



**UNAIDEA**

**EMPRESARIAL**



## ÍNDEX

<b>1. INTRODUCCIÓ</b>	<b>3</b>
<b>2. L'IDEA DE NEGOCI</b>	<b>5</b>
<b>3. EL PLA D'EMPRESA:</b>	<b>10</b>
<b>3.1. L'EMPRENEDOR</b>	<b>10</b>
<b>3.2. EL PRODUCTE I SERVEI</b>	<b>12</b>
<b>3.3. EL MERCAT</b>	<b>23</b>
<b>3.4. ORGANITZACIÓ</b>	<b>28</b>
<b>3.5. PLA FINANCER</b>	<b>29</b>
<b>4. CONCLUSIONS</b>	<b>36</b>
<b>5. ANNEXOS</b>	<b>37</b>
<b>5.1. CURRICULUM VITAE DE L'EMPRENEDOR</b>	<b>37</b>
<b>5.2. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓ DE LA S.L.</b>	<b>38</b>
<b>5.3. PATENTS, MARQUES I ALTRES TIPUS DE REGISTRE</b>	<b>40</b>
<b>5.4. PLÀNOLS I EMPRESA</b>	<b>42</b>
<b>5.5. COSTOS per unitat de producte</b>	<b>47</b>
<b>6. BIBLIOGRAFIA</b>	<b>48</b>

### **1. INTRODUCCIÓ**

Si mai es desitja començar una empresa, el primer de tot que cal és tenir una idea. També cal saber que no totes les idees són oportunitats empresarials. Però tampoc cal descartar-les.

I quines són les bones idees empresarials? Doncs les que et permetin desenvolupar una gran empresa. Les que d'un bon principi ja causen necessitat. També té a veure amb la orientació del mercat que se li dóna, amb el coneixement de la part productiva que se'n té i sobretot si és una idea que agradarà o no.

Com a bona idea es considera aquella que pot ser única, que no existeix o bé que se li pot aplicar una funció diferent a la existent. Una bona idea és aquella que és capaç d'integrar-se al comerç, establint relacions amb els clients, amb els proveïdors, i que els treballadors siguin capaços d'executar el treball assignat, etc.

A més a més, cada empresa ha de ser capaç de poder assumir els errors que es fan o es poden cometre en un futur. Com més anys es portin, menys se n'acostumen a fer. Per tan, cal generar un marge que permeti certs error, per tal de que es puguin assumir aquests sense cap perjudici per a l'empresa. La majoria de les empreses, al llarg del temps, ja han anat avançant en la seva corba d'aprenentatge. No obstant això, les empreses joves, encara han de passar per un cert nombre d'errors, que no sempre els portaran pel bon camí.

Finalment hem d'establir en quin àmbit haurem d'orientar aquest nou producte o servei dins del mercat. Existeixen moltes branques, i una equivocació no pot ser bona. Per tant, abans de tot, hem d'especificar un seguit de coses com ara a qui anirà dirigit.

Pot ser que entrar directament en un sector sigui difícil. S'ha d'impulsar una gran campanya de publicitat per tal de donar-se a conèixer. També es pot optar per entrar en un submercat. D'aquesta manera pots controlar-lo i anar expandint-lo, fixant-te sempre amb els propis objectius.

Una vegada tinguis clar que vols tirar endavant aquesta idea perquè n'és una de bona, el que cal ara és passar per diferents filtres per tal de determinar si val la pena o no, si ho pots portar a terme, què necessites,...

I finalment, si no se t'és denegada la proposta només cal fer-la realitat i veure com el teu somni de tota una vida s'està realitzant.

L'objectiu doncs del meu treball s'ha basat únicament en voler fer el projecte d'una nova empresa seguint els passos que cal tirar endavant per tal de constituir-la.

Per fer-ho, vaig necessitar una idea empresarial primerament, que ja la tenia de feia dos anys però que no va ser fins el curs passat quan a l'assignatura d'economia la professora ens va presentar a un concurs i vaig poder desenvolupar i concretar els aspectes del meu nou producte.

Aquest tipus de producte es basa en una cortina per al vidre davanter dels cotxes. Deixant-los fora perill de qualsevol fenomen meteorològic que pugui malmetre el vehicle i evitant els canvis de temperatura.

El funcionament seria el mateix que el de les cortines que serveixen per cobrir els sostres panoràmics d'alguns cotxes.

I després de veure que potser no era tan mala idea, vaig decidir tirar endavant aquest treball per acabar d'estudiar-ne a fons la possibilitat de convertir-la en una idea empresarial real.

Per portar a terme aquest treball doncs, m'he limitat a cercar la informació necessària per poder realitzar la creació d'una empresa.

Primer de tot em vaig enfocar en la busca dels continguts que s'havien d'incloure en un pla d'empresa. Un cop vaig tenir l'esquelet del treball fet, vaig començar per la part més teòrica que era la de delimitar el tipus de societat que creava. Un cop estudiades totes les possibilitats i escollida la que millor s'adaptava al meu producte anomenat SUNBLIND vaig veure que la millor opció era la de crear una societat limitada unipersonal. Seguidament em vaig centrar en anar perfilant petits aspectes definitius i importants per a l'empresa, després em vaig centrar en una part més pràctica com la de fer recompte de costos, balanços i comptes d'explotació i ja per acabar vaig dissenyar mitjançant un programa informàtic la que seria la disposició de la nau per tal de veure com quedaria un cop feta.

## **2. L'IDEA DE NEGOCI**

### **Explicació detallada del concepte bàsic i de les característiques del producte**

SUNBLIND és una cortina per al vidre de davant del vehicle. Funciona amb motor, i es tracta de la mateixa cortina rígida que serveix per cobrir els vidres dels sostres panoràmics d'alguns cotxes, amb la diferència de que faran la funció de cobrir el vidre davanter per tal d'obtenir més seguretat en el nostre vehicle i alhora també reflectir els rajos del sol, per tal de que el nostre automòbil estacionat al carrer a ple estiu no acumuli l'escalfor, sinó que la cortina privi als rajos del sol a traspasar els vidres, evitant així l'efecte hivernacle dins dels nostres cotxes i de protegir-lo del fred durant l'hivern. També ens proporcionarà un millor manteniment de la tapisseria del nostre vehicle evitant així possibles desgasts i descoloriments d'aquesta.

### **Per què pot ser una oportunitat de negoci?**

*Accessvehicles S.L.* és la única empresa que comercialitzarà SUNBLIND. Un projecte innovador que substituiria la convencional cortina plegable en forma d'acordió que donen de propaganda concessionaris i agències d'assegurances, entre d'altres. Oferint-te el màxim confort, qualitat i eficiència.

A qui no li molesta entrar a ple estiu dins del seu cotxe i ofegar-se de calor ja que s'ha trobat el prototip de cortina - acordió caigut al seient? Amb SUNBLIND això no passa. SUNBLIND ofereix la comoditat que cap altre producte a l'estil li pugui oferir.

### **Definició dels aspectes més innovadors del producte**

Dotat d'un sistema motoritzat, amb un simple botó, SUNBLIND ens permet de tancar el nostre cotxe per dins. Protegir el vidre, fent-lo més resistent, i alhora evitar les altes i baixes temperatures en que el cotxe està exposat. Així sense notar extremadament els canvis de temperatura entre l'interior i l'exterior del nostre vehicle.

SUNBLIND ens garanteix un confort que cap més altre producte ens ofereix.

Si el cotxe en qüestió té sostre panoràmic, el més adient és que aquesta cortina es guardés sota el capó de l'automòbil. Si el vehicle no té sostre panoràmic, és més senzill. SUNBLIND es guardaria a l'interior del sostre del cotxe. Això però, queda a mans de les cases automobilístiques ja que *Accessvehicles S.L.* només s'encarregarà del muntatge del propi SUNBLIND. Aquest prototip de persiana només s'instal·larà en automòbils nous i en determinades marques automobilístiques en que abans hi hàgim tingut un acord.

### **Descripció detallada del procés de producció: des de rebre la matèria prima fins a la seva venda**

SUNBLIND estaria fet d'una carcassa de plàstic recoberta de roba del color de la tapisseria de cada cotxe. Això ja ens vindria fabricat a la nostra empresa i nosaltres només ens encarregaríem de muntar-hi les guies adients a cada encàrrec, instal·lar-hi el motoret que el farà funcionar i deixar els cables necessaris per a la futura instal·lació en el vehicle.

Per fora es recomanaria que fos de color clar ja que així faria la seva funció, de reflectant del sol, encara que el color es pot escollir.

### **Ideologia de producció**

La nostra producció es basarà en el model de JUST IN TIME (producció en temps just). Els objectius d'aquest model són que es produeix el que es necessita en el moment oportú així evitant l'acumulació d'estoc que comporta emmagatzemar-los, produint així una reducció de costos.

És una tècnica que et permet produir al moment amb el menor cost possible. Aquest enfocament de la producció introdueix la idea de fabricació flexible, que vol dir variar el tipus de producte sense que el cost s'alteri. En aquest cas només variaran les mides que s'hauran d'adaptar a les diferents demandes de diferents vehicles.

La producció s'adapta a la demanda i aquesta ha de ser lliurada amb puntualitat. Han de ser tasques molt sincronitzades.

### **Comandes**

Farem una comanda cada 500 productes encarregats. Només comprarem el just i necessari ja que no oblidem que estem produint JUST IN TIME. Així, fent bastants compres de pocs materials, no necessitem tan d'espai per emmagatzemar-los i així eliminem possible estoc.

### **Rebuda del material**

La rebuda del material s'efectuarà a l'empresa i es dipositarà a la nau en estoc fins entrar en el procés de muntatge. Tindrem forces rebudes de material al llarg del mes ja que el que ens interessa és anar comprant sota comanda i no tenir mai productes emmagatzemats.

### **Producció**

La producció constarà en, un cop rebut el material i supervisat pel nostre encarregat del taller, acreditat per fer-ho, emmagatzemar-lo i incorporar en el procés de producció i muntatge els materials que siguin necessaris per començar a produir.

