

CREACIÓ D'UNA GRANJA DE CARGOLS:

ÍNDEX:

Agraïments

Agraïments.....1

Hipòtesi

Hipòtesi.....2

1. Introducció

1.1 Introducció.....3

2. Presentació del treball

2.1 Pla empresarial.....4

2.2 Dades de l'Empresa.....5

2.3 Activitat que es realitzarà.....6

2.4 Origen de la creació de l'empresa.....6

2.5 Localització i dimensions.....9

3. Pla de Màrqueting

3.1 El producte.....14

3.2 Estudi del mercat.....22

3.2.1 Anàlisi del mercat.....23

3.2.2 Dades i enquesta realitzada.....25

3.2.3 Estudi de la competència.....29

3.3 Estratègies de la empresa.....31

3.3.1 El producte.....32

3.3.2	Forma de presentar el producte.....	32
3.3.3	El preu.....	34
3.3.4	Punts de venda.....	35
3.3.5	Política d'impulsió.....	35
4.	Pla de Producció i compra	
4.1	La producció.....	45
4.2	Els proveïdors.....	45
5.	Àrea jurídica-fiscal	
5.1	La forma jurídica de l'empresa.....	51
5.2	Certificació de la denominació social.....	53
6.	Àrea Econòmica-Financera	
6.1	Inversió inicial.....	57
6.2	Fluxos Nets de Caixa.....	61
6.2.1	Cobraments.....	62
6.2.2	Pagaments.....	63
6.2.3	Càlcul Fluxos Nets de Caixa.....	65
6.3	Valor Actual Net.....	65
6.4	Llindar Rendibilitat.....	68

7. Conclusió	
Conclusió.....	71
8. Fonts	
8.1 Fonts bibliogràfiques.....	73
8.2 Fonts d'internet.....	73
ANNEX.....	74

ÍNDEX D'IMATGES I GRÀFICS:

Gràfic 1.....	7
Gràfic 2.....	8
Gràfic 3.....	26
Gràfic 4.....	26
Gràfic 5.....	27
Gràfic 6.....	28
Gràfic 7.....	28
Gràfic 8.....	29
Gràfic 9.....	70
Imatge 1.....	10
Imatge 2.....	10
Imatge 3.....	11
Imatge 4.....	12
Imatge 5.....	15
Imatge 6.....	15
Imatge 7.....	16
Imatge 8.....	16
Imatge 9.....	17
Imatge 10.....	18
Imatge 11.....	18
Imatge 12.....	19

Imatge 13.....	36
Imatge 14.....	37
Imatge 15.....	38
Imatge 16.....	39
Imatge 17.....	40
Imatge 18.....	42
Imatge 19.....	43
Imatge 20.....	47
Imatge 21.....	48
Imatge 22.....	49
Imatge 23.....	55
Imatge 24.....	58
Imatge 25.....	59
Imatge 26.....	60
Imatge 27.....	61
Imatge 28.....	68
Imatge 29.....	68

AGRAÏMENTS:

Agraeixo a la meua tutora del Treball de Recerca, per haver-me ajudat amb el treball, per haver observat el treball detingudament, i per haver tingut paciència mentre estava realitzant el treball.

També agraeixo als meus pares, per haver-se mirat el treball un cop estava acabat, i per haver-me donat la seva opinió de les coses que havia fet, ja que gràcies a ells, em vaig adonar compte de varies coses que estaven millor de la manera que ells ho deien.

I per acabar, agreixo molt al propietari de la empresa cargols Jep, per haver-me facilitat alguna que altra informació, però sobretot li agraeixo molt l'ajuda que m'ha donat l'empresari de cargols Pedro Gallego, ja que m'ha facilitat moltíssima informació pel que fa als cargols i a la seva granja, i sense aquesta informació, el treball no havia sigut possible.

HIPÒTESI:

El treball consisteix en la creació d'una empresa, concretament una granja de caragols, amb l'objectiu d'obtenir beneficis, ja que la demanda de caragols es més gran que la seva oferta.

El treball s'estructura a través del pla de màrqueting, el pla de producció i compra, l'àrea jurídica-fiscal i l'àrea econòmica-financera.

- El pla de màrqueting farà la funció d'informar com són els nostres productes, i a la vegada de la forma de com els presentem als consumidors per tal d'atreure la seva atenció.

- En el pla de producció i comprar, s'estudiarà als proveïdors i la forma de com aconseguir la primera camada de caragols i seguidament la seva cria, per tal de tenir el màxim benefici possible.

- L'àrea jurídica-fiscal, serà on estudiarem la manera més bona per crear la societat i la seva forma jurídica.

- L'àrea econòmica-financera, serà on veurem les inversions que fan falta per al desenvolupament del projecte, els possibles finançaments, i el punt d'equilibri que hi hauria entre els costos i els ingressos.

1. INTRODUCCIÓ

1.1 INTRODUCCIÓ:

He escollit aquest treball de la creació d'una empresa, perquè aquest món és el que realment m'interessa, ja que m'agradaria exercir d'empresari quan fos gran.

Gràcies als coneixements del batxillerat, he pogut veure que el que realment m'interessa es el món de l'empresa, i per això en acabat el batxillerat m'agradaria estudiar alguna cosa relacionada amb el món dels negocis.

La idea d'aquest treball serà crear una empresa lo màxim de realista.

En principi la meva idea va ser en crear una empresa, que estigues en el mon relacionat amb els mobles, però més tard vaig pensar millor, i vaig veure que per la zona on jo visc, una botiga de mobles era un pla molt arriscat, ja que amb la crisi que hi ha en aquest sector, has de tenir ja la imatge molt guanyada per tal de que poguessis obtenir uns beneficis.

Així que vaig triar crear una granja de caragols, ja que la demanda d'aquets, és superior a la seva oferta, i vaig veure que podria ser una oportunitat de negoci molt bona.

Per lo tant, els objectius principals, seria crear un pla d'empresa, aplicar-lo i seguidament veure si seria viable.

2. PRESENTACIÓ DEL TREBALL

2.1 PLA EMPRESARIAL :

Consisteix en un document on es veu el trajecte d'una empresa en un període determinat.

Gràcies amb aquest pla, es pot desenvolupar idees de com porta aquesta empresa, poden crear diferents estratègies de com portar-la i tindre el privilegi de poder-te equivocar, ja que el risc serà nul.

Aquest pla també permet, poder conèixer el rendiment de l'empresa, i d'aquesta manera conèixer quins punts forts o febles té, i de quina manera es pot actuar en el futur.

El pla empresarial també és molt important a l'hora de trobar possibles inversors, ja que sense aquest pla, seran pocs els inversors que t'ajudaran econòmicament.

D'altra banda si els hi presentes aquest pla empresarial, i els satisfà es molt més fàcil de que t'ajudin econòmicament.

Aquest pla ha de ser molt ven presentat i amb unes idees clares, per tal de causar una bona imatge, i veure que la cosa va en serio.

2.2 DADES DE L'EMPRESA:

Nom de l'empresa:

Cargols de l'Urgell SL

Nom Comercial:

CargolNET

Sector de l'empresa:

Helicultura

Direcció:

Carretera de Coscó.

Data de creació:

1 d'Agost del 2012

Forma Jurídica:

Societat Limitada(SL)

Dades de contacte:

691262078

Cargolsurgell@hotmail.com

www.cargolnet.webnode.es

2.3 ACTIVITAT QUE ES REALITZARÀ :

El projecte consisteix en la creació d'una granja de caragols.

L'activitat que es realitzarà en aquesta granja de caragols, seran:

- 1- La cria de cargols, començant per la fase de cria, en una nau de formigó, i continuant per la fase d'engreixament, en un hivernacle.
- 2- La venda i comercialització d'aquets cargols.

2.4 ORIGEN DE LA CREACIÓ DE L'EMPRESA:

El perquè de perquè vaig decidir crear una granja de caragols i no qualsevol altre negoci, va ser perquè un dia mira tv3, van fer un reportatge de que uns nois de Barcelona havien creat una granja de caragols, on deien que demanda de caragols era superior a la oferta, i per lo tant podria ser un bon negoci.

A partir d'aquí va venir quan ja ens van dir que havíem de triar un tema del treball de recerca, i vaig pensar en la creació d'una empresa, i concretament una granja de caragols, ja que havia vist que podria ser una bona oportunitat.

Però abans de res, també interessava la opinió de la gent, envers al consum de caragols, és a dir si els hi agrada o no menjar cargols, ja que el cargol per alguns pot ser un dinar perfecte, i altres els hi pot produir fàstic.

