

Gemma Moragues Sanromà

L'ADVOCACIA, UN MÓN PER DESCOBRIR

TREBALL DE FI DE GRAU

dirigit per el Sr. Gerard Valldubí

Grau d'Administració i Direcció d'Empreses



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Reus, Tarragona

2019

ÍNDEX

1. Títol, resum i paraules clau	5
2. Presentació.....	7
3. Introducció	8
4. Pla de l'empresa	9
4.1 Presentació de l'empresa	9
4.2 Presentació de l'emprenedora	9
4.3 Dades del projecte.....	10
4.4 Anàlisi de l'entorn i l'interior del negoci	10
4.4.1 Anàlisi del macro-entorn o general	10
4.4.2 Anàlisi del micro-entorn o entorn específic	14
4.4.3 Anàlisi intern	15
4.4.4 Matriu DAFO.....	16
4.4.5 Estratègia DAFO	17
4.5 Pla de marketing.....	18
4.5.1 Definició del nom, logotip i eslògan.....	18
4.5.2 Definició del mercat i anàlisi de la competència.....	19
4.5.3 Definició del servei i factors clau d'èxit.....	21
4.5.4 Comunicació i promoció	24
4.5.5 Distribució.....	25
4.5.6 Determinació del preu de venda i comparativa amb la competència.....	25
4.6 Àrea d'organització, gestió i recursos humans.....	27
4.6.1 Missió, visió i valors de l'empresa.....	27
4.6.2 Objectius del bufet	28
4.6.3 Anàlisi estratègic	29
4.6.4 Organització funcional de l'empresa.	29
4.6.5 Selecció de personal	31
4.6.6 Determinació de la forma jurídica i creació de l'empresa.	33
4.6.7 Permisos, llicències i documentació oficial.	35
4.6.8 Obligacions fiscals i comptables.	36
4.6.9 Patents i marques.....	37
4.6.10 Cobertura de responsabilitats.	37
4.7 Àrea econòmica-financera.....	38
4.7.1 Pla d'inversions inicials.....	38
4.7.2 Pla de finançament.	39

4.7.3	Previsió de vendes	39
4.7.4	Estimació de despeses fixes.....	42
4.7.5	Estimació de despeses variables.....	44
4.7.6	Política d'amortitzacions	45
4.7.7	Sistema de cobrament als clients.	45
4.7.8	Sistema de pagament als proveïdors.....	46
4.7.9	Compte de resultats.....	46
4.7.10	Càlcul del punt mort (punt d'equilibri).....	49
4.7.11	Pla de tresoreria.	50
4.7.12	Balanç de situació.	52
4.8	Viabilitat de l'empresa.....	56
5	Conclusions i estratègies de creixement	58
6	Bibliografia.....	60

INDEX TAULES

Taula 1. Propietats de l'empresa.....	10
Taula 2. Matriu DAFO.....	16
Taula 3. Estratègia DAFO.....	17
Taula 4. Nombre habitants Vallès Occidental.....	19
Taula 5. Anàlisi de la competència a Terrassa.....	21
Taula 6. Criteris honoraris Extrajudicial.....	26
Taula 7. Criteris honoraris Judicial.....	27
Taula 8. Preus Serveis.....	27
Taula 9. Salaris.....	32
Taula 10. Característiques SA / SL.....	33
Taula 11. Inversió Inicial.....	38
Taula 12. Finançament.....	39
Taula 13. Estimació de vendes 1er any.....	40
Taula 14. Estimació de serveis 1er any.....	40
Taula 15. Vendes – Escenari pessimista.....	41
Taula 16. Vendes – Escenari real.....	41
Taula 17. Vendes – Escenari optimista.....	42
Taula 18. Estimació de despeses fixes.....	42
Taula 19. Despeses Variables – Escenari pessimista.....	44
Taula 20. Despeses Variables – Escenari real.....	44
Taula 21. Despeses Variables – Escenari optimista.....	45
Taula 22. Política d'amortitzacions.....	45
Taula 23. Compte de resultats – Escenari pessimista.....	47
Taula 24. Compte de resultats – Escenari real.....	48
Taula 25. Compte de resultats – Escenari optimista.....	49
Taula 26. Pla de tresoreria – Escenari pessimista.....	51
Taula 27. Pla de tresoreria – Escenari real.....	51
Taula 28. Pla de tresoreria – Escenari optimista.....	52
Taula 29. Balanç de situació – Actiu – Escenari pessimista.....	53
Taula 30. Balanç de situació – Passiu + PN – Escenari pessimista.....	53
Taula 31. Fons de maniobra – Escenari optimista.....	53
Taula 32. Balanç de situació – Actiu – Escenari real.....	54
Taula 33. Balanç de situació – Passiu + PN – Escenari real.....	54
Taula 34. Fons de maniobra – Escenari real.....	54
Taula 35. Balanç de situació – Actiu – Escenari optimista.....	55

Taula 36. Balanç de situació – Passiu + PN – Escenari optimista.....	55
Taula 37. Fons de maniobra – Escenari optimista.....	55
Taula 38. Ràtios Viabilitat – Escenari pessimista.....	56
Taula 39. Ràtios Viabilitat – Escenari real.....	56
Taula 40. Ràtios Viabilitat – Escenari optimista.....	56

INDEX GRÀFICS

Gràfic 1. Producte Interior Brut Espanya	11
Gràfic 2. Taxa d'atur ambdós sexes Espanya	12
Gràfic 3. Tipus d'interès europeu BCE a llarg termini	12
Gràfic 4. Logotip.....	18
Gràfic 5. Organigrama de l'empresa.....	30

1. Títol, resum i paraules clau

Resum: En aquest treball de fi de grau, es pretén estudiar la viabilitat de la creació d'un nou bufet d'advocacia en el Vallès Occidental. Per fer l'anàlisi adient i més acurat, l'emprenedora, utilitza els coneixements adquirits en el grau d'Administració i Direcció d'Empreses. L'objectiu principal de Moragues Advocats SL, és generar valor als seus clients i, per aconseguir-ho, l'empresa basarà els seus principals valors en l'excel·lència, la confiança, el compromís i la proximitat. I ens ajudarem mitjançant el símbol i l'eslògan "Justícia i Cor", per tal de transmetre de manera directa i sentimental sobre els nostres clients. Per tal de executar el pla de negoci el més proper a la realitat, s'han contemplat, analitzat i estudiat diferents àmbits, anàlisi de l'entorn, pla de màrqueting, àrea d'organització, gestió i recursos humans, l'àrea jurídica fiscal, així com, l'àrea econòmica financera.

Paraules Clau: Emprenedoria, creació d'empreses, bufet d'advocats.

Resumen: En este proyecto final, se pretende estudiar la viabilidad de crear un nuevo bufete de abogados en el Vallès Occidental. Con el objetivo de realizar el análisis más correcto y preciso, la emprendedora, utiliza los conocimientos adquiridos en el grado de Administración y Dirección de Empresas. El objetivo principal de Moragues Advocats SL, es generar valor a sus clientes i, para conseguirlo, la empresa basará sus principales valores en la excelencia, la confianza, el compromiso y la proximidad. Y nos ayudaremos mediante el símbolo y el eslogan "Justícia i Cor", con el fin de transmitir de forma directa y sentimental sobre nuestros clientes. Con el objetivo de ejecutar el plan de negocios más próximo a la realidad, se han contemplado, analizado y estudiado diferentes ámbitos, análisis del entorno, plan de márketing, área de organización, gestión y recursos humanos, el área jurídico fiscal, así cómo, el área económico financiera.

Palabras Clave: Emprendeduría, creación de empresas, bufete de abogados.

Summary: In this final project, it's pretended to study the feasibility to create a new law firm in Vallès Occidental. In order to make the analysis correctly and accurate, the entrepreneur, use the knowledge acquired in the degree of Business and Administration and Management. The main objective of Moragues Advocats SL, is to generate value to your customers and in order to achieve this, the company will base its main values on excellence, trust, commitment and proximity. And we will help each other through the symbol and the slogan "Justícia I Cor", in order to transmit directly and sentimentally about our clients. So as to execute the business plan closer to reality, different areas have been contemplated, analyzed and studied, environment analysis, marketing plan, area of organization, management and human resources, the legal area, as well as, the economic-financial area.

Key Words: Entrepreneurship, business formation, law firm.

2. Presentació

L'any 2015, és l'any que vaig iniciar els meus estudis d'Administració i Direcció d'Empreses en la Universitat Rovira i Virgili de Tarragona (Reus).

Vaig decidir cursar aquests estudis ja que des de ven petita, sempre he estat vinculada a l'empresa i sempre m'ha motivat el món de l'emprenedoria i dels negocis. Quan era més petita em preguntava: Que és un negoci? Quina és la satisfacció que t'aporta una empresa? Quins són els passos per fundar una nova empresa?.. En definitiva, tot un seguit de preguntes que durant tota l'etapa educativa i en aquest projecte he pogut aprendre.

Durant aquests anys, he realitzat diverses assignatures que m'han ajudat a tenir els coneixements suficients per poder realitzar aquest projecte. Al tractar-se de la creació d'un negoci des de zero, he tingut que tractar amb àrees molt diverses, tot seguit faré esment de les assignatures que més vinculades estan amb aquest treball.

En l'àrea de màrqueting he realitzat Fonaments de Màrqueting, Direcció Estratègica de Màrqueting, Investigació de Mercats i Aplicacions, e-Marketing, Marketing Industrial i de Serveis, i Tècniques de Comunicació i Vendes. A l'àrea de Comptabilitat, he cursat, Introducció a la Comptabilitat, Comptabilitat Financera i Comptabilitat de Gestió. En l'àrea de les finances, Inversió i Finançament. A més a més, també podria dir que m'han servit d'ajuda les assignatures; Organització d'Empreses, Comportament Organitzatiu, Direcció de Recursos Humans i Direcció Estratègica.

Actualment, estic finalitzant els meus estudis amb l'esperança de que algun dia aquest somni de ser emprenedora es faci realitat, en aquest projecte, he gaudit i he intentat transmetre tota la motivació que a mi em transmetia.

3. Introducció

El treball que s'exposa a continuació reflexa la creació d'un negoci, concretament, un bufet d'advocats. El fet pel qual he decidit fer el treball sobre la creació d'una empresa des de zero i escollir el àmbit del meu treball (emprenedoria i pla d'empresa) és pel fet que, quan acabi els meus estudis de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat Rovira i Virgili i després de cursar el grau de Dret, m'agradaria crear aquest negoci, i gràcies aquest treball podré dur a terme l'estudi de la viabilitat d'aquest projecte i veure si és factible.

L'objectiu d'aquest treball, és crear la meua pròpia empresa, i veure com podria fer-ho, duent a terme un anàlisi del negoci en els primers anys des de que es posa en marxa, d'aquesta forma faré un estudi de la viabilitat econòmica, intentant que els càlculs siguin lo més reals possibles.

Per dur a terme aquest projecte, me hagut que qüestionar lo següent: Que necessito per crear aquest negoci?, Com puc aconseguir el finançament per posar-lo en marxa? Quins serveis puc oferir als meus clients? Com puc aconseguir que els ingressos superin les despeses? Quina és l'estratègia que seguiré per donar-me a conèixer? A quin lloc m'ubicaré per posicionar-me estratègicament? Una vegada plantejades aquestes preguntes, he tingut que crear una pauta per poder-les respondre i crear el meu pla d'empresa, aquest pla consta de diverses parts: l'anàlisi de l'entorn, el pla de màrqueting, l'àrea d'organització i gestió, l'àrea jurídic-fiscal i, per últim, l'àrea econòmica i financera.

4. Pla de l'empresa

4.1 Presentació de l'empresa

La idea de negoci, situat al Polígon Industrial Can Petit de Terrassa, consistirà en un bufet d'advocats, concretament amb el nom Moragues Advocats S.L., especialitzat concretament en l'àmbit del dret laboral, per regular les relacions entre els empresaris i els treballadors, i el dret mercantil, que regula les normes relatives als comerciants.

Es troba situat al polígon de Terrassa, per ser una zona industrial en la que hi ha abundants empreses i en la qual no hi ha una competència directa en aquesta especialització del dret.

Per tal de fidelitzar i que els clients guanyin confiança, la primera cita serà totalment gratuïta en el cas de que es contractin els nostres serveis.

La data estimada d'inici de l'activitat és aproximadament d'aquí uns sis anys, pel fet que s'han de cursar uns estudis previs per poder exercir en el món de l'advocacia.

4.2 Presentació de l'emprenedora

El plantejament d'aquest negoci sorgeix a partir dels coneixements de l'emprenedora, en un futur vull cursar el grau de Dret i posterior màster universitari en assessoria mercantil, laboral i fiscal, i actualment, he cursat Administració i Direcció d'empreses, per aquest fet em decanto pel dret laboral i mercantil.

La meva experiència laboral relacionada amb el tema del dret, fins ara, és poca, tot i que amb el món de l'economia i l'empresa, és més conegut. La falta d'experiència, provoca que sigui més adversa al risc, tot i que els coneixements reemplacen aquesta debilitat. Tot i així, el propòsit és que aquest negoci sigui viable, i per això es vol evitar endeutar l'empresa i aconseguir una massa crítica de clients fidels. Per tal d'aconseguir aquesta fidelització amb el client s'intentarà donar sempre el millor tracte possible. També se'ls hi tractarà de resoldre els dubtes que puguin tenir amb la màxima implicació i dedicació.

Tot i realitzar aquest projecte, com s'ha dit al principi no deixa de ser una idea de negoci, del qual és fa l'estudi de viabilitat realitzat a continuació, i que sol es duria a terme en un futur en cas de ser factible.

4.3 Dades del projecte

Característiques principals de l'empresa:

CARACTERÍSTIQUES PRINCIPALS	
Activitat	Serveis jurídics
Classificació d'activitats econòmiques	6910 Activitats Jurídiques
Forma Jurídica	Societat Limitada
Domicili Social	Polígon Industrial Can Petit de Terrassa
Serveis	Assessorament jurídic en l'àmbit laboral i mercantil
Clients	Petites i mitjanes empreses, particulars,..

Taula 1: Propietats de l'empresa (Font Pròpia)

4.4 Anàlisi de l'entorn i l'interior del negoci

A continuació he fet un anàlisi extern i intern, per tal de conèixer la meva empresa de la forma més concreta possible. L'objectiu d'aquest estudi és trobar tots els factors que formen part del negoci i els que l'envolten, per tal de poder veure com ens afecten al bufet.

4.4.1 Anàlisi del macro-entorn o general

Per tal d'analitzar de forma contundent el macro entorn de l'activitat de la nostra empresa, he valorat diferents escenaris d'anàlisi reconeguts internacionalment, com són l'anàlisi PESTEL, l'anàlisi ETOP, el diamant de Porter,..