Ens vindran diverses caixes. En una hi trobarem les planxes d'acer per tal de fer les guies, en una altra la cortina ja fabricada, formada per làmines de plàstic unides entre elles mitjançant unes simples llengüetes, construïdes ja a la base de la planxa i conjuntament ja revestides amb la roba del color que faci falta. En una altra hi trobarem els motors per fer funcionar la persiana, en una altra caixa el cablejat i finalment un altre volum amb tot d'utilitatge necessari com ara cargols per a muntar el SUNBLIND i caixes per poder distribuir el producte als nostres clients.

### **Control de producció**

El control de producció el portarà a terme el nostre encarregat del taller ja que, tindrà el certificat a l'haver fet un curs de qualitat a ESADE. És aquest l'encarregat doncs, l'especialista

en revisar les matèries quan entrin i per tant el que s'encarregarà de tot el control de producció i l'acabat.

### **Tramesa del material**

L'enviament del nostre producte un cop ja acabat s'efectuarà de la següent manera:

Primer de tot cal dir que del transport se n'encarregarà la nostra empresa subcontractada. Aquests seran els encarregats de transportar la mercaderia fins als nostres clients. Per tant, les empreses interessades en el nostre producte no s'hauran de fer càrrec ni de les despeses ni del transport.

### **Cobrament**

El cobrament consistirà en una mena de finançament per part de l'empresa. Primer s'enviaran les mercaderies i després se'ls hi cobrarà. La forma de pagament serà a 60 dies després de lliurar la comanda. Es giraran rebuts a 60 dies via bancària.

### **Situació del mercat, previsions i potencial de creixement del sector**

En el mercat SUNBLIND hauria de guanyar-se la clientela ell mateix. Disposarem d'un comercial que es dedicarà a anar a les cases automobilístiques a oferir el nostre producte. El seu preu, no és el suficientment alt perquè la gent no el pugui adquirir.

SUNBLIND només es distribuirà amb certes marques de vehicles que contractin aquest servei. SUNBLIND muntaria la seva empresa en una zona no necessàriament molt cèntrica ni tampoc molt apartada de la zona industrial.

SUNBLIND és i serà una nova tendència, la tendència de la comoditat del futur, la de millora envers el seu vehicle, un nou concepte de vida.

Després de veure la importància de la tirada en marxa d'aquest nou producte, vam veure la necessitat de protegir-la. Una idea nova, si no té cap mena de protecció pot ser usada per tercers i així fer-te perdre l'exclusivitat. D'aquesta manera, vaig decidir d'inscriure-la com a model d'utilitat<sup>1</sup>.

Tot va començar quan em vaig adreçar a la Cambra de Comerç de Manresa i vaig demanar hora perquè em poguessin atendre i informar-me de què era tot aquest món una mica desconegut per a mi i com arribar-hi.

Doncs així va ser i em van concertar entrevista amb el senyor Josep M. Monge i Rosell per parlar-ne. Vam estar parlant uns quants dies sobre si es podia fer una patent o no i vam veure que no ja que el producte en si ja existeix; només que li donem un funció diferent a la que fa actualment. Així doncs, ja ens vam encaminar pels models d'utilitat que és el que ens cal fer en el nostre cas. I després de parlar-ne i de tirar l'idea endavant, degut als requisits que comporta patentar-ho, vam veure la necessitat de contractar un enginyer per tal de que ens fes la feina.

---

<sup>1</sup> Formulari del model d'utilitat a Annexos

Ens van recomanar com a especialista en patents i marques a Enric Narganes enginyer tècnic industrial mecànic.

D'aquesta manera SUNBLIND estarà protegit durant 10 anys a nivell estatal per començar. Si es vol ampliar la franja territorial s'ha de fer abans del primer any.

El procés de patentar consisteix en recollir vistes i característiques del producte; durant quatre mesos és estudiat pels especialistes i un cop ho veuen viable, es fa una exposició pública durant dos mesos del producte en vies de patentar per si algú denunciés ser seva aquella idea o per si ja existís i no se n'haguessin donat compte.

Competència doncs, de moment cap. I esperem que estiguin contents amb el nostre servei i que malgrat algun dia n'hi hagi, un sigui fidel a *Accesvehicles S.L.*, l'empresa que fabrica SUNBLIND.

### **Descripció del perfil dels teus clients potencials**

Adquirir SUNDBLIND costarà molt poc, estarà a disposició de totes les butxaques. Un cop els fabricants de cotxes hi hagin incorporat la seva feina i el seu marge, arribarà als consumidors a un preu d'uns 600€/per unitat, el que pot representar un augment del preu del vehicle d'entre un 2% o un 3% depenent del cost de cada un. Compraran aquest producte per una raó molt senzilla: la comoditat, el confort, la seguretat i el luxe que comportarà tenir-lo.

### **Els teus competidors principals**

No hi haurà competidors en aquest moment. *Accesvehicles S.L.* serà la primera empresa en llençar al mercat SUNBLIND. Ningú més els oferirà aquest producte. I com s'ha esmentat abans tindrà una protecció per una patent de deu anys ja que l'inscriurem com a "nou model d'utilitat".

### **Promoció i publicitat**

La nostra empresa tindrà un comercial que es dedicarà a anar per cases automobilístiques per oferir SUNBLIND; i només seran aquelles que estiguin interessades amb les que farem tractes. A més a més, destinarem diners en anunciar-nos en una revista d'automoció<sup>2</sup>.

### **Equip necessari per dur a terme el projecte empresarial**

Es tractarà d'una empresa de tipus societat limitada unipersonal formant un organigrama d'estructura simple amb la direcció general, un secretari o secretària d'administració, un comercial, un encarregat de producció i quatre operaris.

I un cop l'empresa haurà crescut, es mirarà de pactar amb les cases automobilístiques i introduir el nostre servei en totes elles, de manera que el client ho tingui més fàcil a l'hora d'escollir vehicle. Passaríem d'una petita empresa a una de més gran, internacional i

---

<sup>2</sup> Desenvolupat en l'apartat "3.2. Pla de màrqueting a Comunicació: públic objectiu, missatge i medis".



reconeguda a tot el món. Tindríem seus i representants a tot arreu. Llavors l'organigrama també canviaria i passàriem a formar part d'un organigrama més ampli, encara que el nostre sector el controlàriem nosaltres només informant a les empreses automobilístiques el que es decideix fer i si hi estan d'acord. Potser llavors formàriem part d'un organigrama divisional.

### **Recursos materials necessaris per dur a terme l'activitat**

Es llogarà una nau industrial, es compraran màquines per poder dur a terme el muntatge de SUNBLIND i també es compraran les eines necessàries pel muntatge del producte i finalment també s'adquirirà mobiliari i equips d'oficina.

### **3. EL PLA D'EMPRESA**

#### **3.1. L'EMPREDOR**

##### **3.1.1. Característiques personals**

Em dic xxxxxxxxxxxx i vaig néixer fa 17 anys a xxxxxxxxx, el dia 10 de Juny de 1993. Sóc estudiant de segon de batxillerat a xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx. Tot va començar l'estiu de fa dos anys, però no va ser fins el curs passat quan, a l'assignatura d'Economia, la professora ens va presentar en un concurs. El concurs es basava en ser empredors per uns dies i fer anar la imaginació i presentar una nova idea empresarial. Però jo ja la tenia. I aquella va ser la meva oportunitat per valorar aquell enginy que per a mi no em semblava poc significatiu. I haver guanyat el concurs en una de les categories em va fer veure que potser era més important del que em pensava.

Mai m'havia ni m'he plantejat la idea de muntar el meu propi negoci, si més no, perquè mai m'havia passat pel cap fer-ho. Sóc més de complir el que em diuen i que disposin els altres de les meves capacitats més que no pas que sigui jo la que mani als altres.

##### **3.1.2. Punts forts i febles**

<b>PUNTS FORTS</b>	<b>PUNTS FEBLES</b>
Coneixement profund del producte.	Manca de la formació tècnica requerida.
Jove i entusiasta.	Manca de coneixements empresarials.
Alta motivació del producte.	Manca de recursos econòmics que, si demostro la viabilitat de a idea al banc, aquests em podran deixar un préstec.

La manca de la informació tècnica i la manca dels coneixements empresarials ja els aniré aprenent al llarg dels anys de la meva carrera universitària. Sinó, comptaré amb l'ajuda de familiars entesos en aquest tema.

##### **3.1.3. Motivació**

Tot va començar a l'estiu del 2009 quan al passejar pels carrers de Manresa rumiava i rumiava solucions per aquells infortunats que havien de deixar el cotxe estacionat al carrer per exemple a ple sol del dia. Rumiava i rumiava i veia que aquells prototips de cortines per a cotxes de poca cosa servien i quan no queien, és clar. I va ser llavors quan vaig caure en que, el mateix accessori que cobreix els vidres dels cotxes que tenen sostre panoràmic, podia servir i fer la mateixa funció per al vidre de davant així doncs impeding aquests canvis de temperatura tan extremats. I va ser gràcies a l'assignatura d'economia de 1r de batxillerat que se'ns va demanar d'inventar-nos un nou invent per a un concurs en que cada any l'institut hi participa. I

se'm va il·luminar el cap i vaig pensar que per què no desenvolupar aquesta idea? I així vaig fer fins que per al Març, l'Ajuntament de Manresa, em va premiar com a la millor idea empresarial.

#### 3.1.4. Equip directiu

L'equip directiu estarà format per una única persona que seré jo.<sup>3</sup> El fet de no tenir experiència ni a saber-ne molt en el tema, em farà però, recórrer a opinions externes. Si no me'n sortís contractaria algun assessor extern per tal de que em guiés pel camí correcte.

Veient doncs que no hi ha moltes responsabilitats i que les que hi ha estan repartides amb poca gent, l'organigrama d'aquesta empresa serà un organigrama d'estructura simple. El màxim òrgan directiu de l'empresa, el Consell d'Administració, estarà format per una única persona.

