. Quin preu estaria disposat/disposada a pagar com a màxim?
 - a) Menys de 3€
 - b) Entre 3€ i 5€
 - c) Més de 5€

Annex 2. Respostes de les enquestes

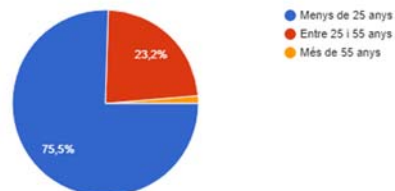
Sexe

151 respuestas



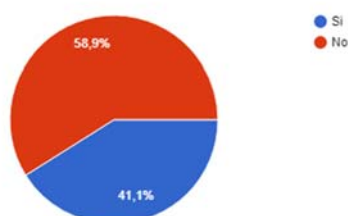
Edat

151 respuestas



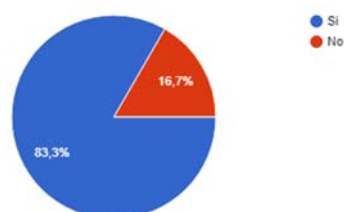
Vostè o algú proper ha estat víctima d'algun robatori a la platja?

151 respuestas



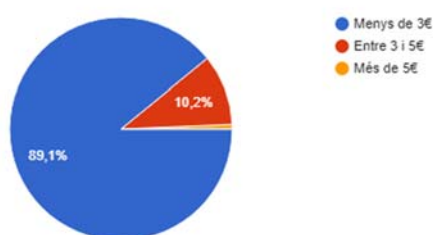
Creu que és una bona idea la instal·lació de taquilles a la platja per guardar objectes personals?

150 respuestas



Quin preu estaria disposat/disposada a pagar pel servei?

147 respuestas



En quant a les pregunta que feia referència al lloc de residència, hi ha varietat de respostes, des de gairebé tots els municipis del Baix Penedès, municipis del Tarragonès i de l'Alt Penedès.

Fent referència a la pregunta de que hi guardaria a la taquilla, les respostes més freqüents han estat el telèfon mòbil, les claus del cotxe, la cartera, el rellotge, les ulleres de sol, la roba i motxilles i bosses de mà.

Annex 3. Assegurança Responsabilitat Civil

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

SOLICITUD DE SEGURO



MAPFRE

Referencia: 096COT00000000220610

Fecha: 11/05/2018

Solicitud elaborada por:

MEDIADOR: MERCADER I SALA ASSOCIATS S.L

OFICINA: 7978 AGENTE: 0434209

CALLE HIGINIO ANGLÉS 10

43001 TARRAGONA

DATOS DEL TOMADOR / ASEGURADO

Nombre / Razón Social	JORDI ROVIRA DIAZ	Documento ID	48023000N
Dirección	CARRER ROQUETES 31	C. Postal	43700
Localidad	EL VENDRELL	Provincia	TARRAGONA
Teléfono	977000000	Email	jordirovirad@gmail.com

DATOS DEL RIESGO

Epígrafe	809A - PUESTOS DE VENTA AMBULANTES
Duración	Anual Prorrogable
Suma asegurada por siniestro y año	300.000
Volumen / Unidades	1
Descripción del riesgo	CABINAS GUARDA OBJETOS
Situación del riesgo	Territorio Nacional
Ámbito temporal	Siniestros ocurridos más dos años
Ámbito Territorial	Territorio Nacional
Conflicto de intereses	6.000

COBERTURAS

Básica	Contratada
Franquicia	300 Euros por siniestro
Sublímite	Sin sublímite
Ámbito Territorial	Territorio Nacional
Accidentes	Contratada
Franquicia	Igual C. Básica
Sublímite	150.000 Euros por víctima
R.C. Productos	NO CONTRATADA

OBSERVACIONES

En TARRAGONA, a 11 de Mayo de 2018

La Entidad Aseguradora

El Tomador del Seguro




Consejero Delegado MAPFRE ESPAÑA

EJEMPLAR PARA EL CLIENTE

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
SOLICITUD DE SEGURO



Referencia: 096COT0000000220610

Fecha: 11/05/2018

PRIMA DEL SEGURO

PRIMA NETA	IMPUESTOS	PRIMA TOTAL DEL SEGURO
125,00 Euros	7,69 Euros	132,69 Euros
Prima final incluyendo en su caso Campaña aplicada		

CONDICIONES ESPECIALES

PREAMBULO

El tomador reconoce expresamente que, con anterioridad a la celebración de este contrato, la aseguradora le ha facilitado la información referente a la legislación aplicable al contrato y a las diferentes instancias de reclamación.

Si el contenido de la póliza difiere de la proposición de seguro o de las cláusulas acordadas, el Tomador del seguro podrá reclamar a la entidad Aseguradora en el plazo de un mes a contar desde la entrega de la póliza para que se subsane la divergencia existente. Transcurrido dicho plazo sin efectuar la reclamación, se estará a lo dispuesto en la póliza.

DEFINICIONES

ASEGURADO: Persona titular del interés expuesto al riesgo a quien corresponden en su caso los derechos derivados del contrato. El Asegurado podrá asumir las obligaciones y deberes del Tomador del seguro.

Quando el Asegurado sea persona jurídica, tendrán también la condición de Asegurados sus directivos y empleados mientras actúen en el ámbito de su dependencia.

TERCERO: Cualquier persona física o jurídica distinta de:

1. El Tomador del Seguro, el Asegurado o el causante del siniestro.
2. Los familiares que convivan con las personas enunciadas en el apartado anterior.
3. Los socios y directivos del Tomador y del Asegurado.