En aquest cas, he decidit utilitzar el sistema d'anàlisi PESTEL, aquest es basa en sis factors de rellevància que poden tenir una gran afectació sobre la nostra empresa, com són: factors polítics, econòmics, socioculturals, tecnològics, legals i ecològics.

Factors polítics:

Actualment, s'han celebrat les eleccions generals a Espanya, en la que es pot observar un canvi important en la ideologia que representa a tots els espanyols. Si valorem els resultats del congres de l'any 2016, la força amb més representació va ser la dreta, liderada pel Partit Popular (PP), mentre que en les últimes eleccions de l'any 2019, la força política amb més representació ha estat l'esquerra, liderada pel Partit Socialista Obrer Espanyol (PSOE). Amb els resultats actuals, el PSOE no disposa de majoria absoluta i per tant ha de governar adoptant les mesures d'acord amb la resta dels partits.

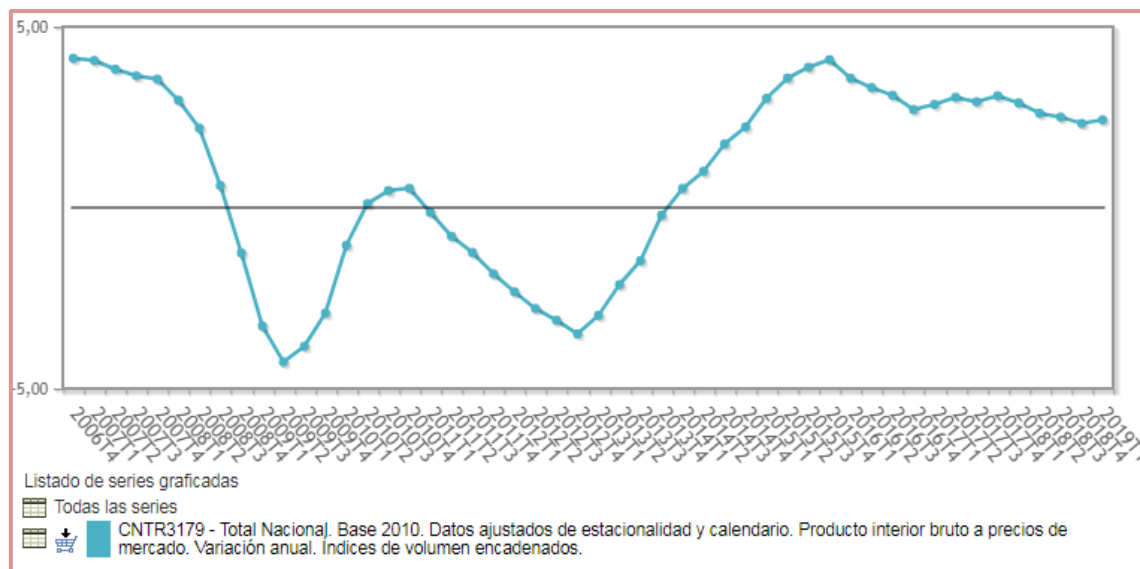
Si ens centrem en Catalunya, més concretament amb Barcelona, en les eleccions generals del 28 d'abril, la força més representada ha estat el PSC. A Terrassa, els resultats han estat similars.

Aquest possible canvi de govern, pot suposar una inestabilitat política i econòmica fins que es normalitzin tots els partits que han de formar govern. Actualment, cap partit disposa de majoria absoluta al congrés.

Com l'idea d'aquest negoci està plantejada per d'aquí sis anys, si segueix aquesta inestabilitat política, pot generar un problema pel nostre bufet. Ja que, aquest desacord entre partits poden fer incrementar els costos operatius o fins i tot produir el tancament d'instal·lacions.

Factors econòmics:

Des de l'any 2014, ha començat el creixement de l'anterior crisi viscuda a Espanya. És evident, que aquesta anterior crisi, va afectar considerablement l'economia de l'Estat i el sector dels serveis, incloent en aquest, els bufets d'advocats. Si analitzem el Producte Interior Brut (PIB) de l'Estat Espanyol, podem veure que és a partir del 2008 quan s'inicia aquesta gran crisi, i que no és fins l'any 2013-2014 quan es comença a recuperar. Actualment, el PIB està en creixement i la previsió és que en els següents anys es mantingui aquesta dinàmica. Aquest creixement ajuda a la creació de noves empreses, tant com a la reducció de la taxa d'atur.



Gràfic 2: Producte Interior Brut (Font INE)

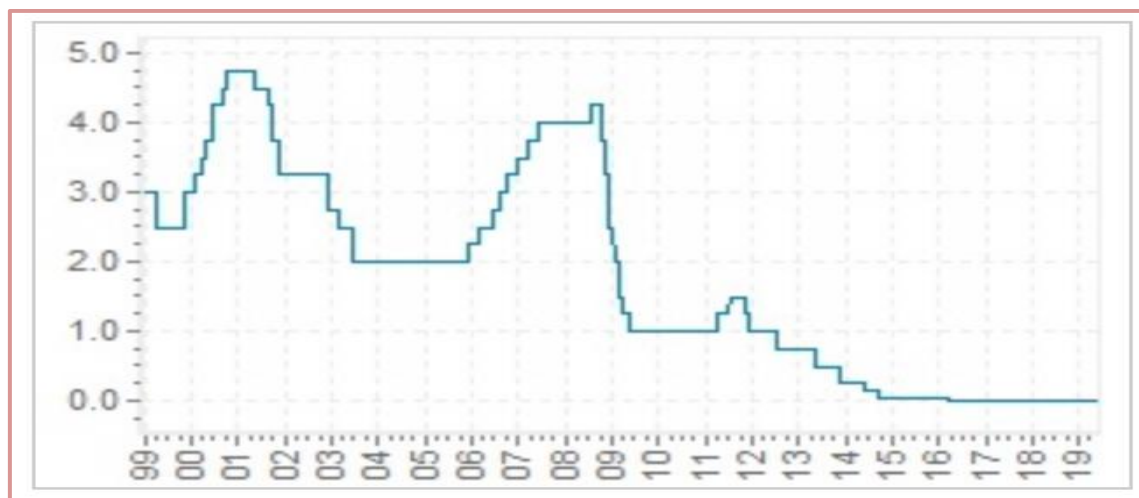
La taxa d'aturats a Espanya en el primer trimestre de l'any 2019, segons els valors de l'Institut Nacional d'Estadística és de 3.354,2 parats (dades en milers de persones).

Que si ho comparem amb el primer trimestre de l'any 2013, que va ser de 6.278,2 persones parades (dades en milers de persones), podem afirmar que l'Estat Espanyol està en creixement econòmic.



Gràfic 2: Taxa d'atur ambdós sexes Espanya (Font INE)

El tipus d'interès actual del Banc Central Europeu ha caigut en valors negatius, això fomenta noves inversions i beneficia a les empreses com nosaltres que busquen finançament.



Gràfic 3: Tipus d'interès europeu BCE a llarg termini. (Font Global-Rates)

Factors socioculturals i demogràfics:

Aquest tipus de factors recullen la cultura, les creences, la religió, les preferències, els hàbits, les actituds, els valors, el nivell de vida, l'educació, entre d'altres, de la vida de les persones que formen part de la societat en la qual es trobarà situada la nostra empresa.

Degut a l'inici de la sortida de la crisi que es va viure anteriorment, el número d'apertures de noves empreses ha anat augmentant. L'apertura d'aquestes empreses destaca sobretot en les grans ciutats com son Madrid i Barcelona, ja que s'ha produït una concentració de persones a les ciutats. És per això que en aquestes zones és on s'ubiquen més bufets d'advocats, i per tant suposa una major competència.

Un tret important d'aquest factor és que les persones som inestables i ens es dificultós arribar a un acord, aquest fet proporciona que hi hagi més problemàtica entre les persones i entres les persones i les empreses, fet que es necessiti en moltes ocasions dels serveis d'un bufet d'advocats.

Factors tecnològics:

Avui en dia, han sorgit molta avanços tecnològics que beneficien a les empreses, i com es d'esperar la nostra empresa vol preveure aquests canvis que és provoquen, per tal de realitzar la feina més ràpidament.

Internet, és el progrés tecnològic més important que s'ha dut a terme. Ja que gràcies a ell ens podem donar a conèixer mitjançant la nostra pàgina web i així poder arribar a un major nombre de persones que posteriorment poden convertir-se en clients. També cal dir, que gràcies a ell, ha sorgit el correu electrònic, amb el qual ens podem comunicar amb qualsevol persona amb molta rapidesa, facilitat i amb un cost insignificant.

A més a més, dels nous avanços tecnològics que mitjançant software de diferents nivells, ens permet: emmagatzemar informació de manera fàcil i accessible en un "núvol", disposar d'eines de treball que ens faciliten i gestionen de forma automàtica algunes de les tasques entre d'altres que ja estan més estandarditzades actualment.

Un dels avanços que beneficia al negoci, és la digitalització, ja que es una tècnica que permet tenir la documentació a Internet, i per tant, l'empresa pot accedir a ella d'una forma senzilla.

Factors polític i legals:

Al considerar-se la meva idea de negoci, un bufet d'advocats, aquesta àrea obliga a conèixer i estar actualitzada de totes les lleis que apliquen al nostre país, com poden ser: les lleis en l'àmbit laboral, de salut i seguretat, lleis de protecció, entre d'altres.

En els últims anys, s'han produït millores, reformes i un gran increment de normatives legals que impacten d'una manera important sobre la nostra empresa.

Factors ecològics:

En el sector en el qual és troba la meva empresa, els factors ecològics, no tenen una gran influència, tot i que evidentment s'ha de ser coneixedor de totes les lleis que s'apliquen en aquest entorn.

4.4.2 Anàlisi del micro-entorn o entorn específic

Per tal d'estudiar el micro-entorn de l'activitat de la nostra empresa, he valorat diferents mètodes d'anàlisi reconeguts internacionalment, com són l'anàlisi de les 5 forces de Porter, les 10 forces de Bueno Campos, Benchmarking, l'avaluació ponderada de l'atractiu del sector en el qual actua l'empresa i l'anàlisi dels grups de interès (stakeholders).

En aquest projecte, hem basat l'anàlisi del micro-entorn en el model de les 5 forces de Porter. Per tal d'analitzar el nivell de competència dintre de la indústria, l'enginyer i professor Michael Porter de l'escola de Negocis Harvard, va establir un model estratègic basat amb 5 forces que determinen la intensitat de competència i rivalitat en la indústria.

Poder de negociació dels clients (F1): Degut a l'alta competència en els serveis oferts, els clients tenen a la seva disposició més preus i valoracions per tal de negociar. Podem considerar el risc com a alt.

Poder de negociació dels proveïdors (F2): Pel nostre tipus d'empresa, no hi ha proveïdors que puguin afectar directament sobre la nostra activitat. Pel que podem considerar com a nul.

Amenaça de nous competidors (F3): L'amenaça de nous competidors és elevada, ja que les barreres d'entrada en aquest sector són escasses, és a dir, no hi ha obstacles que dificultin l'entrada d'una empresa. Cada dia hi ha més facilitats per poder ser emprenedor, a més a més, hi ha molts graduats de primers anys que poden buscar obrir el seu primer negoci.

Amenaça d'ingrés d'un servei substitut (F4): L'entrada al mercat d'un servei substitutiu, que en el nostre cas seria el servei de mediació, es pot considerar un impacte no rellevant.

Rivalitat entre els competidors (F5): Actualment, existeix a la nostra localitat un número d'empreses en el nostre sector que poden suposar un risc per la nostra empresa.

Tot i que, a la zona on està localitzat el bufet, el polígon de Terrassa, no hi ha competidors directes.

Després d'analitzar les 5 forces de Porter, i com podem veure en elles, el que suposa un major problema pel negoci, és la gran rivalitat que té el nostre bufet i l'amenaça de que entrin nous competidors en el mercat.

Per últim, el que suposa també un obstacle pel negoci és el poder de negociació que tenen els clients sobre nosaltres, ja que aquest tenen un gran nombre d'ofertes d'empreses diverses on poder anar. Al contrari que el poder de negociació dels proveïdors, ja que aquest poder pel nostre negoci és nul, o l'amenaça d'un servei substitutiu, que no ens afecta d'una manera rellevant.

4.4.3 Anàlisi intern

Debilitats:

L'inici d'una empresa, sempre és una de les principals debilitats ja que des d'un principi no es disposa d'un gran capital, i això dificulta qualsevol dels moviments i inversions. Per poder fer front, es demanarà un préstec al banc amb l'objectiu d'absorbir totes les despeses que s'ocasionin.

Un altre factor molt important, és que com es tracta d'una nova empresa, la població no ens coneixerà i serà més difícil fer-se un nom. Tot i que, amb la publicitat, les promocions, les xarxes socials i el boca a boca esperem donar-nos a conèixer, per així arribar al màxim de població possible.

Pel que fa a la plantilla, en un primer moments el bufet no disposarà de molt personal. A més a més, s'hauran de trobar persones qualificades, el qual requereix d'un cert temps d'estudi i decisió.

Una altra de les debilitats força important pel nostre bufet, són la falta d'experiència laboral. Tot i que s'espera que la part de coneixements dels quals és disposa i les ganes de treballar, minvi aquesta debilitat.

Fortaleses:

Un dels nostres punts forts per tal d'aconseguir una major cartera de clients seran els preus, els quals seran assequibles i és disposarà d'ofertes personalitzades en els serveis.

També disposem d'una bona ubicació pels serveis que s'ofereixen, cosa que permetrà a les empreses accedir-hi amb gran rapidesa i facilitat.

Cal destacar que la plantilla del bufet, oferirà tots els serveis amb implicació i dedicació, per tal de que els clients es sentin a gust amb nosaltres. És compta, a més a més, amb unes instal·lacions i material de treball adequat, per tal de satisfer-los.

El nostre bufet d'advocats també disposarà d'una capacitat d'organització, direcció i un gran nivell d'idiomes.

4.4.4 Matriu DAFO

DEBILITATS	FORTALESES
▪ Nova empresa ▪ Incorporació al mercat, per tant, al principi menys coneixement de l'existència del bufet per als clients ▪ Poc coneguda ▪ Falta d'experiència laboral ▪ Capital limitat ▪ Plantilla reduïda	▪ Preus assequibles ▪ Implicació i dedicació ▪ Capacitat d'organització i direcció ▪ Instal·lacions i material de treball adequat ▪ Gran oferta de serveis personalitzats ▪ Bona ubicació pel sector del dret que tractem ▪ Nivell d'idiomes: domini del anglès, el castellà i el català
AMENACES	OPORTUNITATS
▪ Competència que porta més temps en el sector ▪ Excés d'oferta per el gran número de despatxos existents ▪ Canvi continu de la legislació	▪ Expansió futura ▪ Entrada d'empreses estrangeres: capacitat per atendre clients estrangers. ▪ Incorporació de noves mesures avalades pel desenvolupament tecnològic. ▪ Amplia tipologia de clients als que atendre

Taula 2: DAFO (Font pròpia)

Amenaces:

Avui en dia, en el sector de l'advocacia hi ha molta competència, que disposen d'experiència en el sector. Malgrat això, el nostre bufet, per tal de donar-se a conèixer i aconseguir la major cartera de clients, opta per oferir uns preus inferiors als de la competència.