#### 3.1.5. Forma jurídica

No és fàcil triar quina serà la forma jurídica de l'empresa que es vol tirar endavant. Requereix un cert temps. Cal avaluar els avantatges i els inconvenients de cada forma jurídica existent i quina, entre totes, s'adapta millor a les nostres expectatives. La discussió sobre aquesta tria és n fet important ja que condicionarà l'organització de l'activitat que es vol portar a terme.

I després d'haver fet aquest breu estudi, i animada pels plans ambiciosos que tinc en ment, sembla prou adequat de tirar endavant la creació d'una societat de responsabilitat limitada unipersonal.<sup>4</sup>

Aquest tipus de societats el que fan és facilitar tota presa de decisions i el funcionament d'una petita empresa com la *Accesvehicles S.L.*

A més a més, el fet de que el capital social mínim que es necessita per a crear aquesta empresa sigui de només 3.000€ ens és un gran avantatge ja que a més a més de que no cal una gran inversió, la constitució d'aquesta empresa, pot ser immediata.

A l'hora de crear una S.L. hi ha un seguit d'avantatges i d'inconvenients però. Els més rellevants són:

AVANTATGES	INCONVENIENTS
No requereix una gran inversió de diners.	Persona sola que assumeix el risc.
És fàcil a l'hora dels tràmits.	S'ha de portar comptabilitat.
Màxim rendiment d'una petita empresa.	Cal ser major de 18 anys.

<sup>3</sup> Currículum Vitae a Annexos

<sup>4</sup> Escritura de la constitució a Annexos

A més a més, tinc pensat de registrar aquesta nova idea en el registre de patents i marques, sent així un nou model d'utilitat. D'aquesta manera, la nova idea empresarial quedarà protegida, durant un període de temps, davant de tercers. Aquesta part es desenvolupa a l'apartat 6 als annexos dins de patents, marques i altres tipus de registre.

### 3.2. EL PRODUCTE I SERVEI

#### **3.2.1. Definició del negoci**

##### Necessitat a cobrir:

Aquest nou producte no és cap necessitat, si més no, la crea.

Cada cop els humans ens tornem més còmodes i sofisticats. Aquells que s'ho poden permetre poden portar una vida glamourosa i plena de privilegis.

Més que necessitats són comoditats doncs. L'empresa *Accesvehicles S.L.* satisfà el fet de no haver de tenir el cotxe a altes ni a molt baixes temperatures, més protecció per al vidre contra possibles fenòmens meteorològics, causants de molts trencaments de vidres, i finalment una mica més d'intimitat a l'hora de poder deixar certes coses a l'interior del vehicle. També evita a llarg termini el possible desgast de la tapisseria d'aquest.

##### Públic objectiu. Qui?

Un cop aclarides les necessitats que crea, també cal conèixer a qui voldrem adreçar-nos a l'hora de subministrar aquest producte.

Aquest producte anirà adreçat a tots aquells i aquelles que tinguin en ment canviar o adquirir un nou vehicle. Serà un accessori a triar a l'hora d'encarregar aquest automòbil. No obstant això, i ens voldríem equivocar, no totes les cases automobilístiques oferiran aquesta opció.

##### Com cobrir la necessitat?

L'objectiu d'aquesta empresa és fabricar el producte a encàrrec de cada marca d'automòbils i després subministrar el SUNBLIND a aquestes altres empreses per tal de que ho muntin als seus vehicles.

Com que l'empresa *Accesvehicles S.L.* no estarà oberta al públic, i per tant, no es vendrà a particulars, no estarà situada en cap zona específicament cèntrica. Si més no, s'hauran de mirar zones on hi hagi persones disposades a donar el seu treball a canvi d'un salari.

Disponibilitat mitjançant els canals de distribució automobilístics i per tant, de gran accessibilitat al públic.

##### Elements de diferenciació:

Producte únic i estàndard: aquest producte no competirà amb cap més altre. És completament nou. No hi ha res que satisfaci aquesta comoditat. És un producte amb disponibilitat, ja que es

produirà el necessari i amb poc temps. A més a més, serà d'ús immediat un cop la casa automobilística l'hagi instal·lat al vehicle en qüestió.

Producte econòmic i de qualitat ja que la seva producció i creació no comporta cap mena de dificultat i sempre construït amb materials de bona qualitat.

Innovació: constant revisió i posada al dia del producte amb la última tecnologia del mercat. Dissenys innovadors i funcionaments que aniran progressant conjuntament amb el descobriment al llarg dels anys de nous sistemes i nous dissenys.

### 3.2.2. El producte

#### Descripció tècnica del producte:

Després d'haver trobat aquesta idea, i haver analitzat i estudiat la seva viabilitat s'han anat retocant petits aspectes que s'havien de millorar. Cada cop la idea és més clara i per tant, ens és més fàcil fer-nos una idea de com serà i establir els paràmetres que cal seguir i tenir a l'hora de crear una empresa com aquesta.

Així doncs, pretenc posar al mercat, aquest producte anomenat SUNBLIND i així oferir als conductors aquesta comoditat de cobrir el vidre davanter del cotxe amb un sol clic. Per mitjà d'un comandament doncs, i gràcies al motor que farà lliscar aquesta cortina, el cotxe ens quedarà del tot tancat.

SUNBLIND amb tot tipus d'alçada i amplada disponibles i fabricat amb materials de màxima qualitat constarà d'unes làmines de plàstic mòbils i unides mitjançant frontisses de plàstic també recobertes amb tela que lliscaran per dues guies motoritzades.

SUNBLIND complirà amb les especificacions contingudes a les normes d'AENOR.

#### Escandall de costos:

Per a la fabricació d'un SUNBLIND, l'empresa *Accesvehicles S.L.* necessita:

DESCRIPCIÓ	PREU UNITARI	UNITATS	IMPORT
Motor	97,94 €	1	97,94 €
Cablejat	12,00 €	1	12,00 €
Persiana	53,00 €	1	53,00 €
Material ferreteria	25,00 €	1	25,00 €
Guies	2,29 €	1	2,29 €
Embalatge	3,40 €	1	3,40 €
		<b>TOTAL:</b>	<b>193,63 €</b>

Com podem veure en aquest quadre, mitjançant el càlcul del cost unitari del producte final, primer relacionem els diferents elements que el componen, el preu unitari, les seves

quantitats necessàries i finalment, mitjançant el producte entre el preu unitari i les unitats, obtenim l'import de cada element. Finalment sumem aquests imports i obtenim el cost total d'un SUNBLIND pel que fa a les matèries primeres que el componen.

### 3.2.3. Pla d'operacions

#### Localització i infraestructura física:

En el moment de decidir on situar l'empresa *Accesvehicles S.L.* s'han de tenir en compte una sèrie de factors que poden influenciar en el nostre negoci:

- Primer de tot, important des del punt de vista econòmic, el preu de terrenys i construcció o lloguer de naus.
- Seguidament, des del punt de vista operatiu, l'accés a les xarxes de comunicació, tant terrestres (carreteres i autopistes) com telefòniques.
- També és important, que en la zona on ens situem hi hagi solucions envers petits problemes com que deixi de funcionar una màquina. D'aquesta manera, si hi ha gent especialitzada a prop nostre, aquesta possible averia pot ser solucionada ràpidament.
- L'existència de mà d'obra qualificada també és un tema important a tractar a l'hora d'establir una nova empresa.
- Proximitat al mercat, encara que el que ens interessa és que hi hagi sector automobilístic a prop nostre, per tal de que ens puguin contractar.
- Proximitat dels subcontractistes o proveïdors. És important des del punt de vista de costos de l'empresa *Accesvehicles S.L.*

Així doncs, un cop analitzats tots aquests factors influents en el nostre negoci, s'ha arribat a la conclusió que, encara que es tracti de vendre a empreses, no es té pensat establir cap mena de botiga ni cap lloc de referència al centre de cap gran ciutat, i per tant, aquesta nau se situarà en el carrer Lleida del Polígon de La Bòfia a Sant Fruitós de Bages<sup>5</sup> on hi ha molt bones comunicacions.

Està a pocs minuts de Manresa, al centre de Catalunya amb molt bones carreteres per enllaçar tant cap al nord com cap al sud. Així doncs, aquesta nau farà la funció d'empresa productora i alhora de seu central de l'empresa. La nau llogada serà de 234 m<sup>2</sup> a més a més del despatx del director i el comercial que estarà en un altell.

En quan a la maquinària<sup>6</sup> necessària serà la següent:

- Una serra de cinta
- Una màquina plegadora de làmines
- Trepants
- Utiltatges diversos: eines, claus,...