I aquests van ser els resultats de l'enquesta:

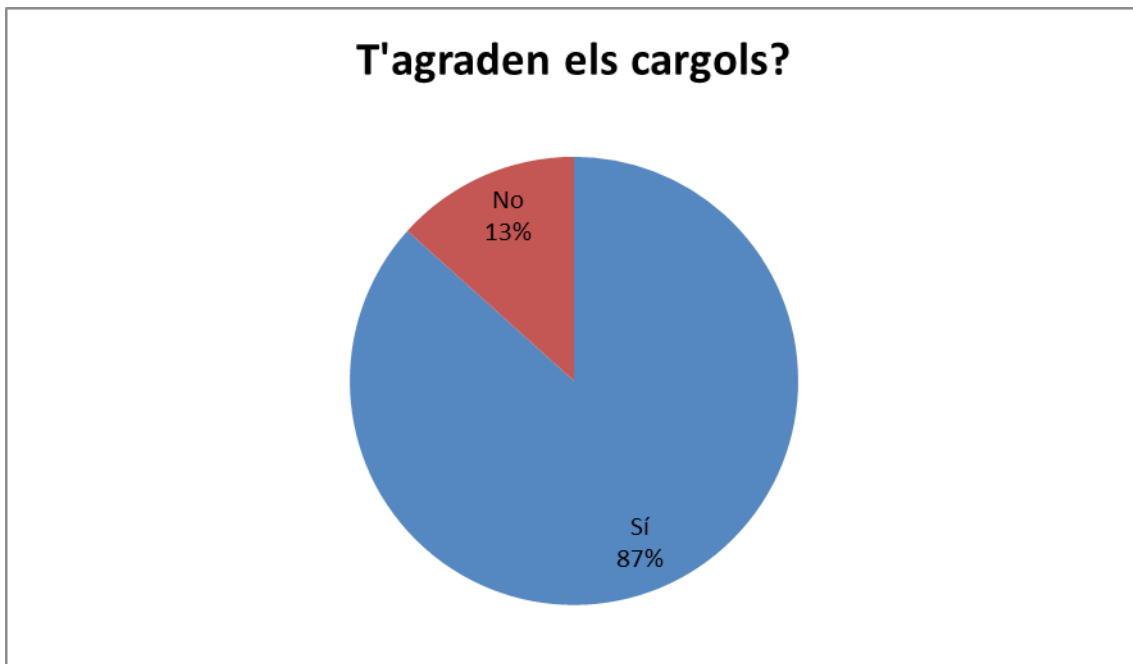
- T'agraden els caragols?

(Gràfic 1. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Els resultats d'aquesta senzilla pregunta van ser molt favorables, ja que de les 30 persones (la majoria familiars, i edats entre 18 i 70 anys), que els hi vaig preguntar si els hi agradaven els caragols o no, 26 van respondre que sí, i solament 4 van respondre que no, es a dir que la majoria han contestat que no els hi produeix cap fàstic menjar-ne.

I pel que fa la segona pregunta:

- Has consumit caragols en un període de un mes(30 dies) o menys?



(Gràfic 2. Toni Carmona Màrquez. 2013)

I finalment, dels 26 que havien dit que els hi agradava els caragols, la seva resposta en vers si havien consumit caragols en un mes(30 dies) o menys, la resposta va ser que 15 sí, 11 no.

Tot i que continua sent una resposta positiva per la meua part, és una resposta una tant ajustada, ja que casi bé la meitat no ha consumit caragols en un període de un mes(30 dies) o menys.

I després de la enquesta, al veure que eren positives:

Em vaig posar a buscar informació, i els diferents requisits que tenia que tenir una granja de caragols, ja sigui per la seva construcció i per la seva comoditat que hauria d'oferir als caragols.

Amb la conclusió de que una granja de caragols, mínimament, tenia que complir aquesta seria de requisits, que ara més a baix indicaré.

2.5 LOCALITZACIÓ I DIMENSIONS:

El terreny:

El terreny que hauré de fer servir no necessitarà ser més gran de 1.000 m², i buscant preus he trobat un terreny a la carretera de Coscó a bon preu, tot i passar dels 1.000 m², l'he donat per vàlid.

·**Nau d'obra**, d'aproximadament 300 m², per la fase de cria, dividits en:

- Sala de reproducció (75 m²).
- Sala de incubació i primera fase de cria (50 m²).
- Sala de segona fase de cria (25 m²).

- Magatzem (50 m²).
- La oficina (20 m²), els banys, la sala de embalatge i màquines , sala de higiene i utensilis de neteja aniran a una sala paral·lela (100 m²).

La idea seria ficar una nau d'obra com la que mostraré a continuació en el terreny que hem especificat abans.



(Imatge 1. Toni Carmona Màrquez. 2013)



(Imatge 2. Toni Carmona Màrquez. 2013)

(Nau d'obra de 500 m², ja que aquesta sortia més a compte que una de uns 300-350, ja que apart de tenir més espai per un futur, s'hi podrà guardar els vehicles de transport.)

·**Hivernacles a l'aire lliure**, d'aproximadament uns 370 m², cadascun, per a la fase d'engreixament.

També haurà de disposar d'un lloc, amb un contenidor de residus allunyat del recinte de la cria.

A més a més de tenir tot això, necessitarem un Número de Registre sanitari, per lo qual ens em de inscriure en el Registre Nacional de Establiments Helicultors.

El Local haurà de tenir la llicència municipal d'obertura i reunir totes les condicions higièniques, acústiques i de seguretat, que a hores d'ara són exigides per la legislació.

La idea seria ficar dos hivernacles d'aquets al terreny que he especificat abans.



(Imatge 3. Toni Carmona Màrquez. 2013)



(Imatge 4. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Per lo tant haurem de procurar tenir:

- **Condicionament elèctric:** El local haurà de tenir electricitat amb una potencia suficient per poder fer servir totes les maquines.

Tot el recinte haure d'estar protegit per un sistema de tall de la corrent, per l'alt grau d'humitat que hi ha en el recinte.

- **Il·luminació:** S'haurà de incorporar tubs fluorescents.
- **Ventilació i temperatura:** S'haurà de tenir ventilació via extraccions d'aire.

Depèn de la temperatura, s'utilitzarà forçadors d'aire y humidificació de més per tal d'aconseguir un ambient a favorable per als cargols i la seva cria.

També s'haurà d'instal·lar calefacció.

Elements de control de humitat: Necessitarem instal·lar una red de canaleres, preferiblement de PVC, i que tinguin incorporat mico aspersors i sistema de bombeig.

Instal·lació d'aigua: El local haurà de tenir una instal·lació d'aigua adequada per la seva activitat.

A l'hivernacle s'ha d'instalar un sistema de nublació d'aigua. el local

3. PLA DE MÀRQUETING

3.1 EL PROUCTE:

Els productes que es comercialitzaran seran:

·**Cargols**(dintre d'ells hi ha moltes classes, però en la meva granja només se'n vendran dos):

BREU EXPLICACIÓ DE QUE SÓN I COM SÓN I QUINES INFLUENCIES HAN TINGUT AQUI CATALUNYA:

- Els caragols de terra (també anomenats cargols), son mol·luscs gasteròpodes de l'ordre dels pulmonats, que han desenvolupat un pulmó per a respirar l'aire atmosfèric.
- Els caragols tenen la conquilla helicoïdal i generalment dextrorsa, de mida i color variables segons les espècies.
- El cap és proveït de quatre tentacles: els inferiors són petits, i els superiors, més llargs; hi porten dos ulls simples a l'extrem.

- El terme caragol de terra no té cap significat taxonòmic donat que dins l'ordre dels pulmonats hi nombroses famílies que inclouen tant caragols de terra, d'aigua dolça com llimacs.
- Són molt apreciats tant amb fins col·leccionistes com gastronòmics.

DIFERENTS ESPÈCIES COMESTIBLES A CATALUNYA:

A Catalunya, Mallorca i a la Comunitat Valenciana hi ha una gran tradició gastronòmica al voltant dels caragols de terra. Les espècies més recol·lectades i criades són:

- *Helix aspersa*: Caragol bover, caragol moro, bou.
- *Otala punctata*: Caragol cristià, caragol jueu, bocanegra.
- *Eobania vermiculata*: Caragol pedrenyer
- *Theba pissana*: Caragolina, avellanenc.
- *Cernuella virgata*: Caragolina, avellanenc.
- *Iberus gualterianus alonensis*: Vaqueta, vaqueta serrana. El caragol més apreciat en gastronomia al País Valencià i a les Terres de l'Ebre.

Caragol Bover:



(Imatge 5. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Caragol Cristià:



(Imatge 6. Toni Carmona Màrquez. 2013)

CARAGOL PREDENYER:



(Imatge 7. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Caragolina:



(Imatge 8. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Vaqueta:



(Imatge 9. Toni Carmona Màrquez. 2013)

LA CULTURA CATALANA I EL CARAGOL:

El caragol, en la cultura catalana n'és protagonista en cançons de nens, com per exemple el caragol treu banya, una cançó popular catalana.

PEL QUE FA A LES ESPÈCIES QUE ES COMERCIALITZARAN A LA GRANJA:

Helix Aspersa: Que es el típic caragol de jardí, i un dels caragols que més es consumeix i que més es produeix, per la seva resistència, fecunditat, per la seva fàcil adaptació a diferents climes i per la seva ràpida evolució.



(Imatge 10. Toni Carmona Màrquez. 2013)

Otala latea: És un cargol poc comú, però també es utilitza.



(Imatge 11. Toni Carmona Màrquez. 2013)

·Altres productes com:

Caviar, paté, etc, que s'aconseguiran de la seva baba i dels ous quan són petits.

Per exemple els ous petits dels caragols, són una espècie de caviar, que la seva cotització és molt alta.



(Imatge 12. Toni Carmona Màrquez. 2013 ----Ous de cargol)

El caviar de caragol, són els ous de caragol, que són coneguts en l'alta cuina com a caviar blanc.

És tracta d'un producte exclusiu i selecte, i també un producte molt car, per culpa de la seva lenta elaboració .

El Procés de Producció és lent, doncs cada cargol posa ous només un cop l'any, produint una mitjana de 150 ous. Amb aquesta petita, però sí valuosa quantitat, amb la que es realitzarà una minuciosa selecció que serà inclosa en una llauna de caviar.