Pel que fa al nostre sector, s'ha de dir que és produeix un canvi continu de la legislació, cosa que suposa un cost per a l'empresa, sobre tot de temps.

Oportunitats:

En els últims anys, es pot observar que els mercats han crescut aclaparadorament, i s'han creat un gran nombre d'empreses. Per aquest motiu el nostre negoci té moltes possibilitats d'una expansió futura. També s'han produït moltes entrades d'estrangers al país, cosa que permet ampliar la nostra cartera de clients.

Gràcies al desenvolupament tecnològic, l'empresa disposa d'un gran ventall d'avantatges que pot utilitzar al seu favor, com seria la publicitat a un nivell més extens.

4.4.5 Estratègia DAFO

ESTRATÈGIA		ANÀLISI INTERN	
		DEBILITATS	FORTALESES
ANÀLISI DE L'ENTORN	AMENACES	Estratègia de supervivència (mini-mini). El nostre bufet intentarà estar sempre actualitzat a la legislació i, a més a més, demanarà un préstec al banc per poder fer front a les despeses en un primer moment.	Estratègia defensiva (màxim-mini) Tot i haver molta competència en el sector i que els clients disposin de bastant poder de negociació, la implicació i la dedicació que mostrarà el nostre bufet ens permetrà deixar lo més satisfets possibles als clients, i això provocarà que el risc d'amenaça disminueixi.
	OPORTUNITATS	Estratègia adaptativa (mini-maxi) A causa de l'entrada d'empreses estrangeres i l'amplia tipologia de clients serà més fàcil arribar a un major número de persones i que ens coneguin.	Estratègia ofensiva (maxi-maxi) Gràcies als preus assequibles i les ofertes personalitzades que ofereix el nostre bufet, podrem assolir una ampla cartera de clients que ens permetrà l'expansió futura.

Taula 3: Estratègia DAFO (Font pròpia)

4.5 Pla de marketing

4.5.1 Definició del nom, logotip i eslògan

Per tal de definir la denominació més idònia i més adequada pel nostre bufet, m'he basat en diferents aspectes, a més a més, m'he considerat com a la meua pròpia clienta, de forma que sigui lo suficientment crítica i aquest nom hem transmeti tota la confiança que necessita una empresa d'aquestes característiques. Per fer-ho, m'he inspirat amb dos dels valors que volem transmetre, és a dir, justícia, valentia i confiança.

Per aquest motiu, l'elecció escollida ha estat el nom que identifica la meua família, denominant l'empresa com a Moragues Advocats, S.L.

Un altra decisió important per la creació de l'empresa és el logotip i l'eslògan, aquests són la forma directa d'arribar als nostres clients. Tenint en consideració aquest comentari, he dissenyat el logotip de forma que s'aprecii la justícia a través de les balances ubicades en el centre del logotip i la força, a través dels dos lleons que sostenen l'equilibri.

En la següent imatge, es pot observar el logotip dissenyat:



Gràfic 4: Logotip (Font pròpia)

Per altra banda, l'eslògan, "Justícia i Cor", que tal i com indica l'Institut d'Estudis Catalans, és la virtut moral per la qual hom té com a guia la veritat, hom és inclinat a donar a cadascú el que pertany, a respectar el dret. I el cor, considerat com a seu del sentiment interior, del sofriment, de l'alegria i del desig.

4.5.2 Definició del mercat i anàlisi de la competència

4.5.2.1 Àrea geogràfica d'influència

La zona on s'ubicarà el nostre bufet, és una zona industrial, específicament un polígon industrial, on s'ubica un gran nombre d'empreses i locals comercials, a més és una zona propera al centre amb gran disponibilitat per aparcar.

Inicialment, s'ha previst donar servei especialment a la comarca del Vallès Occidental, tot i que també volem arribar a les comarques del Vallès Oriental, Barcelonès i Maresme. En un primer moment, s'han tingut en compte aquestes degut a que evidentment, la localització del nostre bufet limita considerablement la nostra àrea d'influència. Per tal de poder tenir un estudi del mercat on és troba situat el negoci, es detalla el nombre d'habitants per cada municipi de la comarca del Vallès Occidental:

MUNICIPI	NOMBRE D'HAB.
Badia del Vallès	13.417
Barberà del Vallès	32.839
Castellar del Vallès	24.036
Castellbisbal	12.332
Cerdanyola del Vallès	57.740
Gallifa	169
Matadepera	9.291
Montcada	35.599
Palau-solità i Plegamans	14.636
Polinyà	8.389
Rellinars	747
Ripollet	38.347
Rubí	76.423
Sabadell	211.734
Sant Cugat del Vallès	90.664
Sant Llorenç Savall	2.371
Sant Quirze del Vallès	19.939
Santa Perpètua de Mogoda	25.705
Sentmenat	8.957
Terrassa	218.535
Ullastrell	2.069
Vacarisses	6.486
Viladecavalls	7.480
Vallès Occidental	917.905

Taula 4: Nombre habitants Vallès Occidental 2019 (Font: Consell Comarcal del Vallès Occidental)

Per tal de decidir la ubicació, he tingut en compte els següents criteris:

- Zona industrial amb un gran nombre d'empreses i locals comercials.
- Zona amb gran nombre d'habitants.
- Disponibilitat d'accés i aparcament.
- Zona ben comunicada.

La ciutat escollida ha estat Terrassa, més concretament al Polígon Industrial Can Petit, aquesta zona compleix amb els criteris/requisits esmentats anteriorment.

4.5.2.2 Possibilitat de creixement

La possibilitat de creixement és elevada, doncs si tenim en consideració el nombre d'habitants i empreses que hi ha a Catalunya facilita la possibilitat de la creació d'un segon bufet en una altra de les províncies.

4.5.2.3 Mercat Potencial

El perfil de client a qui estan enfocats els nostres serveis seran els següents, considerant pràcticament la totalitat de la població adulta:

- Clients particulars.
- Petites i mitjanes empreses.
- Administració pública

4.5.2.4 Anàlisi de la competència

Per crear el meu negoci, un aspecte que s'ha de tenir en compte, és la competència que hi ha en aquest sector, la qual s'hi troba una alta rivalitat, tot i que, a la zona on està localitzat el negoci, el polígon de Terrassa, no hi ha competidors directes. De totes formes, he analitzat les empreses del mateix sector que es troben situades a Terrassa, per tal d'obtenir informació sobre els serveis que ofereixen.

Respecte a la competència, em trobo amb un desavantatge que és la falta d'experiència i que moltes persones ja estan fidelitzades amb els bufets ja existents, ja que és un sector en el qual la confiança és un punt important entre advocat/client. De totes formes, com el nostre negoci s'especialitza amb el dret laboral i mercantil, captarà l'atenció de tots els clients que requereixin d'aquests tipus de serveis, proporcionant-los-hi la màxima atenció possible i els millors serveis, fent així que es fidelitzin a la nostra empresa.

La clau de que el negoci funcioni, és entrar al mercat amb preus baixos i competitius, i una vegada s'hagi aconseguit una important cartera de clients, l'objectiu del negoci s'era la diferenciació.

Per tal de fer un anàlisi més acurat, he buscat informació dels diferents bufets que s'ubiquen a Terrassa i els serveis que ofereixen en relació a l'àmbit que nosaltres oferim. Per fer-ho, hem utilitzat l'eina SABI i, a més a més, s'ha fet recerca per internet.

En la següent taula, s'anomenen alguns dels bufets d'advocats:

BUFETS ADVOCATS TERRASSA	LABORAL	MERCANTIL
Marcet Abogados	☒	☒
Asesoría Prima Ius SCP	☒	☒
Despatx d'advocats Badia, S.L.P	☒	☒
Bufet Alvarez Advocats	☒	☒
Jose Pastor Abogados	☒	☒
Bigorra Advocats	☒	☒
Solsona Assessors, S.L.P	☒	☒
Tatché Advocats Terrassa	☒	☒
Isern Vilardell Advocats	☒	☒
GB Advocats	☒	☒
Abogado en Terrassa Garcia Matute	☒	☒
Pedro Conejero López	☒	☒
IncedoAbogados / IncedosportLex	☒	☒
Espaihumana	☒	☒
Ètic advocats	☒	☒

Taula 5: Anàlisi de la competència a Terrassa (Font Pròpia)

4.5.3 Definició del servei i factors clau d'èxit.

En l'àmbit de dret, existeixen diverses especialitzacions, entre les més importants estan les següents: dret constitucional, dret administratiu, processal, penal, laboral, tributari o fiscal, internacional públic, mercantil, civil,...

4.5.3.1 Definició del servei

La competència avui en dia en el sector dels serveis és molt elevada, és per això, que cada dia més, és necessari que el servei ofert estigui realitzat per professionals especialitzats. Considerant l'especialització com una de les principals forces de la nostra empresa, el negoci s'especialitzarà inicialment amb dues tipus d'àrees:

Dret Laboral:

Branca ubicada entre el dret públic i privat que regula les relacions que s'estableixen a causa del treball humà entre treballadors i empresaris. El compliment de les obligacions de totes les parts que intervenen són garantides per les regles jurídiques.

Està format per diverses parts:

- Dret individual del treball
- Dret col·lectiu del treball
- Dret de Seguretat Social
- Dret processal laboral

A continuació es detallen els serveis que en un primer moment es preveu oferir en el nostre bufet, en relació a l'àmbit de dret laboral:

- Relacions entre el treballador i l'empresa.
- Acomiadaments laborals.
- Contracte de treball (Extinció de contractes, reclamació de quantitat, finiquito,...)
- Fals autònoms i falsos becaris.
- Mobbing o assetjament laboral.
- Accidents de treball o infermetats professionals.
- Pagament de la seguretat social
- Incapacitat laboral.
- Pagament dels salaris.
- Vacances laborals.

Dret Mercantil:

És una branca del dret privat que regula les normes relatives als comerciants en els exercicis que realitzen a la seva professió.

Abarca molts blocs, que es poden dividir amb:

- L'estatut jurídic del empresari o comerciant
- Dret de la Competència
- Dret de la Propietat Industrial, compost pel Dret de marques, patents , dissenys industrials, etc.
- Dret de societats o Societari
- Títols de crèdit i títols-valors
- Obligacions i contractes mercantils
- Dret Bancari, d'Assegurances i del Mercat Financer
- Dret Concursal
- Dret de Navegació
- Dret Mercantil Internacional o Dret dels Negocis Internacionals

També oferirem assessorament i assistència a cada estructura societària adaptada a cada projecte empresarial.

Més específicament, oferirem assessorament en cada una d'aquestes àrees mercantils:

- Modificació, transformació, fusió, liquidació i dissolució de societats.
- Constitució de noves societats, filials, sucursals, unions temporals d'empreses, agrupacions d'interès econòmic,..
- Ampliació i reducció de capital
- Reestructuracions de l'accionariat i successió mercantil.
- Redacció de protocols familiars.
- Holding empresarial, tant a nivell internacional com nacional

4.5.3.2 Factors clau d'èxit:

El nostre negoci vol apostar per ser l'empresa líder en el sector del dret laboral i mercantil. Per poder aconseguir aquest objectiu, el bufet seguirà una sèrie de criteris i/o valors que facilitaran tant la captació de clients com la fidelització.

🌈 Qualitat i eficiència:

El bufet oferirà un servei de qualitat als seus clients, ja que tindran a la seva disposició personal professional preparat per solucionar tots els seus problemes i qüestions.

✚ Seguretat i confiança:

El nostre bufet vol oferir a tots els seus clients una seguretat i confiança addicional respecte a tots els altres negocis d'aquest sector. Per aquest motiu, se li garanteix al client una devolució del 5% de la quantia pagada si no està satisfet amb el servei ofert. A més a més, per establir i reforçar la confiança amb els clients, s'intentaran acumular el màxim de moments possibles amb ells.

✚ Atenció personalitzada:

S'estudiarà de forma personalitzada i individualitzada cada cas per tal de donar la solució legal més idònia.

✚ Accessibilitat:

Per tal de que els clients puguin sentir la facilitat i comoditat de contactar amb el nostre bufet, amb la contractació del nostre servei, es posarà a la disposició dels clients un telèfon, correu electrònic i whatsapp per tal d'aclarir qualsevol dubte o possibles urgències que puguin sorgir.

✚ Amplitud dels horaris:

Oferim els nostres serveis de les 08.00h a les 13.00h i de les 15.00h a les 18.00h. En casos puntuals i excepcionals, el bufet ampliarà l'horari per tal de facilitar les reunions amb els clients.

✚ Assequible i amb facilitats de pagament:

Volem estar a l'abast del màxim de clients possibles, per aquest motiu no disposem d'uns preus elevats i s'ofereix en alguns casos, la possibilitat de pagar els honoraris de forma finançada. A més a més, tal i com ja he esmentat anteriorment, la primera cita serà gratuïta en cas de que es contractin els nostres serveis.

4.5.4 Comunicació i promoció

Els principals mitjans i sistemes de publicitat utilitzats per guanyar mercat laboral seran anuncis en els principals medis informatius, com per exemple diaris, revistes, cartells... A part, després d'analitzar l'audiència del sector, el negoci també és donarà a conèixer mitjançant Internet i les xarxes socials, ja que és la forma més econòmica de promocionar-se. És farà per mitjà de les aplicacions que s'utilitzen més avui en dia (LinkedIn i les pàgines webs més visitades actualment, com en són un exemple, Instagram, Facebook i Twitter), que actualment són un dels millors recursos per donar-se a conèixer pública i obertament.

Per influir efectivament sobre la demanda i aconseguir el nivell de clients prefixat utilitzarem ofertes especials, ja que ajuden en el llançament per començar a donar-se a conèixer de forma eficaç. L'objectiu es captar, mantenir i seguir guanyant bons clients.

A més a més, és faran fer 500 targetes de visita per repartir a les empreses més properes.

Finalment, si el negoci proporciona guanys suficients i és fiable, es contractarà una empresa externa experta amb campanyes de màrqueting, per arribar a un públic més ampli i que faciliti la nostra expansió futura..

4.5.5 Distribució

Per tal de fer arribar els serveis que ofereix el bufet als clients, és duran a terme un seguit de processos.

La directora general s'encarregarà de crear una pagina web. Concretament utilitzarà el sistema WordPress amb els coneixements adquirits en el grau d'Administració i Direcció d'Empreses. La creació d'aquesta pàgina, serà de forma gratuïta, i per tant, no suposarà un cost per a l'empresa.

Per tal de repartir les targetes de visites és faran visites a domicili a les empreses més properes, ja que un dels objectius del negoci és donants a conèixer.