---

<sup>5</sup> Mapa del Polígon a Annexos

<sup>6</sup> Detallat a l'apartat "2.3.3. Aprovisionament i compres"

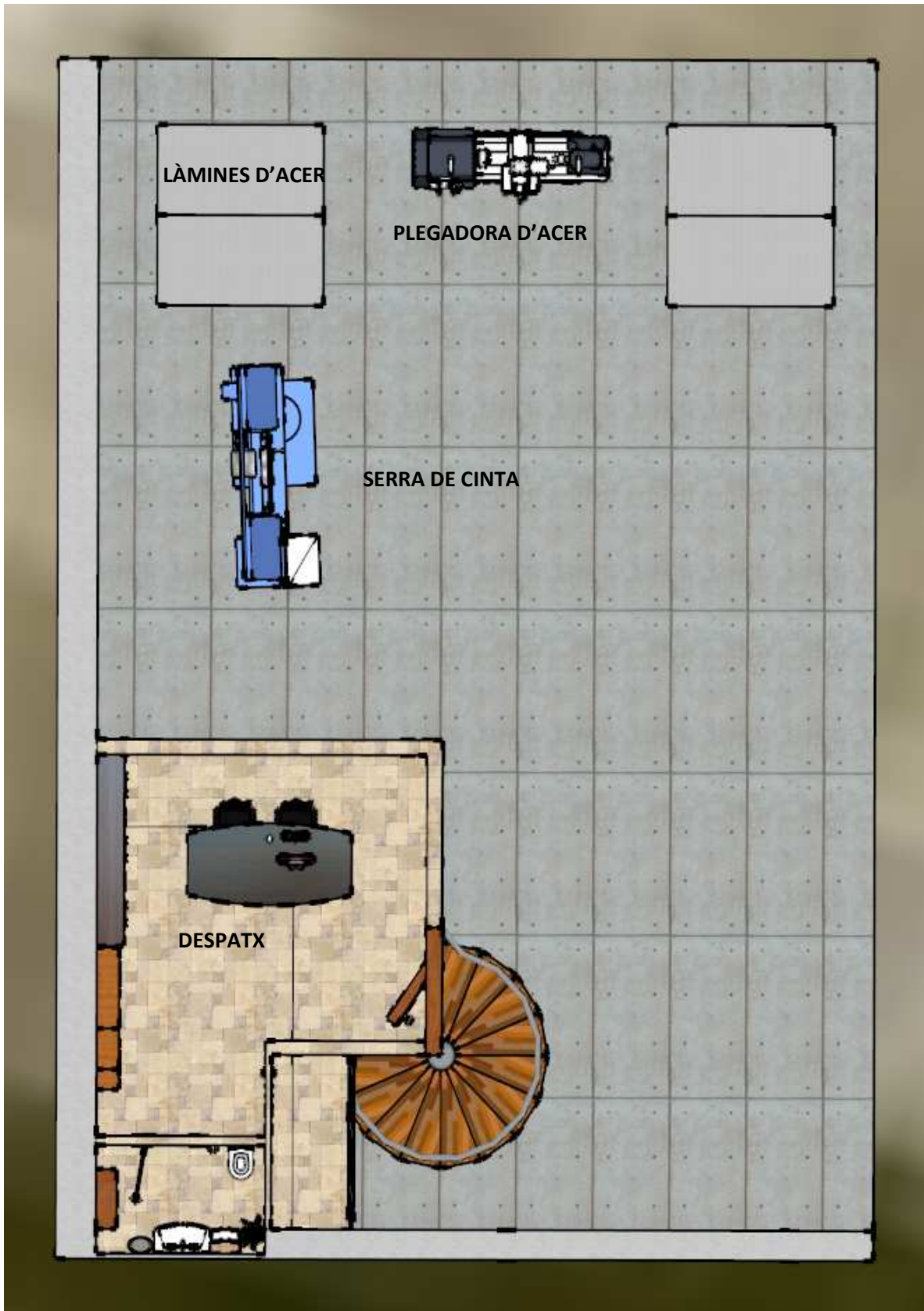
I pel que fa a les funcions externes a la producció, caldrà mobiliari d'oficina.

Si mai s'han de fer reunions hi haurà espai suficient en el despatx del director i comercial.

A l'empresa no es rebrà cap client. Serà el comercial el que s'encarregarà d'anar a les cases automobilístiques i oferir-les-hi el nostre producte.

No obstant això, hi haurà servei de transport. Un cop acabada la comanda de cada empresa, se'ls hi enviarà fins on ens demanin. Començarem a oferir el nostre producte a les marques de vehicles instal·lats a Catalunya i seguint les de la resta d'Espanya. Seran elles les que decidiran si potenciar aquest accessori només a Espanya o també implantar-lo en altres països. El nostre comercial s'encarregarà d'informar d'aquest nou accessori per als vehicles. El que hi estigui interessat podrà demanar que se'n faci un model per a després muntar-lo al vehicle que ells dissenyaran i un cop els convenci ja faran les grans comandes i els hi seran enviades pels nostres transportistes subcontractats.

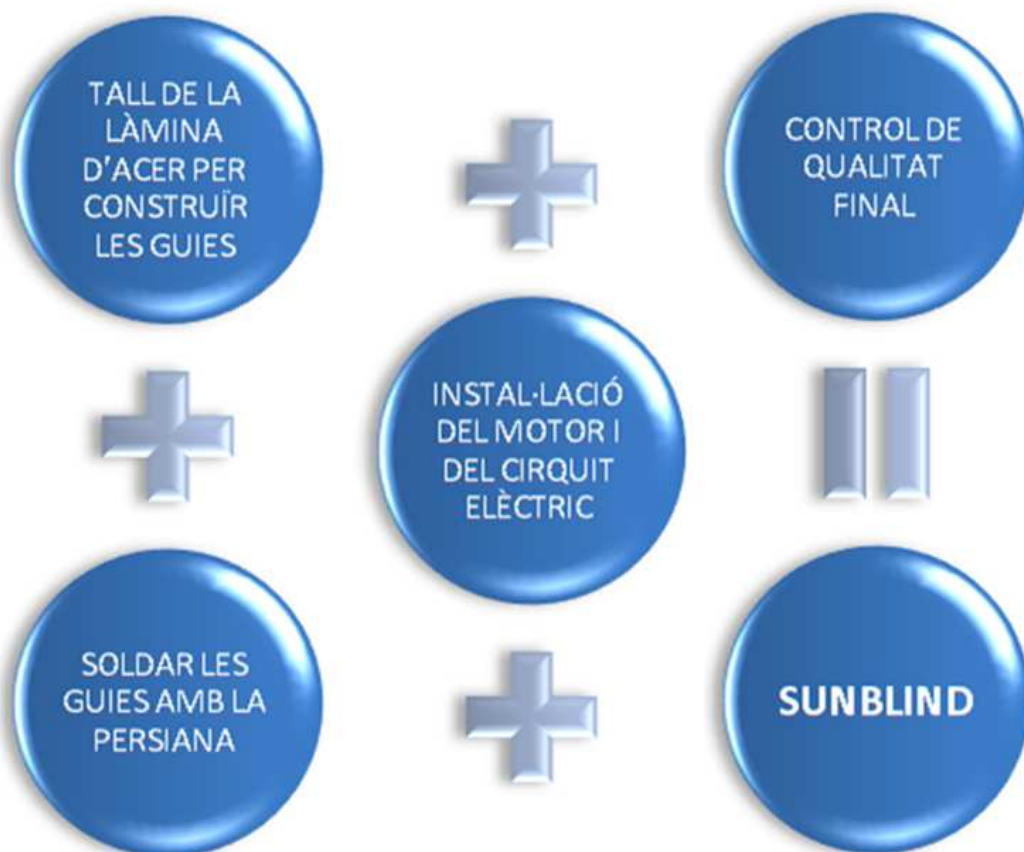
A continuació es detallarà la planta de l'empresa *Accesvehicles S.L.*:





### Procés de fabricació:

El procés productiu sempre serà el mateix en quant a materials. La única cosa que variarà seran les mides de cada SUNBLIND ja que s'adapta a cada cotxe però això no diferenciarà la nostra producció ja que els materials ens arribaran ja en les mides correctes i per tant el procés de muntatge serà sempre el mateix. Tot comença amb una comanda. Nosaltres produïm JIT (Just in Time) per tant, al moment de la comanda, nosaltres farem les compres del material necessari i un cop arribi el material passarà pel control de qualitat, serà registrat i un cop estigui tot bé, començarà el procés de producció: mentre un operari va tallant la xapa i en va fent guies amb les mides adients a l'encàrrec, uns altres aniran fent la instal·lació elèctrica a la cortina, i un altre anirà empaquetant. Per cada fase s'haurà de passar un control de qualitat que el portarà a terme el nostre encarregat. Un cop finalitzat tot l'encàrrec, es tramitarà a l'empresa destí.



### Aprovisionament i compres:

Totes les compres es faran directes de fàbrica. El procés de compres partirà de les comandes que tingui l'empresa *Accesvehicles S.L.* tenint en compte els nivells d'estoc de seguretat.

Compres de primeres matèries:

### MOTORS



Es compraran els motors a *Electric Devices Engineering S.L.*

C/ Almirante Oquendo 149  
08930 Sant Adrià de Besòs.

Tel.: 935187317

Fax: 935189116

[sales@edemotors.com](mailto:sales@edemotors.com)

[www.edemotors.com](http://www.edemotors.com)

COST UNITAT: 97,94€

### CABLEJAT



Es comprarà el cablejat a *TOP CABLE.*

Parc d'activitats econòmiques Can Sant Joan.  
Camí Vell, Sant Cugat del Vallés S/N  
08191 Rubí

Tel.: 93 588 09 11

Fax: 93 588 35 58

[tceste@topcable.com](mailto:tceste@topcable.com)

[www.topcable.com](http://www.topcable.com)

COST UNITAT: 12,00€

**PERSIANA**



Es comprarà la persiana a Expert Somfy a través de l'empresa PVC CASTELLET on hem acordat que ens faran la persiana a mida i amb les característiques que desitgem.

**Polígon industrial Pla de Sant Vicenç s/n  
08295, Sant Vicenç de Castellet**

Tel.: 938 334 266

Fax: 938 330 448

[pvcastellet@pvcastellet.com](mailto:pvcastellet@pvcastellet.com)

[www.pvcastellet.com](http://www.pvcastellet.com)

COST UNITAT: 53,00€

**GUIES**



Es compraran xapes a *Recam Laser* i a partir d'aquí es faran les guies mitjançant la serra de cinta per tallar-les i la plegadora per donar-les-hi forma. Les xapes seran de 5 cm de gruix, 2m de llargada per 1m d'amplada, per tant en cada planxa sortiran 20 guies de preu 1,145€ cada una i per cada dues (que són les que es necessiten per cada SUNBLIND) 2,29€.

Polígon Industrial La Borda.

C/Borges Blanques s/n, 08140 Caldes de Montbui.

Tel.: 902 420 902

Fax: 93 865 54 05

[Recamlaser@recamlaser.com](mailto:Recamlaser@recamlaser.com)

[www.recamlaser.com](http://www.recamlaser.com)

COST UNITAT: 22,90€ (Oferta 2x1)

COST PARELL DE GUIES: 2,29€

## EMBALATGE



Compra de caixes de cartó reforçades a Embalatges Flak del Grupo Lantero.