En TARRAGONA, a 11 de Mayo de 2018

La Entidad Aseguradora

El Tomador del Seguro




Consejero Delegado MAPFRE ESPAÑA

EJEMPLAR PARA EL CLIENTE

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
SOLICITUD DE SEGURO



Referencia: 096COT00000000220610

Fecha: 11/05/2018

CONDICIONES ESPECIALES (continuación)

4. Los asalariados y persona que dependan del tomador de seguro o del asegurado cuando el siniestro se produzca en el ámbito de dicha dependencia salvo lo previsto en la cobertura de responsabilidad Civil de accidentes de trabajo, en caso de ser contratada la cobertura.

DAÑOS: Sólo serán indemnizables por esta póliza los daños:

CORPORALES: Las lesiones, enfermedades o fallecimiento sufrido por personas físicas.

MATERIALES: Los daños, deterioro o destrucción de una cosa, así como el daño ocasionado a animales.

PERJUICIOS: La pérdida económica consecuencia directa de los daños corporales o materiales, cubiertos por la póliza, sufridos por el reclamante de dicha pérdida.

SINIESTRO: Todo hecho de que pueda resultar legalmente responsable el Asegurado, siempre que sea objeto de este contrato de seguro y ponga en juego las garantías de la póliza de conformidad a los términos y condiciones pactados.

UNIDAD DE SINIESTRO: Se considerará como un sólo y único siniestro la sucesión de hechos o circunstancias que se deriven de un mismo origen o igual causa, con independencia del número de perjudicados y reclamaciones formuladas. Se considerará como fecha de ocurrencia del siniestro la del primer hecho o circunstancia siniestral.

MAXIMO DE INDEMNIZACION POR SINIESTRO: Cantidad máxima que, en cualquier caso, se verá obligado a indemnizar el Asegurador por cada siniestro amparado por la póliza, sea cual fuese el número de coberturas afectadas y el número de víctimas o perjudicados.

SUBLIMITES: Cantidades indicadas en las Condiciones Particulares que representan los límites máximos asumidos por el Asegurador para cada una de las coberturas especificadas en dichas condiciones, a tal efecto se entenderá como sublímite por víctima la cantidad máxima indemnizable por la póliza por cada persona física afectada por lesiones, enfermedad e incluso la muerte, estableciéndose en cualquier caso como límite máximo por siniestro el establecido en las Condiciones Particulares como máximo de indemnización por siniestro.

LIMITE POR ANUALIDAD: La cantidad máxima a cargo del Asegurador por cada período de seguro, con independencia de que sea consumida en uno o varios siniestros, entendiéndose por período de seguro el comprendido entre la fecha de efecto y de vencimiento, expresadas en las Condiciones Particulares o en el período anual establecido en el último recibo de primas.

FRANQUICIA: La cantidad o procedimiento para su deducción establecido en las Condiciones Particulares de esta póliza, que no será de cuenta del Asegurador por ser asumida directamente por el Asegurado o por otro seguro distinto.

MAPFRE ESPAÑA, Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. Carretera de Pozuelo, 52 - 28222 Majadahonda Madrid (ESPAÑA). Teléfono: 902 345 942. Fax: 917 097 447. Registro Mercantil de Madrid, tomo 487 folio 146, hoja M-933 inscripción 121. C.I.F.: A-28141935

En TARRAGONA, a 11 de Mayo de 2018

La Entidad Aseguradora

El Tomador del Seguro




Consejero Delegado MAPFRE ESPAÑA

EJEMPLAR PARA EL CLIENTE

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
SOLICITUD DE SEGURO



Referencia: 096COT0000000220610

Fecha: 11/05/2018

CONDICIONES ESPECIALES (continuación)

Por tanto, el Asegurador sólo indemnizará los siniestros hasta el límite de la suma asegurada en exceso de las cantidades resultantes como franquicias.

RECLAMACION: El requerimiento judicial o extrajudicial formulado con arreglo a derecho contra el Asegurado como presunto responsable de un hecho dañoso amparado por la póliza, o contra el Asegurador, en el ejercicio de la acción directa, por tal motivo. Así como la comunicación del Asegurado al Asegurador de cualquier hecho o circunstancia de la que pudieran derivarse responsabilidades.

OBJETO DEL SEGURO

El Asegurador garantiza al Asegurado, mediante el abono de la prima estipulada, el pago de las indemnizaciones por las que pueda resultar civilmente responsable conforme a derecho, por daños corporales o materiales y perjuicios ocasionados a terceros, así como los costes y gastos judiciales y extrajudiciales, siempre que el Asegurador asuma la dirección jurídica frente a la reclamación, y la prestación de fianzas para garantizar las resultas civiles de dichos procedimientos, de acuerdo con las definiciones, términos y condiciones consignados en la póliza y por hechos derivados del riesgo especificado en la misma.

ALCANCE DEL SEGURO

Se entenderá particularmente cubierta la responsabilidad civil derivada de los siguientes riesgos:

- Se amparará, conforme se estipula en este contrato, la responsabilidad civil que, directa o subsidiariamente, le sea exigida al Asegurado, en su condición de titular de las actividades referidas, por los actos u omisiones propios o de sus empleados o de las personas de quienes legalmente deba responder, pero con ocasión del desempeño de las funciones o cometidos encomendados en razón de sus empleos o cargos.
- En su calidad de propietario, arrendatario o usufructuario de los locales, recintos o instalaciones dedicados a la celebración de espectáculos públicos o actividades recreativas.
- Por daños producidos a consecuencia de incendio o explosión.
- Por el suministro de alimentos, comidas o bebidas realizado en los bares o restaurantes instalados dentro de los locales de espectáculos o recintos deportivos.

En TARRAGONA, a 11 de Mayo de 2018

La Entidad Aseguradora

El Tomador del Seguro




Consejero Delegado MAPFRE ESPAÑA

EJEMPLAR PARA EL CLIENTE