Per últim, a part d'utilitzar les xarxes socials per arribar als possibles clients, també es farà una campanya mitjançant el correu electrònic, en la qual ens donarem a conèixer i explicarem els serveis que oferim en el nostre bufet. Aquesta campanya anirà bàsicament orientada a les empreses del territori.

4.5.6 Determinació del preu de venda i comparativa amb la competència

La política de preus del nostre servei és el que proporcionarà els ingressos i posteriors beneficis a la nostra empresa, és per això, que s'han valorat les següents principals estratègies de preus o més utilitzades actualment, com són:

- ✚ Estratègia de descremat de preus, segons Stanton, Etzel i Walker, consisteix en sortir al mercat amb un preu inicial alt aconseguint així captar als compradors que realment desitgen el producte i tenen la capacitat econòmica per adquirir-lo.

- ✚ Estratègia de preus de penetració, segons Kotler, Armstrong, Cámara i Cruz, consisteix en aconseguir un important nombre o volum de ventes en un àmbit altament competitiu, a partir de la fixació d'un preu comparativament més baix respecte a la resta de competidors.
- ✚ Estratègia de preus de prestigi segons, Kerin, Berkowitz, Hartley i Rudelius, consisteixen en la fixació d'un preu alt indicant així la qualitat o estatus del servei o producte ofert.
- ✚ Estratègia de preus orientats a la competència, segons Águeda Esteban Talaya, consisteixen en fixar un preu similar o inferior al de la nostra competència.
- ✚ Estratègia de preus per cartera de productes, segons Kotler, Armstrong, Cámara i Cruz, consisteix l'estratègia per fixar el preu d'un producte ha de ser diferent si el producte forma part d'un grup de productes.
- ✚ Estratègia de preus per àrees geogràfiques, segons Águeda Esteban Talaya, el transport és un factor important en la fixació dels preus. El valor d'un producte creix a mesura que la distància del lloc d'origen augmenta.

Per tal de tenir més facilitat alhora d'entrar al sector de la nostra activitat, hem decidit que la política de preus del nostre bufet, estarà orientada en base als preus oferts de la competència. És així, que la determinació del preu de venda, s'ha fet en base als criteris d'honoraris professionals redactats en el sens de la comissió d'honoraris de l'il·lustre col·legi d'Advocats de Barcelona tal i com utilitza de guia la nostra competència.

En aquests document, s'orienta mitjançant unes escales, la quantia i diferenciant les actuacions judicials de les extrajudicials el valor d'una hora de treball. En la següent taula, podem observar aquestes escales d'honoraris, extrets del propi document:

Escala 1 (extrajudicial)		
Base	Escala	Acumulat
Fins a 10.000 €		150 €/h
Fins a 50.000 €	0,15%	210 €/h
Fins a 100.000 €	0,10%	260 €/h
Fins a 500.000 €	0,04%	400 €/h
Fins a 1.000.000 €	0,02%	500 €/h
Fins a 2.000.000 €	0,01%	600 €/h
L'excés	0,01%	* €/h

Taula 6: Criteris Honoraris ExtraJudicial. (Font: Criteris honoraris de Barcelona)

La taula 6 recull els honoraris que moltes empreses utilitzen en cas de ser un procés extrajudicial i tenint en consideració la base.

Escala 2 (judicial)	Fc1		Fc2		Fc3		Fc4		Fc5	
Base	%	€/h	%	€/h	%	€/h	%	€/h	%	€/h
Fins a 3.000 €	10	300	15	450	20	600	30	900	40	1.200
Fins a 20.000 €	8	1.660	12	2.490	15	3.150	20	4.300	22	4.940
Fins a 50.000 €	7	3.760	9	5.190	11	6.450	15	8.800	17	10.040
Fins a 100.000 €	4	5.760	5	7.690	8	10.450	10	13.800	11	15.540
Fins a 300.000 €	2	9.760	2,5	12.690	4	18.450	7	27.800	8	31.540
Fins a 600.000 €	1	12.760	1	15.690	2	24.450	5	42.800	5,5	48.040
Fins 1.500.000 €	0,5	17.260	0,75	22.440	1,5	37.950	3	69.800	3,25	77.290
L'excés	0,25		0,3		0,5		0,6		0,75	

Taula 7: Criteris Honoraris Judicial. (Font: Criteris honoraris de Barcelona)

La taula 7 recull els honoraris que moltes empreses utilitzen en cas de ser un procés judicial i tenint en consideració la base i el fons d'escala.

A continuació es mostren les tarifes que hem aplicat o que s'han establert en funció dels nostres serveis:

TIPUS DE SERVEI	PREU SERVEI
Consultes	1a consulta → Gratuïta, en cas d'acceptació de servei / 50 €
Consultes via pàgina web o correu	25 €
Assessorament laboral empreses:	160€
Assessorament mercantil empreses:	200€
Preu hora advocat principal	120,00 €/h
Preu hora advocat associat	70,00 €/h

Taula 8: Preus serveis. (Font Pròpia)

Aquests preus es veuran afectats anualment per l'increment de l'IPC.

4.6 Àrea d'organització, gestió i recursos humans

4.6.1 Missió, visió i valors de l'empresa

Missió

Atorgar serveis legals d'alta qualitat en el camp del dret laboral i mercantil, oferint l'excel·lència no tant sols de la qualitat del treball del lletrat, sinó també del tracte amb els clients, fent que aquestes aconseguixin la satisfacció total i cobrint totes les seves necessitats.

Visió

Moragues advocats S.L. és un despatx que anhela a l'excel·lència dels serveis oferts. Que la firma és posicioni com la firma líder a Terrassa, fent-nos així els socis estratègics, per oferir els màxims serveis i brindar als nostres clients les màximes solucions legals de la formes més ràpides, rendibles i innovadores possibles.

Valors d'una empresa

Els valors que regeixen la conducta d'aquest negoci i la creença dels professionals són les següents:

- Excel·lència: Realitzar una formació contínua per garantir una capacitat tècnica, tenint en compte l'actualització de tots els canvis legislatius, per ser innovadors i creatius.
- Confiança: la relació advocat/client és regeix per la confiança i exigeix d'aquesta una conducta professional honrada, honesta i ètica.
- Compromís: Orientar els propis interessos i conductes professionals cap a les necessitats, prioritats i peticions del client.
- Proximitat: Fer que el client es senti a gust e intentar millorar cada dia més els serveis que oferim als nostres clients sabent els seus interessos.

4.6.2 Objectius del bufet

Els objectius són una de les parts imprescindibles en un negoci ja que ajuden al desenvolupament i creixement del mateix. L'inici, és fixar i definir quins son els objectius que aconseguiran dur a terme aquesta empresa com un dels bufets més respectats i valorats en el Vallès Occidental.

A continuació es detallen els principals objectius de la nostra empresa:

- Donar un bon servei als nostres clients
- Obtenir beneficis nets.
- Posicionar la marca en el mercat com justa.
- Fidelització de la nostra cartera de clients, donant una resposta ràpida i tenint un tracte personal i directe.
- Incorporar persones responsables i motivades en el seu lloc específic de treball.
- Augmentar la facturació cada any un 5%.

4.6.3 Anàlisi estratègic

Per tal d'escollir una de les millors estratègies, m'he basat amb el criteri de Michael Porter, aquest va establir que per aconseguir un avantatge competitiu al mercat, l'empresa s'havia de basar en una de les tres estratègies següents:

Estratègia de lideratge en costos

Per tal de que una empresa pugui aconseguir un avantatge amb costos, els preus dels serveis han de ser inferiors als de la competència.

Estratègia de diferenciació de productes

Aquesta estratègia, consisteix en oferir un servei que comparat amb el ofert per la nostra competència, demostrï que hi ha certs atributs que fan el servei exclusiu.

Estratègia d'enfocament o segmentació de mercat

En aquest cas, s'ha de conèixer el comportament de les persones a l'hora de consumir un servei per oferir exactament el que es necessita.

Dites i havent valorat totes les estratègies, la nostra empresa optarà per l'estratègia en costos en un primer moment, ja que hi ha molta competència en el sector de l'advocacia, a més a més, al principi, és difícil poder aconseguir una significant diferenciació del servei, i és per això, que per facilitar l'entrada al mercat de la nostra empresa s'ha decidit optar per aquesta. Tot i que més endavant, s'optarà per una estratègia de diferenciació en el nostre servei, ja que per l'empresa és més sostenible.

4.6.4 Organització funcional de l'empresa.

L'organització funcional de l'empresa, s'estructurà d'inici de la següent manera, directora general que realitzarà també les tasques d'Advocada principal, advocat associat i un assistent administratiu i financer.

Amb la intenció de que en un futur aquesta estructura es vegi modificada i ampliada per una evolució de la pròpia empresa, per lo que la previsió és que en aquesta es vagi incrementant el personal.

La forma més gràfica de mostrar la nostra organització inicial és a través de l'organigrama de la següent figura, on es pot observar els diferents nivells jeràrquics de responsabilitat i organització que es duran a terme.

🌈 Organigrama i estructura:

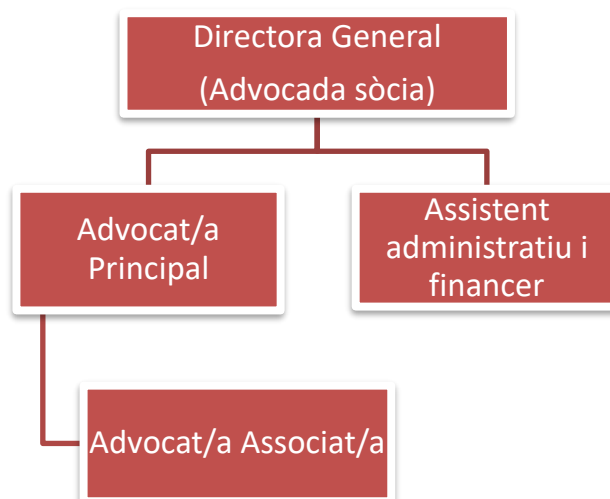
Directora general (advocada sòcia): Assessoria i defensa jurídica de la cartera de clients, gestió financera i control de la facturació, distribució dels clients i peticions amb l'advocat principal, associat i futurs, gestió d'equips i gestió del personal del bufet. És a dir, la directora general farà tota la gestió i direcció del negoci. Farà el seguiment de tot el respectiu al bufet, des del compliment de les obligacions dels treballadors així com la coordinació/presa de decisió de totes les operacions que s'hagin de realitzar per tal de garantir un bon funcionament de l'empresa.

Advocat Principal: Assessoria i defensa jurídica de la cartera de clients, estudi i resolució dels casos plantejats pels clients, realització d'informes jurídics i resolució de consultes.

Advocat associat: Estudi i resolució dels casos plantejats pels clients, realització d'informes jurídics i resolució de consultes, participació en la millora continua dels processos i les operacions de l'equip.

Assistent administratiu i financer: Depenent de la direcció general, s'encarrega de l'atenció al client, gestió del material administratiu, gestió d'arxiu, coordinació de l'agenda, gestió de les despeses i control de pagaments a proveïdors, conciliació bancària i gestió de cobrament, control de la morositat i gestió de la tresoreria.

L'empresa inicialment comptarà amb dos serveis externs: un encarregat de fer la neteja del local setmanalment, i un altre que realitzarà el manteniment dels equips informàtics.



Gràfic 5: Organigrama de l'empresa (Font pròpia)

4.6.5 Selecció de personal

Avui en dia ens trobem amb que no hi ha una elevada dificultat per poder trobar personal jove amb la formació necessària per exercir, el personal és el cor de la nostra empresa, és per això, que es realitzarà un procés de selecció precís i acurat, que el durà a terme la directora general.

Amb l'objectiu de seleccionar als candidats, les premisses, el procediment i requisits necessaris seran el següents:

Es requerirà la titulació necessària per exercir en el seu lloc de treball, es valorarà significativament l'experiència, la imatge i l'habilitat d'expressió. Doncs són totalment necessaris pel bon funcionament del nostre bufet. S'efectuarà una entrevista personal amb la directora general on es sotmetrà al candidat a una sèrie de preguntes i exercicis psicològics.

Per tal de seleccionar-los, també es tindrà cura el lloc de residència del candidat doncs el nostre bufet velarà per la continuïtat oferint estabilitat laboral.

4.6.5.1 Aspectes laborals, recursos humans, tipus de contractes

El tipus de contracte a l'inici de la creació de l'empresa, estarà associat directament al càrrec ocupat i la responsabilitat necessària dintre de l'empresa.

Tipus de contractes

El tipus de contractes escollits variarà de la següent forma:

- Directora General → Contracte de forma indefinit ordinari. Aquest contracte serà a temps complert, amb un horari de 8 a 13 i de 15 a 18hores, de dilluns a divendres amb un total de 40 hores setmanals.
- Advocat Principal → Contracte de forma indefinit ordinari. Aquest contracte serà a temps complert, amb un horari de 8 a 13 i de 15 a 18hores, de dilluns a divendres amb un total de 40 hores setmanals.
- Advocat associat → Contracte de forma temporal de obra o servei. Aquest contracte serà a temps complert, amb un horari de 8 a 13 i de 15 a 18hores, de dilluns a divendres amb un total de 40 hores setmanals.

- Assistent administratiu i financer → Contracte de forma indefinit ordinari. Aquest contracte serà a temps complert, amb un horari de 8 a 13 i de 15 a 18hores, de dilluns a divendres amb un total de 40 hores setmanals.

En el cas d'una possible ampliació de personal, el procediment seria el següent: es transformaria el contracte de l'advocat associat a en indefinit ordinari, a més aquest passaria a ser advocat principal i es contractaria un nou advocat associat amb contracte temporal.

Els llocs de treball i el salari brut base, quedarien definits per la següent taula:

LLOC DE TREBALL	TIPUS DE CONTRACTE	JORNADA	SALARI BASE
Directora General	Indefinit / Jornada Complerta	1.772 hores anuals	26.000,00 € / any
Advocat Principal	Indefinit / Jornada Complerta	1.772 hores anuals	24.000,00 € / any
Advocat Associat	Temporal / Jornada Complerta	1.772 hores anuals	22.100,00 € / any
Auxiliar Administratiu	Indefinit / Jornada Complerta	1.772 hores anuals	12.000,00 € / any

Taula 9: Salaris. (Font Pròpia)

Les disposicions generals en el nostre bufet, quedaran definides pel conveni col·lectiu d'advocats i el d'Oficines i Despatxos de Catalunya, algunes de les més importants són les següents:

- Jornada de treball, aquesta queda establerta en 1772 hores anuals.
- El salari base definit en l'anterior taula, reflecteix el salari base més les dues pagues extraordinàries.
- La revisió salarial s'incrementarà segons es marqui en el conveni.

Vacances

Les vacances estaran regides pel conveni col·lectiu, aquest dicta que els advocats tindran dret a gaudir de 25 dies laborables de vacances anuals retribuïdes. D'aquests dies laborables, 15 es realitzaran obligatòriament entre els mesos de Juliol i Agost, la resta de dies quedarà determinat segons acord entre l'advocat i el propi despatx. El mateix procediment s'aplicarà per l'auxiliar administratiu contractat.