Av. Tarragona 131 bis  
Apartat de Correus 185  
08720 Vilafranca del Penedès

Tel.: 93 890 12 55  
Fax: 93 817 08 59  
[www.embalatgesflak.com](http://www.embalatgesflak.com)

COST UNITAT: 3,40€

## MATERIAL FERRETERIA



Compra d'utilitatge divers a la ferreteria Cofac Manresa.

C/Francesc Moragues 51-57  
08240 Manresa.

Tel.: 93 875 38 50  
Fax: 93 875 38 52  
[www.ferrshop.com](http://www.ferrshop.com)

COST UNITAT: 25,00€

No obstant a aquests proveïdora ja acordats, se'n tindran de més per si hi hagués una fallada en els habituals.

Compra de l'immobilitzat material:

### SERRA DE CINTA AMB CARRO



Comprarem aquesta màquina (*Semi automatic column-band saw machine PMS 360 HCN*) a Josep Muntal S.L.

Polígon Industrial La Borda.  
C/De la Cerdanya, s/n  
08140 Caldes de Montbui.

Tel.: 93 865 56 30

Fax: 93 865 55 85

[jmuntal@jmuntal.com](mailto:jmuntal@jmuntal.com)

[www.jmuntal.com](http://www.jmuntal.com)

COST UNITAT: 12.891,10€

### PLEGADORA DE XAPA



Comprarem el model *Plegadora-paneladora Schröder SPB* a JosepMuntal S.L.

Polígon Industrial La Borda.  
C/De la Cerdanya, s/n  
08140 Caldes de Montbui

Tel.: 93 865 56 30

Fax: 93 865 55 85

[jmuntal@jmuntal.com](mailto:jmuntal@jmuntal.com)

[www.jmuntal.com](http://www.jmuntal.com)

COST UNITAT: 19.762,83€

### ATORNILLADOR – TALADRADOR



Compra de la màquina Atornillador - Taladrador PSR 200 Li de la marca BOSCH a la botiga Cofac de Manresa.

Cofac Manresa  
C/Francesc Moragues 51-57  
08240 Manresa.

Tel.: 93 875 38 50

Fax: 93 875 38 52

[www.ferrshop.com](http://www.ferrshop.com)

COST UNITAT: 75,94€

#### Control de qualitat:

El control de qualitat el portarà a terme l'encarregat del taller ja que haurà obtingut un títol al finalitzar el curs de Direcció d'operacions en que s'hi estudien els controls de qualitat entre moltes altres coses. Aquest curs s'imparteix a ESADE.

Aquest control de qualitat estarà integrat, de forma preventiva, en tots els processos fins a l'acabament del muntatge. A més a més, l'empresa Accesvehicles S.L. lluitarà per aconseguir l'homologació del compliment de les normes ISO 9000.

#### Subcontractació:

Degut als nostres ajustaments en quant a costos, l'empresa Accesvehicles S.L. ha decidit de subcontractar l'empresa Somfy a través de l'empresa PVC Castellet per tal de que li subministri la persiana muntada amb la tela. És degut a una simple raó de que si s'hagués de fer a la nostra empresa, necessitaríem més maquinària que no ens podem permetre ara mateix.

El mateix assa amb el transport. Contractarem a l'empresa MRW.

A més a més, contractarem servei de neteja a l'empresa Deyse un cop a la setmana tres hores (dues per a la nau i una per al despatx i lavabos) ja que per les dimensions de la nau i la brutícia que s'hi crea, és suficient.

Totes aquestes mesures han estat plantejades i estudiades per a l'estalvi de costos per part de l'empresa. A més a més, *Accesvehicles S.L.* es centrarà solament en el muntatge de SUNBLIND, ja que és el nostre propòsit.

Costos:

L'empresa serà la que s'encarregarà de muntar el producte i comercialitzar-lo.

L'activitat no només serà comercial, sinó que serà productiva. Per tant, s'hauran de transformar tots els materials necessaris per tal de poder fabricar el producte. Finalment hi haurem d'afegir els costos que comporta la transformació, la feina dels treballadors, el cost del transport, les despeses de comunicació, els tràmits fiscals per les quals hem hagut de passar, el lloguer de la nau mensual, les instal·lacions que s'hauran d'anar pagant mes a mes conjuntament amb les assegurances i les despeses energètiques diàries i finalment l'impost de societats entre altres taxes.

CONCEPTE	PREU DE VENDA
SUNBLIND	450€

**3.3. EL MERCAT**

**3.3.1. Anàlisi del mercat**

Mida i evolució del mercat:

Els mercats ens delimiten la venda de productes d'acord amb els criteris geogràfics i de territori i també de les característiques dels consumidors. Els límits físics són els primers determinants ja que ens estableixen l'àmbit territorial on comercialitzar. Nosaltres ens mourem per Espanya per començar, que ja hi ha un gran nombre de cases automobilístiques com podem veure en l'apartat "3.1.4. Descripció del sector i forces competitives" distribuint i oferint el nostre servei a les empreses espanyoles, que moltes d'elles són internacionals, i així arribarem a tot el món.

Pensem que el mercat avançarà favorablement i que al cap d'uns anys haurem d'engrandir la producció i així la quantitat de treballadors.

SUNBLIND va encarar a totes aquelles persones que puguin ser legalment conductores d'algun tipus de vehicle. Serien els joves a partir de 18 anys i, per marcar una xifra, acabariem amb la gent de 75 anys, ja estirant a molt.

El mercat es compon del conjunt de persones que necessiten un producte, que desitgen comprar-lo i que tenen la capacitat econòmica i legal per fer-ho. Distingim doncs entre el mercat actual, i el mercat potencial. El primer ens referim a tots aquell clients que sol·licitarien el producte en un moment determinat mentre que els segons, són totes les persones que estarien interessades en el producte i que a més el podrien arribar a adquirir-lo. Aquest segon concepte ens recull el nombre màxim de persones a qui podríem oferir el producte. Totes

aquestes persones compreses entre aquestes dues edats serien doncs potencialment compradores ja que la llei els hi permet.

La població catalana compresa entre aquestes dues edats l'any 2009 va suposar de les següents xifres:

Edat	Ambdós	Homes	Dones
18	473.700	243.861	229.839
19	491.195	252.332	238.863
20	509.820	261.010	248.810
21	528.909	270.327	258.582
22	552.848	281.481	271.367
23	581.449	296.447	285.002
24	612.799	312.273	300.526
25	640.901	327.252	313.649
26	686.096	351.345	334.751
27	722.833	371.290	351.543
28	764.019	393.726	370.293
29	787.918	406.220	381.698
30	823.694	426.607	397.087
31	835.192	434.057	401.135
32	849.981	440.591	409.390
33	844.018	438.501	405.517
34	837.160	433.999	403.161
35	815.046	422.423	392.623
36	810.953	420.126	390.827
37	796.229	411.227	385.002
38	787.466	406.737	380.729
39	777.525	399.664	377.861
40	771.469	395.854	375.615
41	773.723	395.077	378.646
42	752.268	383.669	368.599
43	746.650	379.141	367.509
44	755.382	382.656	372.726
45	718.873	363.855	355.018
46	694.924	350.424	344.500
47	677.489	340.480	337.009
48	681.587	342.363	339.224
49	661.831	331.413	330.418
50	647.015	323.316	323.699
51	629.899	313.801	316.098
52	587.370	292.149	295.221
53	569.398	282.661	286.737
54	542.326	267.519	274.807
55	542.340	268.409	273.931
56	539.427	267.010	272.417
57	503.716	247.910	255.806
58	492.763	242.018	250.745
59	510.725	248.835	261.890
60	534.424	260.170	274.254
61	489.019	237.526	251.493
62	467.137	225.204	241.933
63	487.544	234.498	253.046
64	463.687	222.336	241.351
65	456.829	218.989	237.840
66	394.748	188.764	205.984
67	363.202	173.150	190.052
68	443.982	209.653	234.329
69	296.582	137.371	159.211
70	334.707	155.108	179.599
71	371.383	170.604	200.779
72	403.558	181.665	221.893
73	386.780	174.462	212.318
74	378.770	168.789	209.981
75	381.682	167.968	213.714
<b>Total</b>	46.745.807	23.116.988	23.628.819

<sup>7</sup>Veiem doncs, que segons l'Institut Nacional d'Estadística, tenim un total de 46.745.807 persones l'any 2009 potencialment capaces de conduir. Això fa a l'empresa *Accesvehicles S.L.* que tingui un gran nombre de clients possibles i així adreçar-se a tota aquesta població per tal de que adquireixin SUNBLIND. No obstant això, sabem que no tothom disposa d'un vehicle propi i que no tothom se'n comprarà un de nou, ja que SUNBLIND només s'instal·la en vehicles

<sup>7</sup> Dades de l'Institut Nacional d'Estadística de l'any 2009 a Catalunya



a estrenar. Per tant, a l'hora d'estudiar les persones potencialment compradores ens centrarem en les matriculacions de l'últim any per fer-nos una idea.

Veiem que a Catalunya la venda de cotxes durant l'any 2010 ha baixat molt en relació a exercicis anteriors degut a crisi. S'han matriculat 146.751 turismes i tot terrenys. I amb les meves previsions de vendes de 2.000 unitats anuals de SUNBLIND representa que he captat un 1,36% de quota de mercat.

Anàlisi dels canals de distribució:

En el sector automobilístic, la manera de distribució dels automòbils, no ha perjudicat de cap manera les vendes a clients. Potser sí, que el fet de no existir el corredor mediterrani, per a Catalunya no és gaire beneficiós. Malgrat això però, a nosaltres no ens influeix directament, ja que el nostre producte SUNBLIND s'entregarà al lloc de destinació per mitjà dels nostres transportistes de carretera subcontractats. Al ser una empresa petita i que comença, no veiem la necessitat de disposar d'altres serveis de transport amb més capacitat ja que pel volum que hauríem d'entregar suposarien més costos.