Cada posada d'ous que realitza el caragol pesa uns 3,6 grams, llavors per obtenir un quilo seran necessaris uns 22.000 ous. Això provoca que el seu cost sigui tant elevat, ja que l'escassetat d'ous.

Per fer aquest caviar, s'utilitzen comunament més els cargols grans de color gris. Quant a l'aspecte gastronòmic, s'ha de dir que es considerat un menjar molt apreciat, amb un sabor molt especial i amb una gran versatilitat a la cuina.

FORMA DE CRIA:

La forma de cria que jo he escollit es la forma de **cria mixta**, que consisteix en que la cria es fa en una nau climatitzada, i la fase d'engreixament es fa en un hivernacle.

Aquesta forma de cria es caracteritza per:

- Es busca modificar artificialment el ritme anual del caragol, de forma que a l'hivern és quan es produeix la seva reproducció i a la primavera ja contem amb les cries.
- Es un mètode de cria més ràpida que la cria biològica completa, ja que d'aquesta manera no has d'esperar a fer tot el cicle natural del cargol.

Avantatges:

- Els avantatges d'aquest mètode són que tardes menys en aconseguir les cries i per lo tant tardes menys també en aconseguir un benefici quan venguis aquets cargols.

Desavantatges:

- Els desavantatges són que la cria d'aquesta forma ja no es tant ecològica ni natural com la cria biològica completa, però tampoc és que sigui dolenta.
- Un altre desavantatge és que aplicar aquest mètode i fer les instal·lacions adients per aquest mètode, són més cares que les instal·lacions de la cria biològica completa, ja que hi has d'afegir una nau d'obra, on més a baix, a l'apartat financer especificaré el seu preu.

Conclusió:

Jo crec que és la millor opció de cria, ja que tot i tenir un cost més elevat en el qual la inversió inicial serà superior, amb el temps si la cosa funciona aquets diners es recuperaran, ja que la granja no haurà d'estar mai en repòs, com passaria si escollis el mètode de cria biològica completa.

LA CRIA:

El primer pas serà la formació del planter de reproductors, per al qual hi ha dos camins: comprar reproductors amb certificació sanitària, edat i garantia de postura o recol·lectar caragols de la natura per formar el planter. En el segon cas la inversió inicial és menor que encara comporta més temps i complicacions.

Aquí començaria l'etapa del procés de cria i selecció, segons grandària, conformació de la petxina i estat general. Entre 30 i 45 dies després, obtindrem les primeres cries que passarem als contenidors dissenyats per a ells; 30 dies després són traslladats a la secció segona fase de cria on estaran aproximadament 60 dies. A continuació passaríem a l'última fase, d'engreix o encebament, fins a obtenir la mida i pes comercials. Aquesta última etapa es demora uns quatre mesos. En total, uns vuit mesos per completar la producció.

Segons consultes a experts, es pot començar amb un nombre aproximat de 1.000 animals, ja que sol haver pèrdues per mortaldat i deficiències de creixement.

No és aconsellable iniciar el procés de cria comercial sense abans haver realitzat diverses experiències que ens permetin conèixer els temps de l'animal.

3.2 ESTUDI DEL MERCAT:

Aquí és on l'empresa fa un estudi del mercat pel que fa al producte que vol oferir, en aquest cas els cargols.

La seva finalitat es saber la viabilitat que tindrà la comercialització d'aquets cargols.

Pel que fa el mercat dels caragols:

Les condicions climatològiques fan que Espanya sigui un lloc ideal per al desenvolupament de la cria de caragols.

Segons fonts estadístiques, s'han muntat més de 200 granges de cargols al territori espanyol.

Al nostre país aquesta activitat no està tan desenvolupada, però cal destacar que en els mercats europeus la demanda és tan important que la venda de la producció del caragol està gairebé assegurada.

Per lo tant la seva venda a altres països serà un factor també a tenir en compte.

Originàriament l'activitat de heli cultura consistia en únicament en la recerca i captura de caragols, bé per a consum propi o per a la venda en mercats. L'aparició de la cria de caragol en viviers particulars comença a la dècada dels 60 emprant instal·lacions a l'aire lliure.

Des de llavors, les qualitats gastronòmiques del caragol començar a ser tan apreciades que va passar a convertir-se en un aliment molt sol·licitat.

I en els últims anys, això s'ha vist recolzat per l'auge dels aliments ecològics.

Aquests aspectes han fet desenvolupar noves formes de cria de cargols basades en l'ús d'hivernacles i viviers intensius que intenten reduir l'estacionalitat del producte.

Davant aquest panorama es pot afirmar que ens trobem davant un mercat en expansió i potencialment molt rendible.

És un mercat força extens i viable, ja que és un mercat poc comú, del qual pocs empresaris hi estan participant actualment en ell.

Tot això ens afavoreix, ja que la demanda del caragol es molt superior a la seva oferta, i això fa que la viabilitat que he comentat abans, sigui positiva.

- Una altra cosa que afavoreix la venda dels cargols, serà la idea de l'ecologia que tant els hi agrada últimament a la gent.

- Pel que fa a les condicions climatològiques, Catalunya, és un bon lloc per iniciar la cria dels caragols.

- Segons unes estadístiques fetes, el consum de caragols a Espanya 14.000kg, que això fa que sigui aproximadament uns 300g per persona/ a l'any.

- Dins del nostre mercat, podem diferenciar diferents tipus de clients, amb necessitats diferents els uns dels altres.

3.2.1 ANÀLISI DEL MERCAT:

Els principals clients dels cargols serien:

- El sector de l'Hosteleria.

- El sector de la restauració.

- El sector de la conserva.

- La indústria farmacèutica(ja que la carn de caragols, ajuda a la cura de úlceres, combatre el colesterol, problemes hepàtics, la obesitat, etc.

- Indústria de la Cosmètica: Per l'elaboració de cremes.

- La exportació. Ja que existeix una demanda important de insatisfeta de països com: Itàlia, França i estats units.

1. Pel que fa al sector de la Hosteleria, els principals clients serien els diferents restaurants que es troben a unes distàncies bastant properes al lloc de la producció.

Llavors a Agramunt hi han 6 possibles restaurants mitjanament grans que podrien comprar els cargols, dels quals 4 estarien disposats a comprar aquets cargols per fer els seus dinars, tot i que primer provarien la qualitat d'ells ja que un d'ells ja te el seu propi proveïdor fix.

Els possibles restaurants serien:

El Crich, Blanc i Negre, el Sifó i la Repesca, tot i que aquest últim ja els te fixos.

Però apart d'Agramunt hi ha diferents restaurants en altres pobles, que també els hi podria interessar.

2. I que es dediquin a la conserva de caragols, he trobat una empresa que es diu Bages Cargol i que després de posa'm en contacte amb ells, han acceptat que en un futur, quan ja tingui cargols per vendre, acceptarien la compra d'ells, sempre i quan siguin de la mida correcta i compleixin les normes d'higiene i salut.

3.2.2 DADES I ENQUESTA REALITZADA:

En aquest apartat, és on es podrà veure la enquesta realitzada a possibles consumidors d'aquets cargols.

Aquesta enquesta consta d'una sèrie de preguntes, en aquest cas, on hi ha participat un total de 25 persones, dels dos sexes i d'edats entre 18 i 67 anys.

He triat 67 anys, pel simple fet que es la edat en la que actualment es jubila la gent, ja que mentre la gent esta treballant tendeix a gastar i comprar més productes de menjar no tant necessaris, ja que els cargols no es un producte basic, com si ho seria per exemple la patata o les llegums.

El resultat d'aquestes preguntes ha sigut el següent, on també he calculat el tant % de les respostes, i on gràcies això traurem una visió global.

Preguntes:

1. **Compreu els cargols o els aneu a buscar vosaltres mateixos al camp?**

Els compro/Els vaig a buscar

Resultats:

18 Els compren

7 Els van a buscar

(Gràfic 3. Toni Carmona Màrquez. 2013)

2. Cada quan sol menjar cargols?

Sovint/ 1 cop al mes/ Rarament en menjo

Resultats:

14 Sovint

7 Un cop al mes

4 Rarament en menjo

(Gràfic 4. Toni Carmona Màrquez. 2013)

3. Com prefereix els cargols?

A la llauna/Amb suc/ acompanyant altres menjars

Resultats:

12 A la llauna

11 Amb suc

3 Acompanyant altres menjars

(Gràfic 5. Toni Carmona Màrquez. 2013)

4. Aneu als restaurants a menjar cargols, o els cuineu a casa?

A casa/ A un restaurant/ Les dos opcions

Resultats:

- 8 A casa
- 5 A un restaurant
- 12 Les dues opcions

(Gràfic 6. Toni Carmona Màrquez. 2013)

5. Quin tipus de cargols preferiu? Els comuns o els altres?

Comuns/Els altres/Els dos

Resultats:

- 20 Els comuns
- 5 Els dos

(Gràfic 7. Toni Carmona Màrquez. 2013)

6. Utilitza alguna crema que contingui baba de caragol?

Sí/No

Resultats:

- 10 Sí

(Gràfic 8. Toni Carmona Màrquez. 2013)

3.2.3 ESTUDI DE LA COMPETENCIA:

En aquest apartat és on es veurà les altres empreses que es dediquin també a la cria de cargols, i quina és la seva influència sobre la clientela i quin impacte ens ocasionaria a nosaltres, tenir una empresa que es dediqui al mateix.