4.6.6 Determinació de la forma jurídica i creació de l'empresa.

4.6.6.1 Determinació de la forma jurídica

Per tal de determinar la forma jurídica escollida per a l'empresa més adient s'ha tingut en compte els diversos tipus de societats que hi ha, com són l'anònima, la limitada, la cooperativa, la col·lectiva, la laboral, entre d'altres. Tot i que he fet una comparativa exhaustiva entre la societat anònima i la societat limitada, considerant ambdues com dos de les formes jurídiques capitalistes més populars actualment en el món empresarial.

Diferències i similituds:

	SOCIETAT ANÒNIMA	SOCIETAT LIMITADA
Socis:	Mínim, 1	Mínim, 1
Responsabilitat:	Es limita exclusivament al capital aportat pels socis.	Es limita al capital aportat pels socis. Únicament respon als deutes de l'entitat per capital invertit.
Capital social mínim:	Mínim 60000,00.- € Desemborsament del 25% en el moment de la constitució.	Mínim 3000,00.- € Desemborsament íntegre en el moment de la constitució.
Raó Social:	Nom de l'empresa seguit de Societat Anònima o SA	Nom de l'empresa seguit de Societat Limitada o SL; Societat de Responsabilitat Limitada o SRL
Classe de socis:	Treballadors i capitalistes	Treballadors i capitalistes.
Cotització:	Cotització en borsa	No poden cotitzar
Societat més utilitzada :	Grans empreses	Petites i mitjanes empreses, PIMES

Taula 10: Característiques SA/SL. (Font Pròpia)

Valorant detingudament cada un dels avantatges e inconvenients de les dues societats, la forma jurídica escollida per la nostra empresa és la Societat de Responsabilitat Limitada o SL. Aquesta és un tipus de societat mercantil en la qual la responsabilitat està limitada al capital aportat, i per tant, en el cas que es contreguin deutes no es respon amb el patrimoni personal dels socis, sinó que és la pròpia societat amb el seu patrimoni la que ha de fer front als deutes socials. A més a més, aquesta és la més utilitzada en PIMES, i el capital social mínim per constituir l'empresa és de 3.000,00.-€ sense límit de participació.

4.6.6.2 Creació de l'empresa

Per seguir amb la creació de l'empresa, el ministeri d'indústria, comerç i turisme ofereix un servei anomenat CIRCE, que és un centre d'informació que permet realitzar telemàticament, tots els tràmits de constitució i posada en servei de determinades societats mercantils a Espanya comunicant-se amb tots els organismes implicats (Agència tributaria, seguretat social, registre mercantil, notaria,..). ,

Per seguir amb la creació, s'haurà de complimentar el document únic electrònic o DUE. Tenint dues possibilitats per fer-ho: Omplir el formulari DUE a través del portal CIRCE (és necessari d'un certificat electrònic) o acudir a un punt d'atenció a l'emprenedor (PAE).

Els passos a seguir per la creació de la nova societat, són els següents:

Reserva de la denominació social: Per fer-ho, hem de dirigir-nos al Registre Mercantil Central i sol·licitar el certificat negatiu de denominació social, en altres paraules, el document oficial que acredita que la denominació de l'empresa no coincideix amb cap altra societat ja existent.

Aportació del capital social: Un cop obtingut el certificat anteriorment mencionat, haurem d'ingressar el capital mínim inicial, és a dir 3.000,00€ de forma íntegra i obtenir la certificació acreditativa de l'import.

Omplir el formulari DUE: Un cop obtinguts els dos certificats anteriors, podem complimentar el DUE a través del portal CIRCE o acudint a un centre PAE.

El sistema telemàtic de creació d'empreses, un cop complimentat el DUE, realitza sense intervenció de l'emprenedor els següents passos:

- Sol·licitud del NIF provisional
- Liquidació de l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats
- Inscripció en el Registre Mercantil Provincial
- Tràmits a la Seguretat Social
- Expedició de l'escriptura inscrita
- Sol·licitud del NIF definitiu de la societat.

Atorgament de l'escriptura de constitució: Amb l'enviament del DUE, de forma immediata es genera una sol·licitud de cita amb data i hora amb la Notaria escollida per l'atorgament de l'escriptura pública de constitució de la societat.

En aquesta cita amb el Notari, haurem d'acudir amb el certificat d'aportació del capital social i amb el certificat negatiu de la denominació social obtingut en el Registre Mercantil.

4.6.7 Permisos, llicències i documentació oficial.

Per tal de conèixer els requisits necessaris (tràmits, llicències, permisos,...) per l'apertura de la nostra activitat, s'ha consultat a l'Ajuntament de Terrassa.

Essent necessaris abans de la posada en servei del nostre negoci i en funció de les característiques de l'activitat i del nostre local, els següents tràmits previstos per la llei 16/2015, de 21 de juliol, de simplificació de l'activitat administrativa de l'administració de la Generalitat i dels governs locals de Catalunya i d'impuls de l'activitat econòmica.

Declaració responsable

Considerant la nostra activitat com jurídica i de comptabilitat, classificades com a grup M, número 69, i únicament sotmesa a règim de declaració responsable si la superfície construïda és igual o inferior a 500m², com és el nostre cas.

Per tant haurem de realitzar una declaració responsable, és a dir, una tramitació administrativa que fa la persona titular de l'activitat en les que declara que sota la seva responsabilitat el local i l'activitat compleixen tota la normativa vigent, que disposa de tota la documentació necessària i que es compromet a mantenir el compliment durant l'activitat.

Per aquest motiu, és obligatori que personal tècnic competent, faci una revisió de les instal·lacions, el local i l'activitat i sigui aquest el que firmi un certificat en el que es justifiqui que es compleixen les normatives existents. Tot i que en el nostre cas, no és necessari presentar-lo a l'Ajuntament.

Llei de Protecció de Dades

Una de les normatives d'obligat compliment per la nostra empresa és el vigent Reglament General de Protecció de Dades de la Unió Europea, RGPD 2016/679, de 27 d'Abril de 2016. Com a conseqüència de l'aplicació des del passat 25 de Maig de 2018.

Llicència d'apertura i activitat

Aquesta és una llicència municipal obligatòria per tal de que un local, nau u oficina pugui exercir una activitat comercial, industrial o de serveis.

És un document que acredita el compliment de les condicions necessàries per realitzar l'activitat corresponent.

4.6.8 Obligacions fiscals i comptables.

Obligacions fiscals:

A continuació, podem veure les obligacions fiscals d'empresaris i professionals residents al territori espanyol segons l'agència tributària:

- Declaració censal
- Impost d'Activitats, aquest és un impost municipal. Queden excloses les societats amb establiment permanent amb un import net de xifra de negoci inferior a 1.000.000 € del penúltim any anterior al de meritació de l'impost, amb caràcter general.
- Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)
- Impost de societats, aquest és un tribut que han de pagar les societats. El tipus d'impost per entitats de nova creació és del 15% en el qual el primer període impositiu en el que la BI resulti positiva i en el següent 15%, posteriorment el tipus d'impost general és del 25%.
- Impost sobre el valor afegit (IVA): Aquest és un impost indirecte, on les empreses tenen el dret de reemborsar l'import IVA que hagin pagat per l'IVA que hagin cobrat.
- Retencions de professionals i treballadors.
- Declaració anual d'operacions amb tercers persones.

Obligacions comptables:

La nostra societat, haurà de dur a terme una comptabilitat ordenada i d'acord amb el establert en el codi de comerç:

- Llibre d'inventari i comptes anuals, aquest és un document que contempla els següents documents: balanç inicial detallat de l'empresa, balanç de comprovació, inventari de tancament de l'exercici i un exemplar dels comptes anuals (balanç de situació, compte de pèrdues i guanys, estat de canvis en el patrimoni net, estat de fluxes d'efectiu i la memòria.
- Llibre Diari, document on es registren totes les operacions econòmiques que es produeixen en l'empresa i afecten al patrimoni, drets i obligacions, ordenant-les cronològicament.

- Llibre d'actes, document on es registra tota la informació de totes les juntes o reunions que es produeixen entre els socis.
- Llibre de registre de socis, document on es registra qui són els socis fundadors de la societat i les transmissions posteriors de participacions socials.
- Llibre de registre de contractes, document on es recullen els contractes entre el soci i la societat.

A més a més, dels llibres obligatoris, es podrà complimentar de forma voluntària amb llibres i registres segons el sistema comptable adoptat. Els llibres obligatoris, s'han de legalitzar en el Registre Mercantil del domicili social de l'entitat en els 4 mesos següents a la data de tancament de l'exercici. Aquesta legalització es podrà realitzar en format paper o digital en suport informàtic, o per internet amb certificat electrònic.

La Llei General Tributària (LGT), imposa el deure de conservar els llibres relatius al negoci, degudament ordenats, durant 6 anys. Aquest termini de conservació s'aplica igualment en cas de cessament de l'empresari. En cas de dissolució de la societat, el deure de conservació recau sobre els liquidadors. Així mateix, la LGT i el Codi de Comerç exigeixen la conservació de la correspondència, documentació i justificants del negoci durant 6 anys, des del dia del tancament dels llibres.

4.6.9 Patents i marques.

Amb l'objectiu de disposar de dret exclusiu per la utilització i tenir la denominació protegida davant de possibles còpies e imitacions, hem decidit fer els següents registres en l'Oficina de Patents i Marques: Nom de l'empresa, registre de la marca i registre del domini nacional.

4.6.10 Cobertura de responsabilitats.

El règim de responsabilitat dels advocats recollit en l'Estatut General de l'Advocacia, RD658/2001, de 22 de juny, en l'article 78, indica que els advocats estan subjectes a:

- Responsabilitat penal per delictes i faltes que es puguin cometre en l'exercici de la seva professió.
- Responsabilitat civil quan per dol o negligència es danyin els interessos dels quals la defensa els hagués estat confiada, responsabilitat que és exigible d'acord amb la legislació ordinària davant els Tribunals de Justícia, podent establir legalment el seu assegurement obligatori.

La nostra empresa, contractarà una cobertura de responsabilitat civil, de responsabilitat penal i d'accidents.

4.7 Àrea econòmica-financera

4.7.1 Pla d'inversions inicials.

En aquest apartat es pretén avaluar la viabilitat econòmica i financera de l'empresa. Per fer-ho, en primer lloc es calcularà la inversió inicial prevista pel primer any que ens ajudarà a definir l'actiu inicial de l'empresa.

	UT.	ANY 1
20. IMMOBILITZAT INTANGIBLE		3.485,04 €
203. Propietat Industrial i patents		1.000,00 €
206. Aplicacions Informàtiques		2.485,04 €
Microsoft Office i llar empreses 2019	3	897,00 €
Avast Business Edition 2019	3	87,00 €
Software gestió KLEOS	1	468,00 €
Adobe Acrobat Pro DC	3	653,04 €
Disseny pàgina WEB	1	380,00 €
21. IMMOBILITZAT MATERIAL		16.449,17 €
210. Terrenys i béns materials		0,00 €
211. Construccions		8.000,00 €
Adecuació del local	1	8.000,00 €
216. Mobiliari		5.350,00 €
Taula Despatx	3	1.050,00 €
Cadires Despatx	3	300,00 €
Material d'oficina (Vari)	1	500,00 €
Elements decoratius	1	1.000,00 €
Altres mobiliari (Armaris, estanteries,..)	1	2.500,00 €
217. Equips Informàtics		3.099,17 €
Ordinador de sobretaula DELL Vostro 3470 i5	1	679,00 €
Monitor Dell 19 E1916H	1	84,17 €
Ordinador Portàtil DELL Latitude 3500 i5 (15,6")	3	1.977,00 €
Impressora - Escàner (HP Laserjet MFP M477)	1	329,00 €
Telèfon Fixe	3	30,00 €
TOTAL		19.934,21 €
TOTAL IVA SUPORTAT		4.186,18 €

Taula 11: Inversió Inicial. (Font Pròpia)

Com es pot observar en el valor total de la taula anterior, la inversió inicial prevista és de 19.934,21 € més 4.186,18 € d'IVA.

4.7.2 Pla de finançament.

Un cop detallada i definida quina inversió inicial serà requerida per posar en funcionament l'empresa, he estudiat el finançament necessari:

	PRIMER ANY	%
FINANCIACIÓ		
RECURSOS PROPIS	10.000,00 €	40
Capital Social	10.000,0 €	40
Capitalització de l'atur	-	-
Subvencions	-	-
FINANCIACIÓ A LLARG PLAÇ	15.000,00 €	60
Acreeadors L/P	-	-
Prèstecs Bancaris	15.000,00 €	60
Proveedors	-	-
Leasing	-	-
Altres	-	-
FINANCIACIÓ A CURT PLAÇ	0,00 €	0,00
Acreeadors C/P	-	-
Prèstecs Bancaris	-	-
Proveedors	-	-
Leasing	-	-
Altres	-	-
TOTAL FINANCIACIÓ	25.000,00 €	100,00

INVERSIÓ = FINANÇAMENT

Taula 12: Finançació. (Font Pròpia)

Tal i com s'observa en l'anterior taula, ens hem decidit per dues fonts de finançament: font externa (entitat bancària) i font interna. L'emprenedora destinarà al capital social, 10.000,00€, repartides amb 100 participacions de 100,00€ que representen totes de l'emprenedora, la quantitat restant es sol·licitaria mitjançant préstec bancari. El préstec bancari, tindria un interès del 5% a 3 anys.

4.7.3 Previsió de vendes

4.7.3.1 Previsions de vendes anuals

Per fer l'estudi de la previsió de vendes anuals, s'han tingut en compte el número d'habitants existents en la nostra zona del Vallès Occidental, que com està esmentat a l'apartat del mercat són 917.905 en total. El nostre bufet estarà ubicat en el municipi amb més nombre d'habitants de tot el Vallès, Terrassa.

Per tal de tenir una valoració més real, farem una previsió de vendes tenint en consideració els habitants de tota la zona del Vallès Occidental i els serveis oferts per la nostra companyia.

Ens hem plantejat tres escenaris, que serviran per realitzar l'estudi més precís i valorar les possibles solucions i/o estratègies a realitzar.

Estimació de vendes per serveis el primer any (Sense IVA):

SERVEIS OFERTS:	VENTES	VENTES	VENTES
Escenari	<i>Pessimista</i>	<i>Real</i>	<i>Optimista</i>
Consultes	9.800,00 €	9.996,00 €	10.495,80 €
Consultes via pàgina web o correu	6.500,00 €	6.630,00 €	6.961,50 €
Dret / Assessorament Laboral	36.000,00 €	36.720,00 €	38.556,00 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	32.600,00 €	33.252,00 €	34.914,60 €
Facturació hores de treball	28.300,00 €	28.866,00 €	30.309,30 €
TOTAL:	113.200,00 €	115.464,00 €	121.237,20 €

Taula 13: Estimació vendes 1er any (Font: Pròpia)

L'anterior taula, ha estat calculada suposant que aproximadament tenim aquests número de clients en cada servei ofert.