Segmentació del mercat:

**Variables geogràfiques:** vivim en un país desenvolupat on la població està concentrada en les grans ciutats. Fem ús del nostre vehicle cada dia. Som un país europeu que tendeix al vehicle privat més que no pas al servei públic ja que no en tenim un gran ventall. Els climes extrems i diferenciats al llarg de la península fan que ens adaptem al fred i a la calor en pocs quilòmetres de distància. D'aquesta manera el nostre producte, amb la finalitat d'aportar més comoditat al conductor, s'adapta perfectament al nostre territori.

**Variables demogràfiques:** actualment Espanya és caracteritza per una població adulta - envellida, cosa que fa que la gran majoria de població tingui cotxe. A més a més, no es tracta d'una tendència necessàriament masculina o femenina, sinó que està adreçada a tothom. Com molt bé hem esmentat en l'apartat "3.1.1. Mida i evolució del mercat" tenim un total de 46.745.807 persones l'any 2009 potencialment capaces de conduir entre les edats de 18 i 75 anys, ambdós incloses, siguin homes o dones. Per tant doncs, tenim una àmplia clientela potencialment compradora per edat i també per riquesa. Avui en dia no és difícil adquirir un cotxe en les condicions del nostre país. El que és més, tenim una gran varietat de preus i de marques i maneres de finançar-lo.

Descripció del sector i forces competitives:

A Espanya, tenim entre d'altres aquests fabricants d'automòbils:

MARCA	EMPRESA	SITUACIÓ
CITRÖEN	Citröen Espanya S.A.	Vigo
DAIMLER CHRYSLER	Daimler AG	Vitòria
FIAT	Fiat Auto Espanya	Madrid

<b>FORD</b>	Ford Espanya, S.L.	València
<b>MERCEDEZ BENZ</b>	Mercedes-Benz Espanya, S.A.	Vitòria
<b>NISSAN</b>	Nissan Motor Ibérica, S.A.	Montcada i Rexach; Àvila
<b>OPEL</b>	General Motors España, S.L.	Saragossa
<b>RENAULT</b>	Renault Espanya, S.A.	Valladolid i Palencia
<b>SANTANA-SUZUKI</b>	Santana Motor, S.A.	Linares, Jaén
<b>SEAT</b>	Seat, S.A.	Martorell
<b>VOLKSWAGEN</b>	Volkswagen Navarra, S.A.	Pamplona, Martorell

Catalunya és una regió rica, el nivell de renda se situa l'any 2007 als 16.400€ per càpita fet que suposa una distribució homogènia de la riquesa.

D'altra banda, les accions de màrqueting solen adequar-se al marc econòmic de cada moment. Es poden distingir quatre etapes del cicle econòmic entre les quals Catalunya es troba actualment en la de recessió on els consumidors mostren una menor propensió a la compra, són més sensibles als preus i solen donar prioritat a la compra de productes de primera necessitat. A més a més, hi ha un fort nombre d'aturats, cosa que fa que la renda d'aquests ja se situï per sota de la mitjana de tot Catalunya.

Anàlisi dels principals competidors:

Com ja hem esmentat anteriorment, el nostre producte gosarà d'exclusivitat ja que l'inscriurem com a nou model d'utilitat. Aquest aspecte es desenvolupa a l'apartat 6 d'annexos dins de Patents, marques i altres tipus de registre.

**3.3.2. Pla de màrqueting**

Segment objectiu:

Es donarà a conèixer a les empreses automobilístiques amb fàbrica a Espanya, principalment. Anirà adreçat indirectament, tal com hem dit anteriorment, a aquells que estiguin interessats a l'hora de comprar el seu nou vehicle a comprar-lo amb SUNBLIND.

En principi ha de causar una mínima inquietud per saber què és i a més a més, que de veu en veu vagi corrent i que a l'hora de comprar aquest vehicle es fomenti l'adquisició d'aquest accessori. L'empresa *Accesvehicles S.L.* també invertirà en publicitat.

Estratègia de màrqueting i proposta de posicionament:

Desig d'ésser el més a munt possible dins dels criteris dels nostres clients és el propòsit principal. Ara bé, que això sigui possible és una altra cosa. Volem destacar per innovació, especialització, cura i manteniment en aquest cas, dels vehicles que hi vagin acompanyats. Serà un producte a l'abast de tothom qui pugui adquirir un vehicle.

La proximitat serà primordial i propera al client ja que no s'ha de fer res més que demanar-ho al concessionari on es fa la compra del vehicle. Nosaltres construirem el prototip i el

distribuïrem a les cases automobilístiques que ens hagin fet comanda i, gràcies als mitjans de transport subcontractats per *Accesvehicles S.L.* seran distribuïts a les marques interessades i des d'allà ja s'encarregaran ells de vendre-ho.

### Previsió de vendes:

Les previsions són bones. Si més no és un producte que interessarà a la gent ja que acaba creant una necessitat, una comoditat de tenir el cotxe ben tancat sense la molèstia d'entrar-hi a ple sol. El que és més, crec que interessarà a les cases automobilístiques i competiran entre elles per ser dels primers en tenir aquest accessori.

Tenim una previsió de vendes de 2.000 a l'any, que dividit pels mesos de feina i els operaris surt a un muntatge per hora.

### Màrqueting Mix:

#### A) Producte

El producte serà el servei a les cases automobilístiques de SUNBLIND. Serà donat a conèixer a través de xerrades que es faran a les empreses d'automoció.

#### B) Preu

El preu s'ha fixat a 450€ per tal de que es tinguessin uns certs marges entre la suma dels costos totals dels materials, ma d'obra i muntatge amb un benefici mínim possible. Ara bé, els 450€ serà el preu per a les cases automobilístiques que és on nosaltres ho vendrem.

#### C) Comunicació: públic objectiu, missatge i medis

La nostra empresa dedicarà tot el seu pressupost per a despeses en publicitat en anunciar SUNBLIND en una revista d'automoció que és trimestral. Les opcions són de fer un anunci en una pàgina sencera de mida 15cm d'amplada per 23cm de llargada i en blanc i negre o bé de posar-lo a la portada de mida 15cm d'amplada per 8cm de llargada a color.

A part de la publicitat, el nostre comercial es dedicarà a donar a conèixer el nostre producte directament a les cases automobilístiques. Llavors ja seran aquestes les que voldran oferir al client els millors accessoris per al seu cotxe i buscar estratègies de venda amb el nostre producte.

És un producte que primerament va encarat a les cases automobilístiques, per tant, veiem més necessari i satisfactori la feina forta que farà el comercial.

#### D) Distribució

La distribució després d'haver estat muntat el producte serà servit per nosaltres que el farem arribar a les empreses automobilístiques.

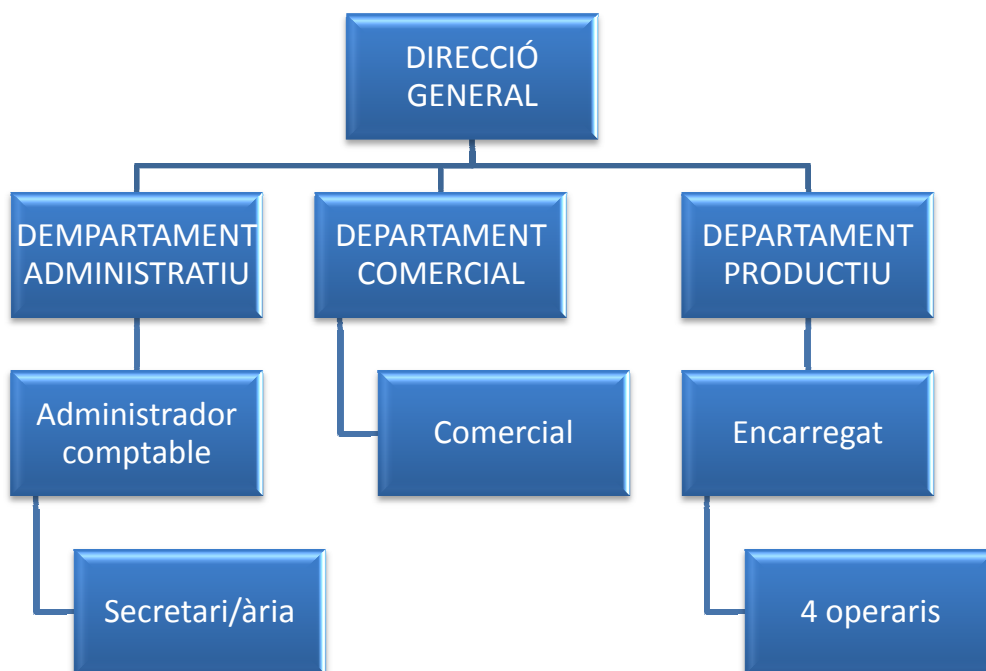
Pel que fa a la logística, es contractarà l'empresa de logística MRW Logística avançada.

## Pressupostos de màrqueting::

*Accesvehicles S.L.* inclou la majoria dels elements que configuren els pressupostos de màrqueting en l'escandall de costos de SUNBLIND. A més a més, s'inverteix en publicitat i indirectament a través del comercial. D'altres maneres per donar a conèixer el producte són mitjançant atencions comercials per part del gerent de l'empresa i convidant als nostres clients a provar el nostre producte.

## 3.4. ORGANITZACIÓ

### 3.4.1. Organigrama i definició de llocs de treball



Jo em cuidaré de la direcció general, de la direcció del departament administratiu juntament amb un secretari/ària i del departament productiu amb l'ajut dels 4 operaris i l'encarregat. Del departament comercial se'n cuidarà un expert en el tema que encara no se sap qui serà i que farà de comercial per donar a conèixer el nostre producte SUNBLIND.

### 3.4.2. Sistema de selecció i captació

El procés de selecció de personal de l'empresa, tan pels quatre operaris que ens faran falta, com per l'encarregat, el o la secretari/ària i el comercial els agafarem de l'atur. Si no trobéssim, cap persona amb les qualitats necessàries per ocupar el lloc de comercial o el d'encarregat ja buscaríem altres solucions. Ara per ara, amb l'atur que hi ha però, de gent no ens en faran falta.