Llavors caldrà tenir en compte:

- Cooperatives o petits empresaris situats a la mateixa zona d'influència. Aquestes granges o viviers seran la competència directa de negoci.

- Empreses que estructurin el negoci al voltant de la divulgació del sistema de cria per mitjà de cursos de formació destinats a futurs criadors, que opcionalment s'adscriuen després a una xarxa de helicultors.

- Importació de cargols de països com Portugal, Marroc, Tunísia i França, que ofereixen el producte molt més barat.

- Empreses de productes substituïts com musclos, cloïsses, petxines en la seva tinta, etc

També hi haurà particulars que es dediquen a capturar cargols silvestres per a la venda il·legal, etc.).

Pel que fa a les empreses que es dediquen a la seva cria legal:

A Catalunya hi ha les següents empreses que es dediquen a la cria de cargols, i que podrien ser una possible competència:

- Caragoles Cal Jep (**BARCELONA, CASTELLFOLLIT DEL BOIX**)

→ Aquesta seria la competència principal, ja que es una de les més pròximes i també la que més fama te.

- Cargol del País(**BARCELONA, VILAFRANCA DEL PENEDES**)
- Caragol Express(**BARCELONA, VILAFRANCA DEL PENEDES**)
- Heli cargol(**GIRONA, PALAMOS**)
- Heli cargol(**GIRONA, PLAJTA D'ARO**)
- Heli cargol(**GIRONA, LLAGOSTERA**)
- Heli cargol(**SANT FELIU DE GUIXOLS**)
- Cargols d'Aragó(**RIELLS I VIAREA**)

A partir de tot aquest llistat, i sabent quina es la empresa que més competència ens pot fer, analitzarem aquella empresa.

El que analitzarem serà:

- La seva localització

- Els seus preus
- Les seves vendes(en kg)
- Els seus punts forts
- I els seus punts febles

-Anàlisi de la empresa: Cargols Cal Jep

- Es localitza a Barcelona.
- Els seus preus estan al voltant de 5-5,5€ el kg de caragol.
- Les seves vendes a l'any en kg, són d'aproximadament uns 12.000kg, repartits dins Espanya, i també en altres països, com per exemple França.
- Els seus punts forts, són la seva llarga experiència amb els caragols, cosa que els fa tenir un gran avantatge a l'hora de decidir el preu, ja que es poden permetre ficar uns preus més competitius.
- Els seus punts febles, són que no tenen visites guiades per la granja, cosa que nosaltres si que ho farem.

3.3 ESTRATEGIES DE LA EMPRESA:

En aquest apartat, és on l'empresa busca diferents estratègies per tal de tenir més beneficis i satisfer als consumidors.

També serà on l'empresa buscarà la manera de que es pugui diferenciar d'altres empreses que es dediquin al mateix que ella, és a dir que pot fer aquesta empresa que les altres no puguin fer.

- És farà servir el sistema de **Màrqueting-Mix:**

L'objectiu primordial del màrqueting mixt, es intentar crear estratègies per a l'empresa, de tal manera que maximitzi els beneficis i també satisfaci les necessitats dels consumidors.

LES DIFERENTS ESTRATEGIES ES BASARAN EN:

3.3.1 EL PRODUCTE:

El producte, en aquest cas els cargols, haurà de ser un producte de qualitat, però a la vegada un producte que pugui competir amb el preu, és a dir que es pugui ficar un preu competent, i a la vegada que la qualitat no es vegi afectada.

Els productes que oferirem seran els ja esmentats abans.

3.3.2 LA FORMA DE PRESENTAR EL PRODUCTE:

Tot i que la qualitat del producte és un dels factors més importants, també la presentació d'aquest productes ho és, ja que si aquets productes no tenen una presentació als clients adequada, per molta qualitat que tingui el producte no seran comprats.

En el negoci dels caragols els factors més importants serien:

1- Les naus i els hivernacles on es fa la cria:

Cal que estiguin nets i ordenats, ja que si algun client ve a comprar vegi que els caragols estan en un lloc net.

2- **El logotip:**

Pel que fa al logotip, és la part essencial del disseny de la identitat corporativa d'una empresa.

Transmet qualitat i confiança en els productes que l'empresa oferta.

També es el logotip el que permet diferenciar l'empresa dels altres competidors, i també així augmentar els seus beneficis.

3- **Elements decoratius:**

És podria ficar el logotip de l'empresa als laterals de la nau d'obra per tal de que es vegues el nom de l'empresa.

I també, com que l'empresa estarà en un bosc per on hi passa una carretera petita, s'haurà d'assenyalar amb un cartell l'empresa, al principi d'aquesta carretera petita, per tal que des de la carretera més gran la gent pugui veure que allà hi ha una empresa que es dedica a la cria de cargols.

Però bàsicament el producte es farà saber via internet i publicitat, i les comandes aniran via internet o telèfon, per lo tant a la granja no caldrà que hi vingui ningú.

4- **Envàs dels productes:**

També caldrà vigilar molt la forma de envasar els productes.

Els cargols es vendran envasats al buit, és a dir en bosses, i llavors s'haurà de donar una certa importància a l'envàs, ficant un envàs correcte i amb una imatge del logotip de l'empresa, acompanyada d'alguna imatge impactant, que faci cridar l'atenció dels clients.

Jo crec que una bona forma seria ficant el logotip al mig i de fons fica la imatge de la granja sencera, acompanyada de la vegetació que l'envolta.

La mateixa imatge la farem servir per l'envàs del caviar de caragol, acompanyada de colors vius i verds.

Pel que fa la venda de cargols, també es vendrà amb bosses, que en aquestes només caldrà ficar una pegatina amb el logotip de l'empresa.

3.3.3 EL PREU:

Pel que fa el preu, sabent els preus que té la competència, juntament amb les dades obtingudes durant l'enquesta i també amb la previsió dels costos de tota la explotació, el preus dels cargols serà:

Els seus preus serà de 6€/kg.

- Pel que fa al caviar de cargol, els preus seran molts alts, ja que la seva dificultat d'aconseguir-ho es molt elevada.

Però el caviar serà un producte que de moment es deixarà en un segon pla, ja que de moment el que interessa realment, es la cria, i posteriorment la venda dels cargols.

Però pel que fa al seu preu:

Caviar de caragol: 1.600€/quilo(és el preu aproximat que té el caviar de caragol actualment.

3.3.4 PUNTS DE VENDA:

Els punts de venda dels cargols es realitzaran en la mateixa granja, o també es podran demanar comandes a traves de telèfon, o internet, juntament amb el seu transport posterior fins al lloc d'entrega.

La venda dels cargols, o el seu transportament fins al lloc d'entrega sempre serà fet per mi mateix(l'emprenedor) o algun dels obrers agrícoles que es tindran a la granja.

3.3.5 **POLÍTICA D'IMPULSIO:**

És la que s'utilitzarà per afavorir les vendes dels cargols, ja sigui amb la publicitat, o la capacitat que tindrà la granja de presentar-se via d'internet.

a) **BRANDING:**

Esta situat dins el màrqueting, i es el procés que fa referencia a construir una marca, mitjançant la creació d'un logotip que representi l'empresa.

Aquet logotip es pot demanar que te'l facin, o el pots fer tu mateix.

Hi ha moltes empreses que es dediquen únicament a la creació de logotips per altres empreses, però els seus preus per a la creació d'aquest logotip són excessius, el qual fa que sigui una opció descartada.

També hi ha altres formes d'aconseguir un logotip creat per algú que entengui del tema, com seria que el crees un informàtic.

Tot i que el preu no seria excessiu, he decidit que el logotip el faria jo mateix, ja que amb la venda de cargols tampoc cal que el logotip sigui d'allò més impactant.

LOGOTIP DE LA EMPRESA CARGOLNET:



(Imatge 13. Toni Carmona Màrquez. 2013)

b) PUBLICITAT:

En aquest apartat, és on l'empresa es donarà a conèixer, ja sigui mitjançant rètols propagandístics, anuncis en revistes, anuncis a la radio dels pobles del voltant, etc.

Jo he escollit les tres formes de publicitat esmentades.

El rètol: La idea seria en col·locar-lo amb alguna entrada d'Agramunt, preferiblement l'entrada que arribes de la carretera de Cervera, ja que des de allà, donar indicacions per arribar a la

granja, serà molt més fàcil, ja que l'únic que caldrà fer, serà girar a la dreta i després continuar tot recte fins al cementiri.

I a partir d'allà, no te pèrdua, ja que es seguir recte, fins l'arribada a la granja, que serà indicada en el camí.

- Vaig mirar els preus de les balles publicitàries:

-Balla de grandària mitjana situada a l'entrada d'Agramunt, venint de la carretera de Cervera.

-Duració del lloguer d'un any, amb possibilitat després d'allargament.

Preu: 350 €/mes

PREU MOLT CAR, NO ESCOLLIDA

Al final no vaig escollir aquesta oferta pel gran preu mensual que té, però en un futur, no seria mala idea.

Però si els clients, arriben bé a la granja, i no tenen cap complicació, no s'escollirà, ja que el seu preu, serà una gran despesa al final de mes, que podria ser estalviada.

Anuncis a la radio: És podrà ficar anuncis a flaix fm(Lleida), ja que és una emissora molt escoltada per tot Catalunya.

I amb aquesta emissora aconseguirem un radi de publicitat bastant gran.



(Imatge 14. Toni Carmona Màrquez. 2013)

- Em vaig ficar en contacte per saber preus i aquesta va ser la oferta que em va semblar més interessant.
- De dilluns a divendres, de 6 del matí a 8 de la tarda.
- Amb una duració de 20 segons de publicitat.