SERVEIS OFERTS:	CLIENTS		
Escenari	<i>Pessimista</i>	<i>Real</i>	<i>Optimista</i>
Consultes	196 clients	205 clients	210 clients
Consultes via pàgina web o correu	260 clients	270 clients	280 clients
Dret / Assessorament Laboral	225 clients	228 clients	235 clients
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	163 clients	169 clients	172 clients
Facturació hores de treball (advocat principal i advocat soci)	290 clients (160 i 130)	300 clients (165 i 135)	310 clients (170 i 140)

Taula 14 Estimació clients 1er any (Font: Pròpia)

4.7.3.2 Previsions de vendes respecte els tres anys

Per fer l'estudi de la previsió de vendes per als tres primers anys (Sense IVA), ens hem plantejat tres escenaris, el cas pessimista, real i l'optimista. Per tal de decidir-ho, hem valorat el volum total de vendes en relació a la quantitat d'habitants i empreses que hi ha en el Vallès Occidental.

Aquesta previsió és de vital importància doncs aquests valors poden definir la viabilitat o no de la nostra empresa.

Escenari pessimista

En l'escenari pessimista, s'ha considerat la situació més desfavorable per la nostra empresa, és a dir, la previsió és que les ventes augmentin al segon any en un 2% respecte el primer any, i al tercer any un 5% respecte el segon any. En la següent taula es pot veure la valoració en relació als serveis oferts.

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	9.800,00 €	9.996,00 €	10.495,80 €
Consultes via pàgina web o correu	6.500,00 €	6.630,00 €	6.961,50 €
Dret / Assessorament Laboral	36.000,00 €	36.720,00 €	38.556,00 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	32.600,00 €	33.252,00 €	34.914,60 €
Facturació hores de treball	28.300,00 €	28.866,00 €	30.309,30 €
TOTAL:	113.200,00 €	115.464,00 €	121.237,20 €

Taula 15: Vendes – Escenari pessimista. (Font Pròpia)

Escenari real

En l'escenari real, s'ha considerat una previsió de ventes equilibrada en relació al personal de l'empresa, en aquest l'estimació és que augmentin les ventes al segon any en un 3% respecte el primer any, i al tercer any un 7% respecte el segon any. En la següent taula es pot veure la valoració en relació als serveis oferts.

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	10.250,00 €	10.557,50 €	11.296,53 €
Consultes via pàgina web o correu	6.750,00 €	6.952,50 €	7.439,18 €
Dret / Assessorament Laboral	36.480,00 €	37.574,40 €	40.204,61 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	33.800,00 €	34.814,00 €	37.250,98 €
Facturació hores de treball	29.250,00 €	30.127,50 €	32.236,43 €
TOTAL:	116.530,00 €	120.025,90 €	128.427,71 €

Taula 16: Vendes – Escenari real. (Font Pròpia)

Escenari optimista

L'escenari optimista, és la situació més favorable per al nostre bufet, en aquest la previsió de ventes seria la següent, augmentarien les ventes al segon any en un 5% respecte el primer any, i al tercer any un 10% respecte el segon any. En la següent taula es pot veure la valoració en relació als serveis oferts.

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	10.500,00 €	11.025,00 €	12.127,50 €
Consultes via pàgina web o correu	7.000,00 €	7.350,00 €	8.085,00 €
Dret / Assessorament Laboral	37.600,00 €	39.480,00 €	43.428,00 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	34.400,00 €	36.120,00 €	39.732,00 €
Facturació hores de treball	30.200,00 €	31.710,00 €	34.881,00 €
TOTAL:	119.700,00 €	125.685,00 €	138.253,50 €

Taula 17: Vendes – Escenari optimista. (Font Pròpia)

4.7.4 Estimació de despeses fixes

Les despeses fixes d'una empresa son aquelles despeses que no varien en un període curt de temps i que persisteixen constants tot i que l'activitat productiva de l'empresa pateixi canvis.

DESPESES FIXES	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Despeses de constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Despeses de constitució (notari, gestoria)	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Manteniment Oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
Lloguer del local	7.200,00 €	7.416,00 €	7.638,48 €
Servei de neteja exterior	2.400,00 €	2.472,00 €	2.546,16 €
Manteniment d'equips informàtics	600,00 €	618,00 €	636,54 €
Alarma pel local	365,00 €	375,95 €	387,23 €
Material d'oficina	240,00 €	247,20 €	254,62 €
Assegurança contra robatoris	200,00 €	206,00 €	212,18 €
Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
Subministrament d'aigua	540,00 €	556,20 €	572,89 €
Subministrament de llum	960,00 €	988,80 €	1.018,46 €
Quota telefònica i internet	720,00 €	741,60 €	763,85 €
Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
Quota d'incorporació al col·legi d'advocats	960,00 €	0,00 €	0,00 €
Quota col·legial	816,00 €	840,48 €	865,69 €
Targetes de visita i publicitat	25,00 €	25,75 €	26,52 €
Mutua	1.296,00 €	1.334,88 €	1.374,93 €
Salaris	60.100,00 €	61.903,00 €	63.760,09 €
Seguretat Social	18.570,90 €	19.128,03 €	19.701,87 €
TOTAL:	95.992,90 €	96.853,89 €	99.759,50 €

Taula 18: Estimació de despeses fixes. (Font Pròpia)

Per tal de fer l'estimació, s'ha considerat un increment anual de l'índex de preus de consum o IPC d'un 3%.

La taula 18 anteriorment esmentada, engloba i compren totes les despeses fixes necessàries per iniciar la nova empresa, aquesta inclou:

Les despeses de constitució, que inclouen les despeses notarials, el registre de l'escriptura en el registre mercantil i els tributs o impostos.

Una altra de les despeses fixes és el lloguer del local, aquest suposa un cost mensual de 600€, amb una repercussió anual de 7.200,00 €.

A més a més, com s'ha indicat anteriorment es contractaran dues empreses exteriors per realitzar la neteja del local amb un cost de 2.400,00€ anuals i una empresa que realitzarà el manteniment dels equips informàtics amb un cost de 600,00 € anuals.

Per tal d'augmentar la seguretat, s'ubicarà en el local una alarma i es contractarà una assegurança contra robatoris, amb una repercussió anual de 365€ i 200 € respectivament.

També s'han tingut en consideració, les despeses fixes amb material d'oficina.

D'altra banda, és necessari que la nostra empresa tingui contractada una empresa que ens faci el subministrament d'aigua i llum. A més a més de disposar d'una quota telefònica que englobi també la connexió a internet.

La quota d'incorporació al col·legi d'advocats només suposa un cost per al primer any, després únicament has de mantenir el pagament de la quota col·legial, per altra part, també s'ha considerat el cost de dues cobertures obligatòries com són la responsabilitat penal i la responsabilitat civil mitjançant una mútua.

Els salaris com es pot observar en l'anterior taula, suposa la despesa més important fixa del nostre bufet, aquesta engloba els salaris bruts de tots els treballadors de la nostra empresa. Per últim, les cotitzacions a la seguretat social, en la que s'inclou els següents conceptes: contingències comuns, contingències professionals, atur, fons de garantia salarial i formació professional.

El cost total de les despeses fixes per al primer any suposa un total de 95.992,90 €, per al segon any un 96.853,89 €, mentre que a l'últim any estudiat, suposa un cost total de 99.759,50 €.

4.7.5 Estimació de despeses variables

Les despeses variables són aquelles que canvien per causa a de variacions en el nivell d'activitat de l'empresa, depenent de si la variació d'aquest servei ofert augmenta o disminueix, en tal cas, també ho faran dites despeses.

Les despeses associades a les vedes que s'han considerat per a cada servei, són les següents:

- Consultes: 0%
- Consultes via pàgina web o correu: 0%
- Dret / Assessorament Laboral: 10%
- Dret / Assessorament Mercantil: 25%
- Facturació hores de treball: 0%

En les següents taules, es pot veure quina despesa variable suposen les vendes per l'empresa en els tres escenaris estudiats en el pla de negocis.

Escenari pessimista

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Consultes via pàgina web o correu	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dret / Assessorament Laboral	3.600,00 €	3.672,00 €	3.855,60 €
Dret / Assessorament Mercantil	8.150,00 €	8.313,00 €	8.728,65 €
Facturació hores de treball	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Diètes i despeses de viatge	1.500,00 €	1.545,00 €	1.591,35 €
TOTAL:	13.250,00 €	13.530,00 €	14.175,60 €

Taula 19: Despeses Variables – Escenari pessimista. (Font Pròpia)

Escenari real

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Consultes via pàgina web o correu	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dret / Assessorament Laboral	3.648,00 €	3.757,44 €	4.020,46 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	8.450,00 €	8.703,50 €	9.312,75 €
Facturació hores de treball	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Diètes i despeses de viatge	1.500,00 €	1.545,00 €	1.591,35 €
TOTAL:	13.598,00 €	14.005,94 €	14.924,56 €

Taula 20: Despeses Variables – Escenari real. (Font Pròpia)

Escenari optimista

SERVES OFERTS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Consultes	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Consultes via pàgina web o correu	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dret / Assessorament Laboral	3.760,00 €	3.948,00 €	4.342,80 €
Dret / Assessorament mercantil Mercantil	8.600,00 €	9.030,00 €	9.933,00 €
Facturació hores de treball	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dietes i despeses de viatge	1.500,00 €	1.545,00 €	1.591,35 €
TOTAL:	13.860,00 €	14.523,00 €	15.867,15 €

Taula 21: Despeses Variables – Escenari optimista. (Font Pròpia)

4.7.6 Política d'amortitzacions

La política d'amortitzacions, és el cost que suposa la depreciació anual. Amortitzar, és el procés financer mitjançant gradualment es recupera el deute.

En la taula següent es pot observar la política d'amortitzacions aplicada en el nostre cas, s'ha utilitzat en alguns casos la taula de coeficients d'amortitzacions lineals que proporciona l'agència tributària:

AMORTITZACIÓ	IMPORT	% AMORT	AMORT. ANUAL
20. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	3.485,04 €	-	1.020,06 €
203. Propietat Industrial i patents	1.000,00 €	20%	200,00 €
206. Aplicacions Informàtiques	2.485,04 €	33%	820,06 €
21. IMMOBILITZAT MATERIAL	23.649,17 €	-	1.613,79 €
210. Terrenys i béns materials	7.200,00 €	2%	144,00 €
211. Construccions	8.000,00 €	2%	160,00 €
216. Mobiliari	5.350,00 €	10%	535,00 €
217. Equips Informàtics	3.099,17 €	25%	774,79 €
TOTAL	27.134,21 €	-	2.633,86 €

Taula 22: Política d'amortitzacions (Font Pròpia)

L'amortització anual prevista tal i com es pot veure en la anterior taula, taula 22, és de 2.633,86 €.

4.7.7 Sistema de cobrament als clients.

El sistema de cobrament als clients es realitzarà segons els següents criteris i tenint en consideració el perfil de client.

Clients particulars:

Els clients particulars, hauran de fer el 100% del pagament en el moment de percepció de la factura.

Petites i mitjanes empreses.

En aquests casos, es permetrà un 30% a l'acceptació del contracte i el 70% restant a 30 dies de la emissió de la factura.

Administració pública.

En aquests casos, es permetrà un 30% a l'acceptació del contracte i el 70% restant a 30 dies de la emissió de la factura.

Sistemes de cobrament permesos:

- Efectiu: Es podrà realitzar el cobrament als clients en efectiu.
- Targeta Bancària: Estarà permès el cobrament als clients mitjançant targeta bancària.
- Transferència bancària: Es permetrà realitzar el cobrament mitjançant transferència bancària.

4.7.8 Sistema de pagament als proveïdors.

El sistema de pagament als proveïdors, estarà definit de la següent manera:

Imports inferiors a 500,00 €, es podrà efectuar el pagament amb efectiu.

Per totes les altres operacions superiors a 500,00 €, s'intentarà efectuar el pagament als 30 dies de la finalització de la contractació i de la emissió de la factura.

Només en cas puntuals i sota l'aprovació directa de la directora general, es podran acceptar pagaments superiors a 500,00 €.

4.7.9 Compte de resultats.

El compte de resultats és un sumari el qual recull els ingressos i les despeses durant un període de temps determinat. El seu objectiu és donar un informe de com s'ha gestionat l'empresa.

En el compte de resultats, s'avaluarà, el resultat brut d'explotació, en altres paraules, el marge de benefici abans d'aplicar els interessos i els impostos més les amortitzacions, en definitiva, les vendes (sense IVA) menys les despeses variables, de constitució de manteniment d'oficina, subministraments i personal. També s'avaluarà el benefici d'explotació, que és la diferència entre el resultat brut d'explotació i les amortitzacions, per últim s'avalua el benefici abans d'impostos i el benefici net de l'empresa.

En el cas d'una societat limitada (PIME), l'Impost sobre Societats segons l'agència tributària representa un 15% per entitats de nova creació, en el qual el primer període impositiu en que el benefici resulti positiu i en el següent, i a posteriori, el tipus de tributació és el corresponent a un 25%.

A continuació es presenta el compte de pèrdues i guanys corresponents als tres escenaris plantejats:

Escenari pessimista

COMPTE DE RESULTATS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
+ Ingressos	113.200,00 €	115.464,00 €	121.237,20 €
- Despeses Variables	13.250,00 €	13.530,00 €	14.175,60 €
- Despeses constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
- Manteniment oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
- Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
- Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
RESULTAT BRUT D'EXPLOTACIÓ (EBITDA)	3.957,10 €	5.080,11 €	7.302,10 €
- Amortitzacions	2.633,86 €	2.633,86 €	2.633,86 €
BENEFICI D'EXPLOTACIÓ (BAIT) (EBIT)	1.323,24 €	2.446,26 €	4.668,24 €
+ Ingressos Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Costos Financers	750,00 €	500,00 €	250,00 €
- Altres Resultats Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (BAT)	573,24 €	1.946,26 €	4.418,24 €
- Impost sobre beneficis	85,99 €	291,94 €	1.104,56 €
BENEFICI DE L'EXERCICI	487,26 €	1.654,32 €	3.313,68 €

Taula 23: Compte de resultats – Escenari pessimista. (Font Pròpia)

En l'escenari pessimista, ens trobem en que el compte de resultats per als tres primers anys és positiu el que suposa que l'empresa des d'un punt de vista econòmic guanyaria diners.

A més a més, la previsió és que a mesura que passen els anys, l'empresa fidelitzi part dels clients i sigui més reconeguda dintre de la zona del Vallès Occidental, amb la corresponent expansió i ampliació requerida de personal.