La selecció la faré jo mateixa amb entrevistes personalment el més aviat possible ja per a la posada en marxa.

### 3.4.3. Formes de contractació i retribució

Els contractes seran a temps complert i indefinits. El que es vol en l'empresa *Accesvehicles S.L.* és formar als seus treballadors per tal de que adquireixin grans coneixements en el producte i en el sector en que es mouen i així poder estar motivats per fer la feina que fan.

Les retribucions seran les següents:

LLOCS DE TREBALL	SALARI ANUAL (14 pagues) més seguretat social
Gerent	60.000 €
Comercial	30.000€ + variable: 3€/SUNBLIND venut
Secretari/ària	25.000 €
Encarregat	32.000 €
Operari	28.000 €

### 3.4.4. Motivació i formació

Com molt bé hem esmentat anteriorment en l'apartat de control de qualitat, l'encarregat rebrà ja només a l'entrar a l'empresa la formació d'un curs en direcció d'operacions on es tracta el tema de control de qualitat entre d'altres, però que és el que més ens interessa per a la planta de producció.

## 3.5. PLA FINANCER

### 3.5.1. Càlcul de la inversió inicial

La inversió inicial és la següent:

CONCEPTE	IMPORT
Aplicacions informàtiques	1.160,0
Instal. Tècniques i altre Inm. Material	40.567,9
Matèries primeres i altres aprovisionaments	51.444,4
<b>TOTALS:</b>	<b>93.172,30€</b>

### 3.5.2. Finançament de la inversió inicial

Com que bàsicament produïrem sota comanda, la inversió inicial serà mínima.

Es finança per dos conceptes. El primer és el capital aportat pel propietari, de 30.000€ i l'altre per un préstec concertat a una entitat bancària a un termini de 7 anys a un interès inicial anual del 6% amb amortitzacions mensuals.

I aquesta inversió ha estat finançada amb:

CONCEPTE	IMPORT
Capital escripturat	30.000 €
Deutes amb entitats de crèdit	30.000 €
Proveïdors	65.500 €
<b>TOTALS:</b>	<b>125.000 €</b>

### 3.5.3. Previsió del compte d'exploració a tres anys

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS (en milers d'euros)	2011	%	2012	%	2013	%	2013/2011	2012/2011
Vendes	900.000,00	100,00	990.000,00	100,00	1.089.000,00	100,00	121,00	110,00
Cost de les vendes (Primeres matèries)	387.260,00	43,03	437.603,80	44,20	494.492,30	45,41	127,69	113,00
Subministres	100.000,00	11,11	113.000,00	11,41	127.690,00	11,73	127,69	113,00
Subtotal costos fixos de fabricació	487.260,00	54,14	550.603,80	55,62	622.182,30	57,13	127,69	113,00
<b>MARGE BRUT</b>	<b>412.740,00</b>	<b>45,86</b>	<b>439.396,20</b>	<b>44,38</b>	<b>466.817,70</b>	<b>42,87</b>	<b>113,10</b>	<b>106,46</b>
Comissions comercials	6.000,00	0,67	6.600,00	0,67	7.260,00	0,67	121,00	110,00
Transport	40.000,00	4,44	45.200,00	4,57	51.076,00	4,69	127,69	113,00
Subtotal costos variables comercials	46.000,00	5,11	51.800,00	5,23	58.336,00	5,36	126,82	112,61
<b>MARGE BRUT COMERCIAL</b>	<b>366.740,00</b>	<b>40,75</b>	<b>387.596,20</b>	<b>39,15</b>	<b>408.481,00</b>	<b>37,51</b>	<b>111,38</b>	<b>105,69</b>
Sous i salaris	144.000,00	16,00	148.320,00	14,98	152.769,60	14,03	106,09	103,00
Arrendaments	24.000,00	2,67	24.720,00	2,50	25.461,60	2,34	106,09	103,00

Amortització immobilitzat material	2.176,90	0,24	2.176,90	0,22	2.176,90	0,20	100,00	100,00
Subtotal despeses fixes de producció	170.176,90	18,91	175.216,90	17,70	180.408,10	16,57	106,09	102,96
Sous comercial	30.000,00	3,33	30.900,00	3,12	31.827,00	2,92	106,09	103,00
Despeses de comercial	6.000,00	0,67	6.180,00	0,62	6.365,40	0,58	106,09	103,00
Publicitat	3.000,00	0,33	5.000,00	0,51	5.000,00	0,46	166,67	166,67
Subtotal despeses fixes comercials	39.000,00	4,33	42.080,00	4,25	43.192,40	3,97	110,75	107,90
Sou administrador gerent i secretària	85.000,00	9,44	87.550,00	8,84	90.176,50	8,28	106,09	103,00
Despeses comercials d'administració	6.000,00	0,67	6.180,00	0,62	6.365,40	0,58	106,09	103,00
Material d'oficina	500,00	0,06	565,00	0,06	638,50	0,06	127,69	113,00
Subtotal despeses fixes d'administració	91.500,00	10,17	94.295,00	9,52	97.180,40	8,92	106,21	103,05
<b>Resultat d'explotació (BAIT)</b>	66.063,10	7,34	76.004,30	7,68	87.700,80	8,05	132,75	115,05
Despeses financeres	1.800,00	0,20	1.500,00	0,15	1.500,00	0,14	83,33	83,33
<b>Resultat abans d'impostos (BAT)</b>	64.263,10	7,14	74.504,30	7,53	86.200,80	7,92	134,14	115,94
Impost sobre beneficis	22.492,10	2,50	26.076,50	2,63	30.170,30	2,77	134,14	115,94
<b>RESULTAT DE L'EXERCICI</b>	<b>41.771,00</b>	<b>4,64</b>	<b>48.427,80</b>	<b>4,89</b>	<b>56.030,50</b>	<b>5,15</b>	<b>134,14</b>	<b>115,94</b>

La suma del cost de les vendes, obtingudes al multiplicar les primeres matèries<sup>8</sup> amb les unitats produïdes, més els subministres configuren el subtotal de costos fixos de fabricació.

El marge brut el trobem amb la diferencia de les vendes amb el subtotal dels costos fixos de fabricació.

<sup>8</sup> Dades dels costos fixos i variables a Annexos

Un cop fet això, passem a calcular les comissions comercials<sup>9</sup> que surten de multiplicar els costos comercials, que són de 3€ per SUNBLIND venut com a incentiu de vendes, per les quantitats venudes. Calculem el transport multiplicant el cost unitari de transport per les unitats produïdes i si sumem ara les comissions comercials més el transport obtenim el subtotal de costos variables comercials.

El marge brut comercial surt de la resta del marge brut amb el subtotal de costos variables comercials.

Els sous i salaris dels operaris amb la seguretat social inclosa, (quatre operaris i un encarregat) sumen 144.000€ que si els sumem al lloguer de la nau i a l'amortització de la maquinària que és a 15 anys, ens dóna el subtotal de despeses fixes comercials.

I ja per acabar sumem el sou de l'administrador amb el de la secretària també detallat en el quadre de costos i, les despeses comercials d'administració amb el material d'oficina ens dóna el subtotal de despeses fixes d'administració.

Ara per obtenir el resultat de l'exercici restarem del marge brut el subtotal en despeses fixes de producció, el subtotal de despeses fixes comercials i el subtotal de despeses fixes d'administració. I per tal d'obtenir el resultat abans d'impostos recuperarem les despeses financeres anotades al quadre de costos<sup>10</sup> i mitjançant la resta del resultat de l'exercici amb aquestes despeses obtenim aquest resultat abans d'impostos. Li afegirem els impostos que són d'un 30% i ja tenim el resultat de l'exercici de l'any 2011 acabat.

Tots aquests càlculs són anuals ja que les previsions de 2.000 vendes són en un any.

Podem apreciar doncs, a les dues columnes de la dreta, les comparacions entre els anys. Veiem que de l'any 2011 al 2012 s'ha previst un increment amb les vendes, i tot el que hi repercuteix, d'un 10% i l'any 2013 un increment també del 10% respecte l'exercici anterior.

Al segon any també veiem un increment en sous i salaris de producció ja que incorporarem un altre operari ja que tindrem més feina.

---

<sup>9</sup> També detallades en els costos a Annexos

<sup>10</sup> Trobat a Annexos



### 3.5.4. Previsió del balanç de situació a tres anys

<b>BALANÇ DE SITUACIÓ</b>								
<b>ACTIU (milers d'euros)</b>	2011	%	2012	%	2013	%	2013/2011	2012/2011
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	41.727,90	21,99	63.891,00	31,26	60.147,40	27,66	69,38	106,22
<b>Immobilitzat intangible</b>	1.160,00	0,61	3.500,00	1,71	3.400,00	1,56	34,12	102,94
Aplicacions informàtiques	1.160,00	0,61	3.500,00	1,71	3.400,00	1,56	34,12	102,94
<b>Immobilitzat material</b>	40.567,90	21,38	60.391,00	29,55	56.747,40	26,09	71,49	106,42
Maquinària i altre immobilitzat material	40.567,90	21,38	60.391,00	29,55	56.747,40	26,09	71,49	106,42
<b>ACTIU CORRENT</b>	148.035,20	78,01	140.504,70	68,74	157.324,80	72,34	94,10	89,31
<b>Existències</b>	51.444,40	27,11	60.000,00	29,35	62.000,00	28,51	82,97	96,77
Matèries primeres i altres aprovisionaments	51.444,40	27,11	60.000,00	29,35	62.000,00	28,51	82,97	96,77
<b>Deutors comercials i altres comptes a cobrar</b>	-	-	70.000,00	34,49	75.000,00	34,49	-	93,33
Clients per vendes i altres prestacions de serveis	-	-	70.000,00	34,49	75.000,00	34,49	-	93,33
<b>Efectiu i altres actius líquids equivalents</b>	96.590,80	50,90	10.504,70	5,00	20.324,80	9,35	475,24	51,68
Tresoreria	96.590,80	50,90	10.504,70	5,00	20.324,80	9,35	475,24	51,68
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>189.763,10</b>	<b>100,00</b>	<b>204.395,70</b>	<b>100,00</b>	<b>217.472,20</b>	<b>100,00</b>	<b>87,26</b>	<b>93,99</b>
<b>PATRIMONI NET I PASSIU</b>	2011	%	2012	%	2013	%		
<b>PATRIMONI NET</b>	71.771,00	37,82	82.604,90	40,41	90.873,30	41,79	78,98	90,90
Fons propis	71.771,00	37,82	82.604,90	40,41	90.873,30	41,79	78,98	90,90
Capital	30.000,00	15,81	30.000,00	14,68	30.000,00	13,79	100,00	100,00
Capital escriturat	30.000,00	15,81	30.000,00	14,68	30.000,00	13,79	100,00	100,00
<b>Reserves</b>	-	-	4.177,10	2,04	4.842,80	2,23	-	86,25
Legal i estatutària	-	-	4.177,10	2,04	4.842,20	2,23	-	86,25
<b>Resultat de l'exercici</b>	41.771,00	22,01	48.427,80	23,69	56.030,50	25,76	74,55	86,43