Preu: 100 €/mes NO ESCOLLIDA

Amb la avantatge, de que és un programa que agafa les dos hores puntes dels oients.

Agafa als oients que utilitzen el cotxe a primera hora per anar a treballar, i també a ultimes hores del dia quan tornen de treballar, amb una gran probabilitat que durant el trajecte estiguin escoltant la radio.

Tot i que al final no vaig escollir aquesta oferta, no descarto utilitzar-la en un futur, quan l'empresa estigui més o menys en marxa i vegi que els beneficis van a més.

Publicitat en Revistes: Principalment es farà en dues revistes, del Ponent.



(Imatge 15. Toni Carmona Màrquez. 2013 EXEMPLAR DE LA BOIRA)



(Imatge 16. Toni Carmona Màrquez. 2013 EXEMPLAR DEL SAFAREIG)

Preu: 25 €/mes ESCOLLIDA

De totes les ofertes de publicitats trobades, la de les revistes va ser l'única escollida, ja que el seu preu era econòmic, i per començar amb la granja, crec que aquest tipus de publicitat era més que suficient.

Havent vist quins seran els mètodes de publicitat utilitzats, ja només queda presentar l'eslògan i la imatge que se li ficarà l'anunci de la revista.

Eslògan: Cargols cargoNet, els millors del Ponent.

A la publicitat de la radio, si en un futur s'escollís, es dirà l'eslògan, juntament amb la localització de la granja, i les dades de contacte, per tal de que els possibles consumidors puguin saber on es localitza i amb qui contactar.

Imatge de l'anunci en la revista:



(Imatge 17. Toni Carmona Màrquez. 2013 IMATGE DE L'ANUNCI DE LA REVISTA)

c) **Creació de la pàgina web:**

Actualment, moltes coses es fa via d'internet, ja que en l'actualitat la majoria de la gent té un ordinador a casa seva que disposa d'internet.

- Tenir una pàgina web proporcionarà una major proximitat amb el client, ja que des de casa seva, podrà veure les instal·lacions de la granja, contactar amb nosaltres, i fer una comanda de cargols o qualsevol altre producte, que després nosaltres li portaríem a casa, o els vindria a recollir ell mateix.
- La pàgina web també ens servirà perquè els clients exposin els seus dubtes o les seves aportacions en vers a la granja, i d'aquesta manera la fidelització dels clients, augmentarà, ja que es sentiran escoltats.

Pel que fa a la pàgina web de la meva granja, he creat la pàgina web de forma gratuïta, mitjançant el servei que ofereix la web webnode.es .

Personalment, crec que per ser gratuïta la seva creació, ofereix molts bons serveis i compleix de sobres les necessitats que jo tenia.

Pàgina web:

<http://cargolnet.webnode.es>

Dins la pàgina hi hem ficat:

- El productes que oferirem.
- Les ofertes que hi ha en vigència (que s'aniran actualitzant cada mes)
- Les dades de contacte de la granja

- La situació de la granja en un mapa
- I un fòrum on els clients poden donar la seva opinió de la granja, cosa que farà augmentar la fidelització dels mateixos.

d) **FIDELITZACIÓ DELS CLIENTS:**

A les visites guiades, que ara més a baix explicaré, dins del preu hi entrarà un pot petit de baba de caragol, perquè el client pugui provar la eficàcia de la baba de caragol en la seva pell.

Això farà que els clients estiguin més contents, i també que parlin bé sobre la granja a altres persones, ja siguin amics, familiars o coneguts.



(Imatge 18. Toni Carmona Màrquez. 2013 CREMA BABA DE CARGOL)

e) **VISITES GUIADES A LA GRANJA:**

Per tal de fidelitzar encara més als clients, és faran visites guiades per tota la granja, ensenyant totes les instal·lacions de la granja, amb les que els clients podran veure com es cria els cargols en la granja que han comprat o compraran cargols en un futur.

Gràcies amb aquestes visites guiades, el que ens ajudarà molt serà el boca a boca dels clients, que provaran el producte, amb una petita prova dels cargols.

- Les visites guiades s'hauran de concretar dos dies abans de fer la visita, per tal de que les instal·lacions es puguin preparar per aquella visita.

- Les visites guiades es faran de dilluns a diumenge a qualsevol hora que hagi estat concretada.

- Les visites es faran de 1 de Març a 15 Octubre, ja que la resta de l'any els cargols estan en període d'hivernació, i no es poden fer visites durant aqueus període.

El preu de les visites guiades serà de: 6€/persona

On hi entrarà:

- La visita guiada per tota la granja.

- El potet de baba de caragol.

D'aquets 6 euros, contant la pèrdua que ens suposarà donar un potet de baba de caragol a cada client, ens quedaran 3€ nets per persona.

- Aquesta imatge també serà utilitzada en l'anunci de les revistes, oferint les visites guiades a la gent:



(Imatge 19. Toni Carmona Màrquez. 2013 ANUNCI DE LES VISITES GUIADES)

- La imatge per oferir les visites guiades als clients, ha sigut feta de forma que els impacti, per això he fet com si el logotip de la empresa(CargolNet), parles, i digues i invites als clients a gaudir de la natura, mitjançant les visites guiades de la granja, fen com si les visites guiades fossin una forma d'entreteniment per la família, és a dir un sortida més, de qualsevol cap de setmana.

Un cop finalitzat aquest gran apartat, que és un dels més importants a l'hora de crear la empresa, continuarem amb el pla de producció i compra

4. PLA DE PRODUCCIÓ I COMPRA:

4.1 LA PRODUCCIÓ:

Per la cria dels cargols, necessitarem d'una nau d'obrar i d'un hivernacle, com ja hem esmentat anteriorment.

Per la seva cria és necessitarà una seria d'equipament que serà el següent:

L'equipament i mobiliari bàsic necessari per al desenvolupament de les activitats d'aquest negoci estarà compost per elements de diferents tipus:

- Taules metàl·liques per cria i reproducció controlada.
- Gàbies amb safata recol·lectora i calaixos.
- Hivernacles exteriors per engreix.
- Malles anti fugues.
- Refugis de fusta protectors.
- Pastor elèctric.

- Tanca electricada anti fuga.
- Menjadores i abeuradors, envasos i pots per postes d'ous.
- Mobiliari auxiliar (prestatgeries metàl·liques, escriptori, cadires, etc.).
- Cambra frigorífica IQF.
- Balança electrònica.
- Calefactor elèctric.

4.2 **ELS PROVEÏDORS:**

Els proveïdors són els que proveeixen les matèries primeres, materials i serveis a les empreses.

En el cas del nostre negoci, l'adquisició de mercaderia es tracta de la primera compra de caragols reproductors, que segons experts en el sector ha de ser de 1.000 unitats. Solen vendre en lots d'uns 150 i cada unitat costa uns 0,15 €.

Personalment, crec que amb 1.000 unitats hi haurà més que suficient per començar la meva cria de cargols.

A més, haurem d'adquirir altres materials de consum com a pinso per als cargols, greix anti escapament, desinfectants, envasos, etc, així com materials d'oficina (arxivadors, bolígrafs, etc.).

- **EMPRESA SELECCIONADA PER LA COMPRA DE CARGOLS REPRODUCTORS:**

Una vegada ja sabia que el que necessitava eren caragols reproductors, hem vaig ficar en contacte amb una empresa que em facilitarà cargols reproductors

La empresa que he seleccionat es **Cargols Nuñez**, una empresa de cargols que em facilitarà els cargols reproductors al preu esmentat anteriorment.



(Imatge 20. Toni Carmona Màrquez. 2013 CARGOLS REPRODUCTORS)

- **PREU DE LES PRIMERES EXISTÈNCIES:**

0,15€/unitat x 1.000 unitats = 150 € + 24 € (Tarifa d'enviament) =
174€

- **EMPRESA SELECCIONADA PER LA COMPRA DE PINSO PER ALS CARGOLS:**

He escollit la empresa **caragols d'Aragó**, ja que els seus preus eren molt bons, i el preu del pinso, juntament amb la tarifa d'enviament, em sortia més barat que per exemple comprar-los amb un lloc més proper a la granja.



(Imatge 21. Toni Carmona Màrquez. 2013 PINSO PER A CARGOLS)

EL PREU DEL PINSO:

El preu del pinso serà de 19,96€/40kg de pinso.

- Tenint en compte que començarem amb 1.000 caragols, i que cada caragol consumeix 0,09 grams de pinso al dia, ens dona un total de que 1000 caragols en un mes consumiran 2.700 kg de pinso.
- Una vegada esmentat els pinso que necessitem, farem una compra inicial de 3.000 kg de pinso per tal de que ens duri un mes complert, amb un marge de 300kg per a futurs imprevistos.

- GASTOS INICIALS DEL PINSO:

19,96€/40kg-----→ 1kg = 0,499€

Si necessitem 3.000kg---→ 0,49 x 3.000 = 1497€ + 32 €(tarifa d'enviament) =
1.529€

- El greix anti escapament, els desinfectants i els envasos, els comprarem a la mateixa empresa que comprem el pinso per als caragols, i el preu de la compra inicial d'aquets productes serà esmentada posteriorment.