Escenari real

COMPTE DE RESULTATS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
+ Ingressos	116.530,00 €	120.025,90 €	128.427,71 €
- Despeses Variables	13.598,00 €	14.005,94 €	14.924,56 €
- Despeses constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
- Manteniment oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
- Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
- Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
RESULTAT BRUT D'EXPLOTACIÓ (EBITDA)	6.939,10 €	9.166,07 €	13.743,65 €
- Amortitzacions	2.633,86 €	2.633,86 €	2.633,86 €
BENEFICI D'EXPLOTACIÓ (BAIT) (EBIT)	4.305,24 €	6.532,22 €	11.109,80 €
+ Ingressos Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Costos Financers	750,00 €	500,00 €	250,00 €
- Altres Resultats Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (BAT)	3.555,24 €	6.032,22 €	10.859,80 €
- Impost sobre beneficis	533,29 €	904,83 €	2.714,95 €
BENEFICI DE L'EXERCICI	3.021,96 €	5.127,38 €	8.144,85 €

Taula 24: Compte de resultats – Escenari real. (Font Pròpia)

En l'escenari real, ens trobem en una situació similar que en el compte de resultats de l'escenari pessimista, però amb una situació més favorable ja que el benefici de l'exercici és superior en cada un dels tres primers anys, el que suposaria que l'empresa estaria guanyant al final de cada any més diners.

A més a més, la previsió a mesura que passen els anys és la mateixa, la fidelització per part d'alguns clients i que la marca sigui més reconeguda ajuda a que el benefici de l'exercici cada any sigui superior.

Escenari optimista

COMPTE DE RESULTATS	IMPORTS		
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
+ Ingressos	119.700,00 €	125.685,00 €	138.253,50 €
- Despeses Variables	13.860,00 €	14.523,00 €	15.867,15 €
- Despeses constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
- Manteniment oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
- Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
- Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
RESULTAT BRUT D'EXPLOTACIÓ (EBITDA)	9.847,10 €	14.308,11 €	22.626,85 €
- Amortitzacions	2.633,86 €	2.633,86 €	2.633,86 €
BENEFICI D'EXPLOTACIÓ (BAIT) (EBIT)	7.213,24 €	11.674,26 €	19.992,99 €
+ Ingressos Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Costos Financers	750,00 €	500,00 €	250,00 €
- Altres Resultats Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS (BAT)	6.463,24 €	11.174,26 €	19.742,99 €
- Impost sobre beneficis	969,49 €	1.676,14 €	4.935,75 €
BENEFICI DE L'EXERCICI	5.493,76 €	9.498,12 €	14.807,24 €

Taula 25: Compte de resultats – Escenari optimista. (Font Pròpia)

Aquest escenari és el més optimista, és a dir, és una situació que seria ideal en els tres primers anys de la marca, on quedaria reflectit que des d'un primer moment la nostra empresa ha sigut capaç de captar molts clients i transmetre la confiança necessària.

4.7.10 Càlcul del punt mort (punt d'equilibri).

El punt d'equilibri és un càlcul que ens permet determinar el nivell de vendes per poder cobrir les despeses totals. És a dir, ens diu el punt de vendes que s'han d'aconseguir anualment perquè l'empresa no generi pèrdues i pugui començar a gaudir d'uns beneficis.

A continuació es detalla el càlcul del punt mort per a cada un dels escenaris i únicament per al primer any:

Escenari Pessimista

$$P. Equil. = \frac{CF}{1 - (CV/Vendes\ reals)} = \frac{95.992,90\ €}{1 - (13.250,00\ € / 113.200,00\ €)} = 108.718,32\ €$$

Escenari Real

$$P.Equil. = \frac{CF}{1 - (CV/Vendes\ reals)} = \frac{95.992,90\ €}{1 - (13.598,00\ € / 116.530,00\ €)} = 108.674,20\ €$$

Escenari Optimista

$$P.Equil. = \frac{CF}{1 - (CV/Vendes\ reals)} = \frac{95.992,90\ €}{1 - (13.860,00\ € / 119.700,00\ €)} = 108.563,40\ €$$

Si tenim en consideració els càlculs del punt d'equilibri o punt mort dels tres escenaris anteriors, podem admetre que aquests nivells d'activitat són assumibles amb les previsions fetes en aquest pla. A més a més, si calculem la quantitat de serveis que hauríem de realitzar en relació al punt d'equilibri, el resultat és força coherent.

S'ha realitzat únicament l'estudi del primer any degut a que és suficient per poder observar que si incrementen les vendes, el punt d'equilibri va disminuint, i en tots els casos, la previsió és que en els següents anys les vendes s'incrementin progressivament.

4.7.11 Pla de tresoreria.

El pla de tresoreria és un document el qual ens informa de la situació de liquiditat del negoci. En ell surt reflectit les entrades i sortides de diners, és a dir, els cobraments i els pagaments que es duen a terme durant un determinat període de temps. Com és pot veure ens els casos anteriors, és fa l'estudi mitjançant tres escenaris: el pessimista, el real i el optimista. En cadascun d'ells es pot observar les entrades i sortides de diners de l'empresa, amb l'IVA inclòs. Aquest càlcul està plasmat en els tres primers anys, per tal de poder veure l'evolució que realitzaria l'empresa.

També s'ha suposat que a final d'any s'haurà cobrat el 100% del que ens deuen els clients, a més a més, suposem que s'haurà realitzat el pagament del 100% dels nostres deutes als proveïdors.

Per tal de calcular l'IVA repercutit, s'ha tingut en consideració els ingressos o facturació i un 21% d'IVA, que és el repercutit a cada factura emesa, també indicar que l'IVA suportat, s'ha calculat considerant les despeses de compra (despeses variables, despeses de constitució, manteniments oficina i subministraments) i un 21% d'IVA.

Com podem veure el resultat de tresoreria és positiu en tots els casos. Això vol dir que l'empresa té superàvit, és a dir, liquiditat i, per tant disposa de capital.

Escenari pessimista

PLA DE TRESORERIA	ANY 1	ANY 2	ANY 3
COBRAMENTS			
Ingressos	113.200,00 €	115.464,00 €	121.237,20 €
Aportacions Socis	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Prèstec Bancari	15.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Tresoreria	879,61 €	0,00 €	0,00 €
IVA repercutit	23.772,00 €	24.247,44 €	25.459,81 €
TOTAL COBRAMENTS	162.851,61 €	139.711,44 €	146.697,01 €
PAGAMENTS			
Despeses Variables	13.250,00 €	13.530,00 €	14.175,60 €
Despeses de Constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Manteniment Oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
Despeses financeres	750,00 €	500,00 €	250,00 €
Amortització Financera	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
IVA suportat	5.769,75 €	5.701,87 €	5.923,26 €
TOTAL PAGAMENTS	120.762,65 €	121.585,75 €	125.108,36 €
RESULTAT TRESORERIA	42.088,96 €	18.125,69 €	21.588,65 €

Taula 26: Pla de tesoreria – Escenari pessimista. (Font Pròpia)

Escenari real

PLA DE TRESORERIA	ANY 1	ANY 2	ANY 3
COBRAMENTS			
Ingressos	116.530,00 €	120.025,90 €	128.427,71 €
Aportacions Socis	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Prèstec Bancari	15.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Tresoreria	879,61 €	0,00 €	0,00 €
IVA repercutit	24.471,30 €	25.205,44 €	26.969,82 €
TOTAL COBRAMENTS	166.880,91 €	145.231,34 €	155.397,53 €
PAGAMENTS			
Despeses Variables	13.598,00 €	14.005,94 €	14.924,56 €
Despeses de Constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Manteniment Oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
Despeses financeres	750,00 €	500,00 €	250,00 €
Amortització Financera	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
IVA suportat	5.842,83 €	5.801,81 €	6.080,54 €
TOTAL PAGAMENTS	115.340,90 €	116.359,83 €	119.934,06 €
RESULTAT TRESORERIA	51.540,01 €	28.871,51 €	35.463,47 €

Taula 27: Pla de tesoreria – Escenari real. (Font Pròpia)

Escenari optimista

PLA DE TRESORERIA	ANY 1	ANY 2	ANY 3
COBRAMENTS			
Ingressos	119.700,00 €	125.685,00 €	138.253,50 €
Aportacions Socis	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Prèstec Bancari	15.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Tresoreria	879,61 €	0,00 €	0,00 €
IVA repercutit	25.137,00 €	26.393,85 €	29.033,24 €
TOTAL COBRAMENTS	170.716,61 €	152.078,85 €	167.286,74 €
PAGAMENTS			
Despeses Variables	13.860,00 €	14.523,00 €	15.867,15 €
Despeses de Constitució	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Manteniment Oficina	11.005,00 €	11.335,15 €	11.675,20 €
Subministraments	2.220,00 €	2.286,60 €	2.355,20 €
Personal	81.767,90 €	83.232,14 €	85.729,10 €
Despeses financeres	750,00 €	500,00 €	250,00 €
Amortització Financera	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
IVA suportat	5.897,85 €	5.910,40 €	6.278,49 €
TOTAL PAGAMENTS	101.742,90 €	102.353,89 €	105.009,50 €
RESULTAT TRESORERIA	68.973,71 €	49.724,96 €	62.277,23 €

Taula 28: Pla de tesoreria – Escenari optimista. (Font Pròpia)

4.7.12 Balanç de situació.

El balanç de situació és un informe financer que reflexa la situació econòmica, financera i patrimonial de l'empresa. Com en els apartats anteriors, s'han realitzat els càlculs sobre els tres escenaris tenint en consideració el pla general de comptabilitat. En el nostre cas, l'actiu no corrent està format per l'immobilitzat i l'amortització acumulada restada. Per l'altra banda, l'actiu corrent està format per realitzable (clients i hisenda pública IVA repercutit) i disponible. S'ha considerat en la part de clients 1/12 part dels ingressos anuals que corresponen als diners pels serveis pagats a 30 dies i 11/12 parts a bancs. En el patrimoni net, figura el capital inicial que ha aportat l'emprenedora i els resultats de l'exercici. En el passiu no corrent, hi tenim el préstec a 3 anys i en el passiu corrent hi figuren els deutes a curt termini (pagaments a proveïdors), l'IVA repercutit de les vendes i l'impost de societats.

Es pot observar que el fons de maniobra és positiu en tots els anys de tots els escenaris, ja que l'actiu corrent és superior al passiu corrent, i aquest es la resta del dos respectivament. Que el fons de maniobra sigui positiu significa que l'empresa té la capacitat de fer front a tots els seus deutes a curt termini i que part dels deutes a llarg termini són finançats per l'actiu corrent.

 Escenari pessimista

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
ACTIU NO CORRENT			
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	3.485,04 €	3.485,04 €	3.485,04 €
Propietat Industrial i patents	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Aplicacions Informàtiques	2.485,04 €	2.485,04 €	2.485,04 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	16.449,17 €	16.449,17 €	16.449,17 €
Terrenys i béns materials	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
Mobiliari	5.350,00 €	5.350,00 €	5.350,00 €
Equips Informàtics	3.099,17 €	3.099,17 €	3.099,17 €
Elements de transport	- €	- €	- €
INVERSIONS IMMOBILIÀRIES	- €	- €	- €
INVERSIONS FINANCERES A LL/T	- €	- €	- €
AMORTITZACIÓ ACUMULADA IMMOBILITZAT	-2.633,86 €	-5.267,71 €	-7.901,57 €
TOTAL ACTIU NO CORRENT	17.300,35 €	14.666,50 €	12.032,64 €
ACTIU CORRENT			
REALITZABLE	13.463,35 €	11.398,53 €	11.908,50 €
Clients	3.507,41 €	1.510,47 €	1.799,05 €
Hisenda Pública. IVA soportat	9.955,93 €	9.888,05 €	10.109,44 €
DISPONIBLE	38.581,54 €	16.615,21 €	19.789,59 €
Bancs	38.581,54 €	16.615,21 €	19.789,59 €
TOTAL ACTIU CORRENT	52.044,89 €	28.013,74 €	31.698,09 €
TOTAL ACTIU	69.345,24 €	42.680,24 €	43.730,74 €

Taula 29: Balanç de situació – Actiu - Escenari pesimista. (Font propia)

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
PATRIMONI NET			
Capital	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Resultats de l'exercici	487,26 €	1.654,32 €	3.313,68 €
Resultat neg de l'exercici ant.	- €	- €	- €
TOTAL PATRIMONI NET	10.487,26 €	11.654,32 €	13.313,68 €
PASSIU NO CORRENT			
Deutes a llarg termini	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
TOTAL PASSIU NO CORRENT	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
PASSIU CORRENT			
Deutes a curt termini	25.000,00 €	1.486,54 €	3.852,68 €
Hisenda Pública. IVA repercutit	23.772,00 €	24.247,44 €	25.459,81 €
Hisenda Pública, creditora Imp. Soc.	85,99 €	291,94 €	1.104,56 €
TOTAL PASSIU CORRENT	48.857,99 €	26.025,92 €	30.417,05 €
TOTAL PN I PASSIU	69.345,24 €	42.680,24 €	43.730,74 €

Taula 30: Balanç de situació – Passiu + PN - Escenari pesimista. (Font propia)

FONS DE MANIOBRA	3.186,90 €	1.987,82 €	1.281,04 €
-------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Taula 31: Fons de maniobra - Escenari pesimista. (Font propia)

 Escenari real

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
ACTIU NO CORRENT			
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	3.485,04 €	3.485,04 €	3.485,04 €
Propietat Industrial i patents	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Aplicacions Informàtiques	2.485,04 €	2.485,04 €	2.485,04 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	16.449,17 €	16.449,17 €	16.449,17 €
Terrenys i béns materials	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
Mobiliari	5.350,00 €	5.350,00 €	5.350,00 €
Equips Informàtics	3.099,17 €	3.099,17 €	3.099,17 €
Elements de transport	- €	- €	- €
INVERSIONS IMMOBILIÀRIES	- €	- €	- €
INVERSIONS FINANCERES A LL/T	- €	- €	- €
AMORTITZACIÓ ACUMULADA IMMOBILITZAT	-2.633,86 €	-5.267,71 €	-7.901,57 €
TOTAL ACTIU NO CORRENT	17.300,35 €	14.666,50 €	12.032,64 €
ACTIU CORRENT			
REALITZABLE	14.324,01 €	12.393,96 €	13.222,01 €
Clients	4.295,00 €	2.405,96 €	2.955,29 €
Hisenda Pública. IVA soportat	10.029,01 €	9.988,00 €	10.266,73 €
DISPONIBLE	47.245,01 €	26.465,55 €	32.508,18 €
Bancs	47.245,01 €	26.465,55 €	32.508,18 €
TOTAL ACTIU CORRENT	61.569,02 €	38.859,51 €	45.730,20 €
TOTAL ACTIU	78.869,37 €	53.526,01 €	57.762,84 €

Taula 32: Balanç de situació – Actiu - Escenari real. (Font propia)