GASTOS DE TOTS AQUETS PRODUCTES:

835,2 €

(Exemple d'envasos que es faran servir):



(Imatge 22. Toni Carmona Màrquez. 2013 ENVASOS DELS CARGOLS)

- I el material d'oficina, juntament amb els mobles necessaris serà comprada a alguna de les empreses de mobles de el meu tiet:
Merkamueble

Comprar-li tots els mobles al meu tiet suposarà tenir un cost nul de tots els mobles, ja que hem regala tot el que necessiti, per lo tant hi haurà un estalvi inicial d'uns 6.000 euros.

Un cop acabat l'apartat de Producció i compra, seguirem amb l'apartat de l'àrea jurídica-fiscal, on explicarem la societat escollida, entre altres.

5. ÀREA JURÍDICA-FISCAL

5.1 LA FORMA JURÍDICA DE L'EMPERSA:

Com ja hem esmentat anteriorment la forma jurídica escollida per la creació de la granja, ha sigut la **Societat Limitada**.

La **societat de responsabilitat limitada** (coneguda com SL) és una empresa mercantil en la qual el capital està dividit en quotes socials de diferent valor, amb títols innegociables ni denominables accions i en la qual la responsabilitat dels socis es basa exclusivament al capital aportat per cadascun.

- Les característiques de la Societat Limitada són:

1. Per crear la SL és necessari tindre un capital social mínim de 3.005,06 Euros.

Aquest capital es dividirà en participacions que són iguals, indivisibles i acumulables.

Les aportacions dels socis o sòcies al capital social podran ser en metàl·lic, béns o drets, els quals hauran de ser susceptibles de valoració econòmica.

2. Les persones que s'associen no responen de forma personal dels deutes socials, i per tant la seva responsabilitat es limita al capital aportat a la societat.

3. Les participacions són nominals i no es poden transmetre lliurement, ja que hi ha un dret d'adquisició preferent per part de les persones associades.

La transmissió ha de constar en document públic.

En el moment en que s'inscriu al Registre Mercantil adquireix personalitat jurídica.

4. La SL pot tenir una persona administradora única o diverses persones que actuïn conjuntament o solidàriament. El tipus d'administració pot ser de dos tipus:

- Administració Mancomunada: els administradors han d'actuar conjuntament per realitzar qualsevol acte.

- Administració Solidària: els administradors poden actuar independentment per realitzar qualsevol acte.

6. Respecte al nombre de socis i sòcies, no s'ha fixat cap màxim ni mínim i pot tenir caràcter unipersonal (en el moment de la constitució

o posteriorment), en aquest cas s'ha de fer constar la unipersonalitat a tota la documentació.

EL PERQUE DE L'ELECCIÓ:

Particularment he escollit la Societat Limitada, perquè és una forma jurídica mercantil capitalista, que és ideal per a empreses amb pocs socis i amb únicament un(l'emprenedor), com seria en el meu cas, i també perquè es una empresa on no es necessita un capital molt elevat per la seva constitució.

També he escollit la Societat Limitada, perquè el socis responen només amb el capital aportat, quan hi hagi algun problema econòmic.

És a dir que els socis no hauran de respondre amb capital seu propi, ja sigui amb la seva casa, el seu cotxe, o altres béns que tinguin.

PERQUE HE ESCOLLIT SOCIETAT LIMITADA I NO SOCIETAT ANÒNIMA:

He escollit la Societat Limitada abans que la Societat Anònima, perquè en la Societat Anònima el capital mínim i els obligacions administratives són majors que en la Societat Limitada.



(Imatge 23. Toni Carmona Màrquez. 2013 SIMBOL DE LA SOCIETAT LIMITADA)

5.2 CERTIFICACIÓ DE LA DENOMINACIÓ SOCIAL:

Per a la obtenció de la certificació de la denominació social, el Registre Mercantil Central ens ha d'autoritzar a utilitzar un nom que triarem, per a la nostra entitat.

L'autorització es demana a través de la pàgina web del Registre Mercantil Centra (www.rmc.es).

Quan arribem a la pàgina, s'ha d'anar a un apartat que hi fica denominacions socials, on dins seu hi trobarem un altre apartat que hi fica sol·licitud de certificats.

Una vegada hem arribat aquí, haurem de nombrar tres noms per denominar la nostra societat, i que seran ordenats de més a menys preferència.

Els Noms que jo he triat són: Cargolnet.SL, Cargolsurgell.SL ,i Cargolnet agramunt.SL.

Aquets noms només seran vàlids, si no hi ha cap empresa que utilitzi el mateix nom, o algun que es pugui assemblar bastant, ja que podria provocar alguna confusió en vers al tràfic mercantil.

Costos d'aquest procés:

El preu l'hem calculat de manera que ens ho envien per missatgeria

El preu serà constarà de: aranzel + 6,19 € + IVA

L'aranzel és de: 12,29€

IVA: 21%

PREU TOTAL: $12,29 + 6,19 = 18,48 + 21\% = \mathbf{22,36€}$

- Aquest certificat sol tardar uns 15 dies en arribar.
- A continuació mostraré un exemple de com és aquest certificat:

EXEMPLE D'UN DOCUMENT DE DENOMINACIÓ SOCIAL:



REGISTRO MERCANTIL CENTRAL
SECCION DE DENOMINACIONES

PRINCIPE DE VERGARA, 94
TELEF. 902 884 442
28006 MADRID

CERTIFICACION NO. [REDACTED]

DON [REDACTED], Registrador Mercantil Central,
en base a lo interesado por:
D/Da. [REDACTED],
en solicitud presentada al Diario con fecha [REDACTED], asiento [REDACTED],

CERTIFICO: Que NO FIGURA registrada la denominación

[REDACTED], SOCIEDAD LIMITADA

En consecuencia, QUEDA RESERVADA DICHA DENOMINACION a favor del citado interesado, por el plazo de SEIS MESES desde la fecha que a continuación se indica, conforme a lo establecido en el artículo 412.1 del reglamento del Registro Mercantil.

Madrid, a [REDACTED].

EL REGISTRADOR,



NOTA.- Esta certificación tendrá una vigencia, a efectos de otorgamiento de escritura, de TRES MESES contados desde la fecha de su expedición, de conformidad a lo establecido en el art. 414.1 del Reglamento del Registro Mercantil.

(Imatge 24. Toni Carmona Màrquez. 2013 DOCUMENT DOMINACIÓ SOCIAL)

I fins aquí arribar tot l'apartat de l'Àrea jurídica-fiscal, a continuació passarem a l'Àrea econòmica-financera, on es veuran:

- **Inversió inicial**
 - **Fluxos nets de caixa**
 - **Els Cobraments**
 - **Els pagaments**
 - **El càlcul dels fluxos nets de caixa**
 - **El valor actual net**
 - **El líndar de rendibilitat**
-
- Serà en aquest apartat on es veure la viabilitat de la empresa, i es podrà observar si la empresa sortiria rentable o no, i si en un futur hi haurien guanys o pèrdues.
 - Els resultats d'aquets apartats que venen a continuació tenen molta importància a l'hora de crear l'empresa, ja que si aquesta empresa no té guanys, és a dir que ens dona que tindríem pèrdues, no caldrà seguir amb aquest projecte, ja que la creació d'aquesta empresa hauria sigut un fracàs.

6. ÀREA ECONÒMICA-FINANCERA

6.1 INVERSIÓ INICIAL:

Aquí és on es calcula les despeses inicials, que es tindran per formar la empresa i que seran necessaris per tal de formar-la correctament.

En aquesta suma de totes les despeses s'hi ficarà el valor del terreny comprat, el valor de la construcció de la nau, el valor de la construcció de l'hivernacle, juntament amb les altres despeses que hi hauran.

a) PREU DEL TERRENY, DE LA NAU, I DE L'HIVERNACLE:

- Preu del Terreny: **12.000€**

- Cost total de la Nau(incloent la seva construcció i les seves sol·licituds a l'ajuntament): **70.135€**

- Costos dels hivernacles: **12.950€**

b) EXISTÈNCIES INICIALS, PINSO I ALTRES PRODUCTES:

- Primer existències(cargols reproductors): **174€**

- Primera compra de pinso: **1529€**
- Altres productes: **835,2€**

c) CONDICIONAMENT DEL LOCAL:

Costos condicionament del local: **18.000€**

d) MOBILIARI, UTENSILIS I ALTRES:

Costos equipament per fer possible l'activitat: **8.700€**

Costos equip informàtic: **1.600€**

Utensilis per realitzar l'activitat(pales, carretons, martells, tisores, etc): **1.392€**

e) LA SOCIETAT LIMITADA:

Costos de la creació de la Societat Limitada: **3.005,6€**

f) ELEMENTS DE TRANSPORT:

Compra d'una furgoneta condicionada per al transport de cargols als bars, restaurants i altres empreses.



(Imatge 25. Toni Carmona Màrquez. 2013 FURGONETA DE TRANSPORT)



(Imatge 26. Toni Carmona Màrquez. 2013 FURGONETA DE TRANSPORT)

Cost de la furgoneta: **10.000€**

g) FONTS DE MANIOBRA:

El fons de maniobra són uns diners que has de tenir, per tal de fer front a possibles gestos que tindràs durant els primers mesos de la creació de la empresa, ja que els beneficis durant aquell períodes seran nuls, i els diners per pagar-ho tot els tindràs que treure de la teva butxaca.

A l'hora d'estimar el fons de maniobra s'ha considerat una quantitat suficient per fer front als pagaments durant una part del primer any, és a dir: Sous, seguretat social, subministraments, assessoria, publicitat, etc.