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
PATRIMONI NET			
Capital	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Resultats de l'exercici	3.021,96 €	5.127,38 €	8.144,85 €
Resultat neg de l'exercici ant.	- €	- €	- €
TOTAL PATRIMONI NET	13.021,96 €	15.127,38 €	18.144,85 €
PASSIU NO CORRENT			
Deutes a llarg termini	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
TOTAL PASSIU NO CORRENT	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
PASSIU CORRENT			
Deutes a curt termini	30.842,83 €	7.288,35 €	9.933,22 €
Hisenda Pública. IVA repercutit	24.471,30 €	25.205,44 €	26.969,82 €
Hisenda Pública, creditora Imp. Soc.	533,29 €	904,83 €	2.714,95 €
TOTAL PASSIU CORRENT	55.847,42 €	33.398,62 €	39.617,99 €
TOTAL PN I PASSIU	78.869,37 €	53.526,01 €	57.762,84 €

Taula 33: Balanç de situació – Passiu + PN - Escenari real. (Font propia)

FONS DE MANIOBRA	5.721,60 €	5.460,89 €	6.112,21 €
-------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Taula 34: Fons de maniobra - Escenari real. (Font propia)

 Escenari optimista

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
ACTIU NO CORRENT			
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	3.485,04 €	3.485,04 €	3.485,04 €
Propietat Industrial i patents	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Aplicacions Informàtiques	2.485,04 €	2.485,04 €	2.485,04 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	16.449,17 €	16.449,17 €	16.449,17 €
Terrenys i béns materials	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
Mobiliari	5.350,00 €	5.350,00 €	5.350,00 €
Equips Informàtics	3.099,17 €	3.099,17 €	3.099,17 €
Elements de transport	- €	- €	- €
INVERSIONS IMMOBILIÀRIES	- €	- €	- €
INVERSIONS FINANCERES A LL/T	- €	- €	- €
AMORTITZACIÓ ACUMULADA IMMOBILITZAT	-2.633,86 €	-5.267,71 €	-7.901,57 €
TOTAL ACTIU NO CORRENT	17.300,35 €	14.666,50 €	12.032,64 €
ACTIU CORRENT			
REALITZABLE	15.831,84 €	14.240,33 €	15.654,44 €
Clients	5.747,81 €	4.143,75 €	5.189,77 €
Hisenda Pública. IVA soportat	10.084,03 €	10.096,58 €	10.464,67 €
DISPONIBLE	63.225,90 €	45.581,22 €	57.087,46 €
Bancs	63.225,90 €	45.581,22 €	57.087,46 €
TOTAL ACTIU CORRENT	79.057,74 €	59.821,54 €	72.741,90 €
TOTAL ACTIU	96.358,09 €	74.488,04 €	84.774,54 €

Taula 35: Balanç de situació – Actiu - Escenari optimista. (Font propia)

	ANY 1	ANY 2	ANY 3
PATRIMONI NET			
Capital	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Resultats de l'exercici	5.493,76 €	9.498,12 €	14.807,24 €
Resultat neg de l'exercici ant.	- €	- €	- €
TOTAL PATRIMONI NET	15.493,76 €	19.498,12 €	24.807,24 €
PASSIU NO CORRENT			
Deutes a llarg termini	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
TOTAL PASSIU NO CORRENT	10.000,00 €	5.000,00 €	0,00 €
PASSIU CORRENT			
Deutes a curt termini	44.757,85 €	21.919,94 €	25.998,32 €
Hisenda Pública. IVA repercutit	25.137,00 €	26.393,85 €	29.033,24 €
Hisenda Pública, creditora Imp. Soc.	969,49 €	1.676,14 €	4.935,75 €
TOTAL PASSIU CORRENT	70.864,34 €	49.989,92 €	59.967,30 €
TOTAL PN I PASSIU	96.358,09 €	74.488,04 €	84.774,54 €

Taula 36: Balanç de situació – Passiu + PN - Escenari optimista. (Font propia)

FONS DE MANIOBRA	8.193,40 €	9.831,62 €	12.774,60 €
-------------------------	-------------------	-------------------	--------------------

Taula 37: Fons de maniobra - Escenari optimista. (Font propia)

4.8 Viabilitat de l'empresa

Després d'analitzar tota la informació referent al negoci, he dut a terme un anàlisi de la viabilitat de l'empresa, per tal de poder veure si aquesta idea de negoci és viable. Per fer-ho, s'han estudiat els següents ràtios, rendibilitat econòmica, marge operatiu, rotació sobre actius fixos, rendibilitat dels recursos propis i coeficient de solvència.

Escenari pessimista

RÀTIOS	Fòrmules	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Rendibilitat econòmica	BAIT/Actiu	1,91%	5,73%	10,67%
Marge operatiu	BAIT/ING	1,17%	2,12%	3,85%
Rotació sobre actius fixos	ING/ ANC	6,54	7,87	10,08
Rendibilitat dels recursos propis	BN / PN	4,65%	14,19%	24,89%
Coeficient de solvència	AT / PT	1,18	1,38	1,44

Taula 38: Ràtios - Escenari pessimista. (Font pròpia)

Escenari real

RÀTIOS	Fòrmules	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Rendibilitat econòmica	BAIT/Actiu	5,46%	12,20%	19,23%
Marge operatiu	BAIT/ING	3,69%	5,44%	8,65%
Rotació sobre actius fixos	ING/ ANC	6,74	8,18	10,67
Rendibilitat dels recursos propis	BN / PN	23,21%	33,89%	44,89%
Coeficient de solvència	AT / PT	1,20	1,39	1,46

Taula 39: Ràtios - Escenari real. (Font pròpia)

Escenari optimista

RÀTIOS	Fòrmules	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Rendibilitat econòmica	BAIT/Actiu	7,49%	15,67%	23,58%
Marge operatiu	BAIT/ING	6,03%	9,29%	14,46%
Rotació sobre actius fixos	ING/ ANC	6,92	8,57	11,49
Rendibilitat dels recursos propis	BN / PN	35,46%	48,71%	59,69%
Coeficient de solvència	AT / PT	1,19	1,35	1,41

Taula 40: Ràtios - Escenari optimista. (Font pròpia)

Rendibilitat econòmica (ROI): És una ràtio que mesura el rendiment dels actius d'una empresa, és a dir, la capacitat que tenen els actius per generar valor, per tant, beneficis, amb independència de com han estat finançats. En el nostre cas, suposa el benefici obtingut abans d'interessos e impostos per cada 100€ que s'han invertit. En tots els casos, és positiu i s'incrementa la quantia a través dels anys.

Marge operatiu: El marge operatiu, és un rati que mesura el benefici obtingut en l'activitat per cada euro de facturació. En altres paraules, i valorant el nostre cas, es pot observar que l'empresa any darrera any, augmenta el marge operatiu, és a dir, guanya més diners per cada euro de venda.

Rotació sobre actius financers: És un rati que mesura quina rotació té l'actiu durant l'exercici. En el nostre cas, veiem que a mesura que passen els anys, les rotacions augmenten, és a dir, els actius roten cada menys dies.

Rendibilitat dels recursos propis: Rati que mesura la rendibilitat que tenen els accionistes de l'empresa del capital invertit en la societat, és a dir, la capacitat de l'empresa de remunerar als accionistes. Ens indica els diners obtinguts per la companyia per cada 100€ invertits. En el nostre cas, com s'observa en les taules anteriors, aquest valor augmenta en el transcurs dels anys.

Coeficient de solvència: Rati que mesura la capacitat de l'empresa per fer front a les seves obligacions de pagament. En el primer y segon any, l'empresa no disposa de la solvència necessària per fer front als seus pagaments, no és fins al 3er any que aquest rati s'aproxima a 1,5 que podríem considerar com l'ideal per un negoci com un bufet d'advocats. És evident que un valor superior a 1,5 pot suposar tenir molts actius corrents no invertits, i per tant, perdre valor amb el temps.

5 Conclusions i estratègies de creixement

El principal propòsit d'aquest projecte és realitzar l'estudi de la viabilitat d'implementar un nou bufet d'advocats en la zona del Vallès Occidental.

D'aquest, s'extreuen les següents conclusions:

Per tal d'analitzar l'afectació de l'entorn de manera més efectiva, s'ha utilitzat l'anàlisi Pestel en el macro-entorn, les 5 forces de Porter per analitzar el micro-entorn i la matriu DAFO. L'anàlisi de l'entorn és de vital importància i afecta directament en el desenvolupament de la creació d'una nova empresa. A més, la matriu DAFO ens ajuda a identificar les amenaces, oportunitats, punts febles i forts i definir una estratègia a seguir per la empresa.

La crisi econòmica Espanyola dels últims anys va afectar significativament al sector dels serveis., tot i això, aquesta va provocar l'augment de problemes entre treballadors i empreses, fent que suposés més càrrega de feina per als bufets d'advocats que exercien la part mercantil de l'advocacia.

L'anàlisi de la competència determina que hi ha molts bufets d'advocats que exerceixen diferents àmbits de l'advocacia, entre ells, el laboral i el mercantil com nosaltres, el que suposa una gran rivalitat. És per això, que Moragues Advocats SL inicialment opta per una estratègia en costos, en la qual oferirà qualitat, rapidesa, seguretat, confiança, atenció personalitzada, i en un futur, velarà per diferenciar-se dels altres bufets en el servei ofert, ja que per l'empresa és una estratègia més sostenible.

Les tècniques de màrqueting cada cop són més necessàries i importants en totes les empreses, doncs ens ajuden a posicionar la nostra marca, a més de facilitar el la captació de clients i fidelitzar-los, per aquest motiu, el nostre bufet optarà per realitzar una campanya mitjançant servei electrònic, es donarà a conèixer a través de les xarxes socials, pàgina web, targetes de visita...

Pel que fa a l'estudi econòmic i financer, arribem a la conclusió de que tenint en consideració tots els inputs del nostre bufet, aquest negoci és viable i s'aconsegueix arribar al objectiu principal de tota empresa, és a dir, un benefici positiu i que augmenta progressivament a través dels anys.

Un altre dels punts importants que es poden observar és que el fons de maniobra en tots els casos és positiu, és a dir, la situació financera prevista per l'empresa és bona.

En altres paraules, el bufet disposa d'una bona capacitat per fer front a les seves obligacions al seu venciment.

Finalment, he avaluat diferents ràtios que ens han permès analitzar la viabilitat de l'empresa. Amb els resultats d'aquests ràtios i tota la feina realitzada en aquest pla de negocis, crec que es pot posar en pràctica tot el descrit en el treball.

Una de les vies d'investigació futures d'aquest pla de negocis és la pròpia expansió comarcal del bufet, en aquest treball, s'ha considerat únicament un local ubicat a Terrassa, i tal i com apunta la previsió i els ràtios estudiats, en un futur pròxim, aquesta expansió es podria dur a terme.

6 Bibliografia

Llibres

- [1] Águeda Esteban Talaya (1997). *Prinipios de Marketing*. Editorial: Esic Editorial.
- [2] Francisco José González Domínguez y Juan D. Ganza Vargas, (2010). *Principios y fundamentos de gestión de empresas* (3a ed).
- [3] Kerin Roger, Berkowitz Eric, Hartley Steven i Rudelius William (2004). *Marketing*. Editorial: McGraw-Hill.
- [4] Kotler Philip, Armstrong Gay, Cámara Dionisio i Cruz Ignacio (2004). *Marketing*. Editorial: Prentice Hall
- [5] Michael E. Porter, (1996) *Ser competitivo* (9a ed).
- [6] *Plan General de Contabilidad y de PYMES* (2015), (9a ed). Editorial: Pirámide.
- [7] Philip Kotler, Gary Armstrong (2017). *Fundamentos de Marketing* (13a ed). Editorial: Addison-Wesley.
- [8] Stanton William, Etzel Michael, i Walker Bruce (2004). *Fundamentos de Marketing* (13a ed). Editorial: McGraw-Hill

Artículos:

- [1] *Criteris honoraris professionals* (en línia). Il·lustre Col·legi d'advocats de Barcelona (2004). Disponible a:
http://www.lexigest.com/pdf/Documento_3_criterios_honorarios_Barcelona.pdf
- [2] *Estatut General de L'advocacia Espanyola* (en línia). Disponible a:
<http://www.icab.es/files/242-113-DOCUMENTO/EstatutoGeneralAbogaciaEspanola.pdf>
- [3] *Real Decret 1514/2007, de 16 de Novembre, per al qual s'aprova el Pla General de comptabilitat*. Disponible a:
<https://www.boe.es/boe/dias/2007/11/20/pdfs/C00001-00152.pdf>
- [4] *Reglament (UE) 2016/679 del parlament europeu i del consell de 27 d'abril de 2016*. Disponible a:
<https://www.boe.es/doue/2016/119/L00001-00088.pdf>

Pàgines web

[1] Agència Tributària. Obligacions comptables i registrals (en línia).

Disponible a:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales_Folletos_y_Videos/Manuales_practicos/_Ayuda_Folleto_Actividades_economicas/4_Impuesto_sobre_Sociedades/4_10_Obligaciones_contables_y_registrales/4_10_Obligaciones_contables_y_registrales.html

[2] Agència Tributària. Taula de coeficients d'amortització lineal (en línia).

Disponible a:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_a_partir_de_1_1_2015/Base_imponible/Amortizacion/Tabla_de_coeficientes_de_amortizacion_lineal_.shtml

[3] Agència Tributària. Tipus d'impost sobre societats (en línia).

Disponible a:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Ayuda/Manuales_Folletos_y_Videos/Manuales_practicos/_Ayuda_Folleto_Actividades_economicas/4_Impuesto_sobre_Sociedades/4_3_Tipo_de_gravamen_y_cuota_integra/4_3_Tipo_de_gravamen_y_cuota_integra.html

[4] Ajuntament de Terrassa (en línia).

Disponible a: <https://www.terrassa.cat/es/>

[5] Consell Comarcal del Vallès Occidental (en línia). Nombre d'habitants per municipi (2018). Disponible a: <http://www.ccvoc.cat/la-comarca/els-municipis>

[6] Diccionari de la llengua catalana. Institut d'Estudis Catalans (en línia).

Disponible a: <https://dlc.iec.cat/>

[7] Euribor (en línia).

Disponible a: <https://es.euribor-rates.eu/>

[8] Govern d'Espanya. Ministeri d'Indústria, comerç i turisme. Punt d'atenció a l'emprenedor (en línia).

Disponible a: <http://www.paelectronico.es/es-ES/Paginas/principal.aspx>

[9] Il·lustre Col·legi de l'advocacia de Barcelona (en línia).

Disponible a: <https://www.icab.es>

[10] Institut Nacional d'Estadística (en línia).

Disponible a: <https://www.ine.es/>

[11] Llei orgànica de protecció de dades personals i garantia dels drets digitals (en línia).

Disponible a: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673>

[12] SABI (en línia).

Disponible a: <https://sabi.bvdinfo.com/version-2019417/home.serv?product=SabiNeo>