Fons de maniobra: **17.598€**

TOTAL INVERSIÓ INICIAL: 135.918,8€

- D'aquets 157.918,8 € de la inversió inicial, quedaran pagats:

1- Diners propis(que crec que podria arribar a reunir): **10.000€**

2- Ajudes familiars: **50.000€**

Per lo tant només quedaria: **75.918,6€ de inversió inicial**



(Imatge 27. Toni Carmona Màrquez. 2013 IMATGE DE LA INVERSIÓ INICIAL)

- Aquesta imatge, és un bon exemple per explicar, que la inversió inicial, consisteix en fer servir els teus estalvis, per la compra de diferents coses que necessitaràs per fer possible el funcionament de la teva empresa.

En la imatge es veu que hi ha diferents camins, ja que en la inversió inicial has de escollir entre alguns d'aquests camins, buscant els productes que creguis

més convenients per la empresa, i també els més econòmics, això si, sense deixar de banda la qualitat.

- Un cop sabem quina es la inversió inicial que ens suposarà crear la empresa, es pot començar a tractar quines seran les expectatives de cobraments i pagaments, i al final calcular quin serà el resultat de restar als cobraments, els pagaments.
- En aquest apartat de la inversió inicial, s'han de fer molts càlculs, per tal d'intentar que la inversió inicial sigui la mínima possible, ja que aquesta inversió inicial, serà la que arrossegaràs, durant bastants exercicis econòmics, ja que fins a un cert temps, aquesta inversió inicial no serà recuperada.



(Imatge 28. Toni Carmona Màrquez. 2013)

6.2 FLUXOS NETS DE CAIXA

Els Fluxos Nets de Caixa (FNC) els definirem com l'acumulació neta d'actius líquids en un període determinat i que per tant, constitueix un indicador important de la liquiditat d'una empresa.

També es pot definir com la diferència entre els cobraments i els pagaments en un determinat període de temps.

6.2.1 **COBRAMENTS:**

Els preus dels cargols són:

6€/kg

És preveu una venda de uns 12.000 kg a l'any de cargols, amb un preu mig del cargol d'uns 6€/kg.

I amb això ens donaria **72.000€ anuals**.

Que es el mateix que 1000kg mensuals.

Per lo tant ens dona uns cobraments de:

6.000€ mensuals

Cobraments per les visites guiades:

Aproximadament es calcula que serà d'uns 3.000 € anuals, és a dir **250€ mensuals**.

Cobraments per lloguer d'una part del terreny:

Com que el terreny és molt gran i sobra molt espai un cop havent fet la granja, de moment hi ha la possibilitat d'alquilar el terreny, fins que és tingui la quantitat suficient de diners, per aprofitar-lo i ficar-hi plaques solars.

Aproximadament alquilar la part de terreny restant, ens donarà uns **250€ mensuals**.

Tot això dona uns cobraments totals de: 6.500€ mensuals.

6.2.2 PAGAMENTS:

PREVISIÓ DE DESPESES:

L'estimació dels principals costos mensuals és la següent(IVA INCOLOS).

Subministraments, serveis i altres despeses:

Aquí es consideren les despeses relatives a subministraments tals com: llum, aigua, telèfon ... També s'inclouen serveis i altres despeses (material d'oficina, etc.).

Aquestes despeses s'estimen en uns **242 € mensuals**.

Despeses comercials:

Per donar a conèixer el negoci i atreure clients, haurem de suportar certes despeses comercials i de publicitat

25 € mensuals.

Despeses per serveis externs:

En les despeses per serveis externs es recullen les despeses d'assessoria.

Aquestes despeses seran d'uns **108,9 € mensuals**.

Despeses de personal:

Per realitzar l'estudi s'ha considerat que el negoci serà atès per l'emprenedor, que serà el gerent del negoci.

La despesa de personal es distribuirà mensualment de la manera següent (inclou prorratejades les pagues extraordinàries):

- Gerent (Emprenedor autònom) **1.200€***

(*) Cotització a la Seguretat Social en règim d'autònom està inclosa en el sou.

Altres despeses:

Contemplem una partida per a altres possibles despeses no incloses en les partides anteriors, com poden ser els tributs o l'assegurança de la furgoneta de transport, etc.

El cost anual serà de 1.000 € anuals, és mensual serà de **83.33 €**.

Costos variables per kg de caragol:

1,5€ per kg a l'any.

Aproximadament, contant que no sempre hi hauran els mateixos kg de cargols a la granja, i que no tot el seu aliment es basarà amb el pinso dona un total de:

1.500€/mes

TOTAL GASTOS MENSUALS: 3159,23€/mes

- Un cop tenim quines seran les expectatives de cobraments i de pagaments, es pot calcular els fluxos nets de caixa.

6.2.3 CALCUL FLUXOS NETS DE CAIXA:

És el resultat dels cobraments menys els pagaments.

És a dir que es el benefici que et quedarà de les vendes, un cop ja has pagat tots els costos que t'ha ocasionat la empresa durant aquell mes, ja siguin costos fixos o variables.

$$6.500€ - 3.159,23€ = \underline{\underline{3.340,77€\text{mensuals}}}$$

I per tant: 40.089,24€ a l'any.

- Aquest resultat positiu, fa que en un principi la granja de cargols serà rentable, però on realment es veurà si es rentable o no, serà amb el càlcul del Valor actual net, que a continuació especificarem, el seu significat, com es calcula, i quin ha sigut el nostre resultat, fen servir les dades que em calculat abans.

6.3 VALOR ACTUAL NET:

Un com ja s'ha calculat els fluxos nets de caixa, es pot calcular el valor actual net, conegut també com el VAN.

Amb el VAN, ens permetrà calcular el valor present d'un determinat nombre de fluxos de caixa futurs, que han sigut originats per una inversió.

Per concretar més, consisteix a descomptar al moment actual, tots els fluxos de caixa futurs del projecte.

El VAN, és molt important a l'hora de valorar inversions en actius fixos, a pesar de les seves limitacions a considerar circumstàncies imprevistes o excepcionals del mercat.

El VAN l'he calculat amb 5 anys, ja que crec que és un bon període de temps per investigar quins han sigut els guanys durant aquets 5 primer anys de negoci.

La rendibilitat que jo he escollit per calcular aquest VAN, ha sigut d'un 5 %, ja que crec que per una granja de caragols és la rendibilitat perfecta per aplicar, en el càlcul del VAN.

- La fórmula del VAN és la següent:

$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{(1+i)} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \frac{F_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

On:

- $-D_0$: és el desemborsament inicial.
 - F_i : són els fluxos nets de caixa del projecte.
 - i : És la rendibilitat que se li exigeix.
 - n : Són els diferents períodes, en aquest cas seran 5, ja que ho fem amb 5 anys.
- Un cop sabem la fórmula, aquest va ser el resultat en aplicar-la:

$$\text{VAN} = - 97.918,6 + 40.089,24(1+0,05) + 40.089,24(1+0,05)^2 + 40.089,24(1+0,05)^3 + 40.089,24(1+0,05)^4 + 40.089,24 + 97.918,6(1+0,05)^5 =$$

152.368,61€

- Amb aquest resultat, el que podem veure, és que en 5 anys, exigint una rendibilitat del 5% i amb uns FNC anuals de 40.089,24€, haure obtingut un VAN de **152.368,61€**

OBSERVACIONS DEL VAN:

Amb aquest VAN obtingut, es veu que en 5 anys haure obtingut 152.368,61€, que si ho dividim entre 5 anys, dona: **30.473,72€**, que si aquest resultat el dividim entre els 12 mesos de l'any, em surt: **2.539,48€**, un resultat que personalment, crec que es força bo, és a dir que fen aquesta granja hi hauria uns bons beneficis a final de mes.

Una altra cosa que es pot veure amb aquest van, era que si la inversió inicial era de 97.918,6€, es tardarà aproximadament uns 3 anys i 3 mesos en recuperar-la, cosa que crec que esta bastant bé, ja que si la granja pot aguantar aquest 3 anys i 3 mesos oberta, a partir d'allà, els beneficis augmentaran.

CONCLUSIÓ DEL VAN:

Amb el VAN que he obtingut, els diners que obtindrà cada mes de la granja, i el temps que tardar  en recuperar la inversió inicial, es pot dir que la empresa seria **rentable**.

(Imatge en la que es representa en que consisteix el Valor Actual Net)

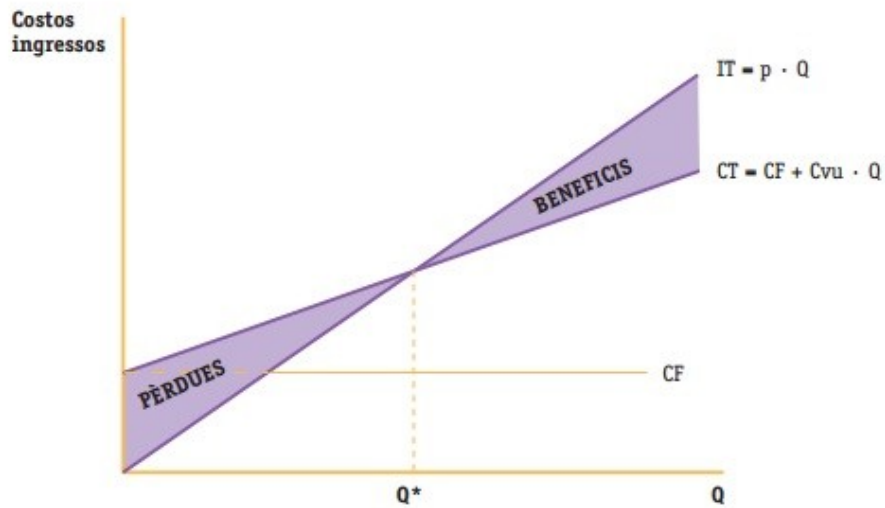


(Imatge 29. Toni Carmona M rquez. 2013 VAN)

6.4 Llindar de rendibilitat:

El llindar de rendibilitat, també anomenat punt mort, és un dels aspectes més importants en una empresa.

El llindar de rendibilitat, és el nivell de vendes d'un producte o servei, en el qual no tens ni pèrdues ni beneficis,  s a dir que els costos totals queden nuls gràcies als ingressos de les vendes.



(Imatge 30. Toni Carmona Màrquez. 2013 LLINDAR DE REND.)

- La seva fórmula es la següent:

$$Q = \frac{CF}{p - CVu}$$

- En la que:

CF= Costos Fixos

p= preu del producte

CVu= Cost Variable unitari

Costos Fijos: Són els costos que es mantenen inalterables, independentment del volum de producció i del volum de vendes.

- Subministraments, serveis i altres despeses: **242€**

- Despeses comercials: **25€**

- Despeses per serveis externs: **108,9€**

- Despeses de personal: **1.200€**

- Altres despeses: **83,33€**

Total: **1659,23€**

Preu del producte: És el preu dels cargols, que en aquest cas serà de:

6€/kg

Cost Variable unitari: Són els costos que augmenten, a mesura que augmenta la producció de l'empresa i el volum de les seves vendes.

Aquí, per exemple s'inclou des de el menjar dels cargols, fins al combustible que es gasta en portar-los al client.

1,5€/kg

Un cop ja tenim les dades que ens feien falta per calcular la formula, ja podem aplicar-la i calcular el resultat del llinar de rendibilitat.

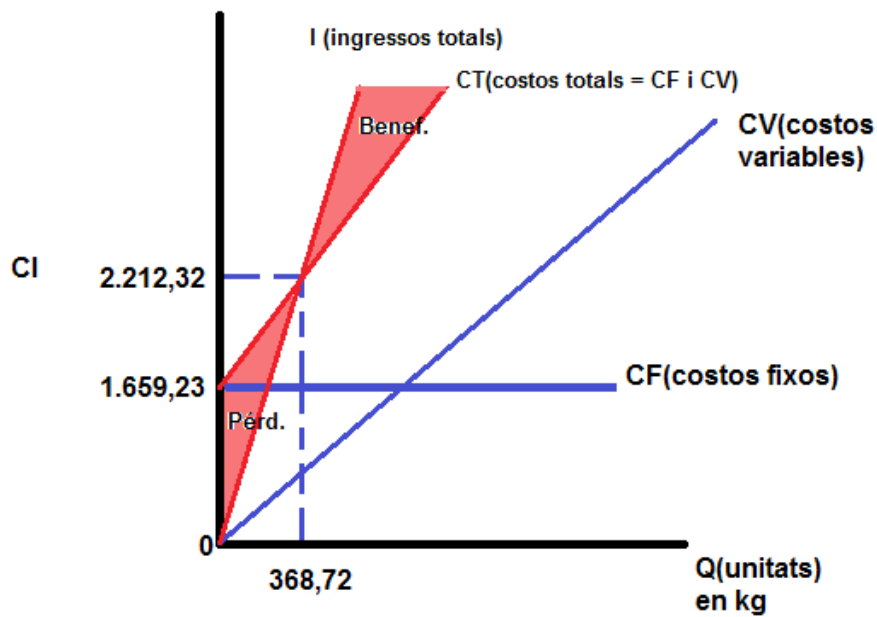
$$Q=CF_p-CV = 1659,236-1,5= 368,72$$

Aquest resultat ens indica, que obtenint aquest nombre de vendes mensuals mínimes (368,72 kg de cargols al mes), no perdem diners.

Com que la meua predicció era de vendre 12.000kg a l'any de cargols, que és el mateix que 1.000kg al mes, es veu fàcilment que les meves expectatives estarien per sobre del que marca el llindar de rendibilitat, és a dir que se segur que seria capaç d'arribar al nombre mínim de vendes necessàries, per tal de que no perdés diners.

Per tant es pot dir que la meua predicció mensual pel que fa al nombre de vendes de cargols estarà molt per sobre, gairebé el triple, el qual vol dir que em proporcionaria beneficis.

A continuació mostraré el gràfic que queda del llindar de rendibilitat, seguint el model que he ficat abans a dalt.



$$I = 6 \cdot 368,72 = 2.212,32$$

$I = \text{preu del producte} \cdot \text{resultat del llindar de rendibilitat}$

(Gràfic 9. Toni Carmona Màrquez. 2013 LLINDAR DE RENDIBILITAT)

7.CONCLUSIÓ:

Un cop acabat tot el projecte empresarial de la granja de cargols, es pot afirmar que els objectius principals que tota empresa té a l'hora de la seva creació, s'han complert.

El primer objectiu, i evidentment el més important, era el d'aconseguir realitzar aquest projecte i crear la meva empresa.

Abans de començar aquest projecte empresarial, jo ja sabia que la creació d'una empresa era molt complicada, ja que tracta diversos factors, però un cop ets a dins d'aquest projecte, te'n adones de que encara és molt més complicat del que et pensaves, ja que comences sense res, i has de decidir moltes coses, com per exemple, l'activitat que duràs a terme en la teva empresa, el tipus de societat que escolliràs, el lloc on la faràs, com la faràs, que necessites per fer-la, etc.

Però tot s'ha de dir, que un cop ets a dins, és un treball força apassionant, deixant a part la seva dificultat.

Un altre objectiu, que també crec que és importat, per mi ha sigut el d'aprendre i veure, com es crea una empresa, és a dir els diferents passos que s'han de seguir abans de crear una empresa.

Aquest passos que he seguit per crear la meva empresa, m'han fet veure la importància d'ells mateixos dins de l'empresa, ja que cadascun d'ells té el seu paper, i sense aquets passos, crear una empresa seria impossible.

Aquest passos, han sigut per exemple quan es buscava la competència, es buscaven els proveïdors, la demanda que hi havia de cargols, el seus preus de venda, les seves inversions inicials que s'havien de fer abans de començar el negoci, etc.

Tots aquets passos eren necessaris, per decidir crear o no l'empresa, i saber si el negoci podria sortir bé.

I el últim objectiu, era el de verificar si el projecte era viable o no, fen servir els diferents càlculs i formules, com per exemple els FNC, el VAN i el llinar de rendibilitat.

En el cas de la meva empresa, seria viable, ja que els cargols és un producte molt consumit a Catalunya, i també a la resta dels països, com per exemple França, i també perquè es un producte que no té gaire competència, ja que és poca la gent que es dedica amb aquest tipus d'empreses.

També es veu que seria viable, ja que amb les previsions de venda previstes, realitzant vendes superiors al llinar de rendibilitat, es cobriren els costos.

I un altre factor per veure de que es viable, és amb el càlcul del VAN, ja que em va sortir una xifra positiva.

I pel que fa la meva opinió, crec que ha estat un treball força entretingut i interessant, perquè és un treball bastant pràctic, ja que has d'estar buscant informació molts temes, i triant el millor per la empresa.

També penso que ha estat un treball bastant real, ja que tota la informació que s'ha demanat i tot els factors que s'han triat per la empresa, han sigut el màxim de reals possible, ja que al contactar per exemple amb diferents proveïdors, o amb la competència mateix, entre altres, ha sigut un contacte real, en el qual la informació era totalment certa i actual.

3. I com a conclusió final, crec que ha estat un treball que em podria servir en un futur per fer la meva pròpia granja, tot i que opinió que una granja de cargols, té que anar acompanyada d'alguna que altra activitat més, si el que vols es viure d'això, ja sigui un altre estil de granges, o invertir en plaques solars.

8.FONTS

8.1 FONTS BIBLIOGRÀFIQUES:

- Llibre d'Economia de l'Empresa de primer de batxillerat.
- Llibre d' Economia de l'Empresa de segon de batxillerat.

8.2 FONTS D'INTERNET:

- www.retirarsealos40.com
- www.100ideasparaemprender.com
- www.rmc.es

- www.webnode.es
- www.caracolesnuñez.com
- www.caracolesdearagon.com
- www.wikipedia.org
- www.vikipedia.org
- www.criacaracoles.jimdo.com
- <http://www.fvet.uba.ar>
- www.youtube.com/watch?v=XfII3VawN7s
- <http://www.youtube.com/watch?v=yBFtzKs5d70>
- www.caljep.com

ANNEX

LES ENQUESTES:

- Has consumit caragols en un període de un mes(30 dies) o menys?

SÍ/NO

- T'agraden els caragols?

SÍ/NO

- Compreu els cargols o els aneu a buscar vosaltres mateixos al camp?

Els compro/Els vaig a buscar

- Cada quan sol menjar cargols?

Sovint/ 1 cop al mes/ Rarament en menjo

- Com prefereix els cargols?

A la llauna/Amb suc/ acompanyant altres menjars

- Aneu als restaurants a menjar cargols, o els cuineu a casa?

A casa/ A un restaurant/ Les dos opcions

- Quin tipus de cargols preferiu? Els comuns o els altres?

Comuns/Els altres/Els dos

- Utilitza alguna crema que contingui baba de caragol?

Sí/No