<b>PASSIU NO CORRENT</b>	30.000,00	15,81	25.714,30	12,58	21.428,60	9,85	140,00	120,00
<b>Deutes a llarg termini</b>	30.000,00	15,81	25.714,30	12,58	21.428,60	9,85	140,00	120,00
Deutes amb entitats de crèdit	30.000,00	15,81	25.714,30	12,58	21.428,60	9,85	140,00	120,00
<b>PASSIU CORRENT</b>	87.992,10	46,37	96.076,50	47,01	105.170,30	48,36	83,67	91,35
<b>Creditors comercials i altres comptes a pagar</b>	87.992,10	46,37	96.076,50	47,01	105.170,30	48,36	83,67	91,35
Proveïdors	65.500,00	34,52	70.000,00	34,25	75.000,00	34,49	87,33	93,33
Altres deutes amb l'administració pública	22.492,10	11,85	26.076,50	12,76	30.170,30	13,87	74,55	86,43
<b>TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU</b>	189.763,10	100,00	204.395,70	100,00	217.472,20	100,00	87,26	93,99

En aquest apartat es recullen totes les dades rellevants que afecten en aspectes econòmics i financers l'empresa *Accesvehicles S.L.* en tot el pla d'empresa.

En quant a l'actiu no corrent, hi recollim les aplicacions informàtiques i les patents juntament amb les instal·lacions tècniques i altre immobilitzat (maquinària més el cotxe que comprarem l'any 2012 amb els guanys que ha obtingut l'empresa l'any anterior) desglossades dins de l'immobilitzat immaterial i l'immobilitzat material respectivament. Sumant aquets dos apartats obtenim el resultat de l'actiu no corrent.

Respecte a l'actiu corrent, hi tenim en compte les existències i la tresoreria. Pel que fa als clients, s'han establert 60 dies de termini mitjà de cobrament.

Fent referència al patrimoni net, que ha estat calculat a partir de la suma del fons propi, el capital escriturat, les reserves (que són un 10%) i el resultat de l'exercici abans d'impostos. Ara doncs, també marquem 60 dies com a termini mitjà de pagament als proveïdors. Dins del passiu a part dels proveïdors hi trobem també els deutes a llarg termini amb entitats de crèdit. En aquest cas és de 7 anys.

I finalment remarquem els deutes a les entitats públiques també dins del passiu.

El passiu no corrent el forma el deute a llarg termini amb l'entitat de crèdit que ens ha deixat els 30.000€ i el passiu corrent tots aquells proveïdors i deutes amb l'administració.

Veiem que el l'Actiu ha de donar igual que el Patrimoni Net i el Passiu junts.

### 3.5.5. Càlcul del punt mort el primer any (2011)

**PUNT MORT (en unitats)**

**1639,7**

El punt mort és el nivell de vendes d'un producte o servei pel qual no s'obtenen ni guanys ni pèrdues. És important calcular-lo ja que així podem veure a partir de quin nombre de vendes la nostra empresa comença a tenir guanys i quan podem començar a tenir pèrdues.

Es calcula mitjançant la fórmula:

$$\frac{(\text{Subtotal de despeses fixes de producció} + \text{subtotal de despeses fixes comercials} + \text{subtotal de despeses fixen en administració})}{(\text{Preu de venda} - \text{cost variable})}$$

En el nostre cas, comencem a tenir beneficis quan venem més de 1.640 SUNBLINS i pèrdues si en venem menys d'aquesta xifra.

### **4. CONCLUSIONS**

Actualment es parla molt de la crisi financera que afecta a la majoria dels països del món i també del què es pot o es podria fer per disminuir els seus afectes. Fins i tot els mes agosarats s'atreveixen a receptar mesures per curar-la tot i sabent que no ho aconseguiran.

Tot allò que sembla raonable individualment, com ara estalviar i evitar comprar, contribueix en el creixement d'aquesta crisi financera. Per això, el que cal és incentivar el comerç i introduir noves empreses per tal d'incrementar els ingressos en les famílies i així deixar que aquestes puguin tenir unes despeses de més i com a resultat, feina i més demanda de treballadors.

Però tampoc és tan fàcil tenir una idea empresarial que sigui viable i alhora que tingui futur. Tenir una idea de negoci és ben simple. Són moltes les coses que es podrien fer avui dia, però el que no és tan fàcil és que convisquin favorablement amb els altres productes i/o serveis.

Al fer aquest treball, he vist que no és tot tan fàcil. On he trobat més dificultats ha estat a l'hora de fer els balanços i el compte de pèrdues i guanys ja que si no quadraven els números era que alguna cosa havies fet malament. També m'ha Lestat difícil i entretingut perquè un cop ho tenia tot fet i quadrat, veia que els beneficis eren massa elevats per a una empresa que acaba de començar i per tal de que fos més real vaig haver d'anar canviant dades com ara introduir un treballador més o simplement reduir les vendes i el marge de benefici.

**5. ANNEXOS**

**5.1. CURRICULUM VITAE DE L'EMPREDOR**

<b>CURRÍCULUM VITAE</b>	
<b>Informació personal</b>	
Nom i cognoms	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Direcció	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Telèfon	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX751
Correu electrònic	XXXXXXXXXXXX@gmail.com
Nacionalitat	Espanyola
Data de naixement	10 de Juny de 1993
Sexe	Dona
DNI	XXXXXX56-B
<b>Experiència laboral:</b>	
Dates	Del 3 al 16 d'Octubre de 2010
Càrrec	Ajudant en pràctiques en una escola
Nom de l'escola	Scuola Graziani
Dates	Juliol i Agost 2009
Càrrec	Dependent
Nom de la farmàcia	XXXXXXXXXXXX
<b>Educació</b>	
Cursant 2n de Batxillerat a XXXXXXXXXXXX de XXXXXXXX (2010-2011).	
Títol de graduat en Educació Secundària Obligatòria al col·legi XXXXXXXX (2005-2009).	
Educació Infantil i Primària al col·legi XXXXXXXX (1996-2005).	
<b>Competències personals</b>	
Idioma matern	Català
Altres idiomes	Castellà, Anglès i Francès
Titulacions anglès	First Certificate in English, Tercer de l'EOI
Titulacions francès	Delf A2
<b>Altres dades d'interès</b>	Domini del programari Windows

### 5.2. ESCRIPTURA DE CONSTITUCIÓ DE LA S.L.

#### CAPÍTOL I: DISPOSICIONS GENERALS

**ARTICLE 1:** Denominació

La societat s'anomena *Accesvehicles S.L.* Es registrarà d'acord aquests estatuts i a la llei de Societats Limitades del 23 de març de 1995 y a les que vinguin seguidament.

**ARTICLE 2:** Domicili

El domicili social de la societat és al carrer Lleida del Polígon Industrial La Bòfia a Sant Fruitós de Bages.

**ARTICLE 3:** Objecte Social

La societat tindrà com a finalitat la creació de SUNBLIND (una cortina per al vidre davant dels vehicles). Així com rebre el material, muntar-lo i distribuir-lo.

**ARTICLE 4:** Començament operacions

La societat es constitueix per un temps indefinit i començarà la seva activitat en quan se li atorguin els drets de fer-ho.

#### CAPÍTOL II: CAPITAL SOCIAL

**ARTICLE 5:** Capital social

El capital social es fixa en 30.000€ desemborsats íntegrament per l'únic soci.

#### CAPÍTOL III: ÒRGANS DE LA SOCIETAT

**ARTICLE 6:** Òrgans de la societat

Estarà constituïda per l'administrador.

**ARTICLE 7:** Òrgan administratiu

L'òrgan administratiu exercirà el càrrec per un temps indefinit.

**ARTICLE 8:** Facultats de l'administrador

- L'administrador podrà adquirir, disposar, alienar i gravar tota classe de béns i immobles, així com construir, acceptar i modificar tota classe de drets personals i reals.
- Dirigir la organització empresarial de la societat.
- Atorgar tota classe d'actes, contractes, pactes, negocis, clàusules y condicions que persegueixin grans oportunitats de negoci
- Atorgar i firmar tota classe de documents públics i privats.

#### CAPÍTOL IV: ASPECTES CONTABLES

**ARTICLE 9:** Auditoria de comptes

L'administrador té dret a modificar els estatuts empresarials.

**ARTICLE 10:** NORMES ECONÒMIQUES

- L'exercici econòmic comença el dia 1 de gener i acaba el 31 de desembre.
- L'òrgan administratiu haurà de portar els llibres de comptabilitat i redactar els comptes anuals i els informes de gestió conforma la llei.

### CAPÍTOL V: LIQUIDACIÓ DE LA SOCIETAT

**ARTICLE 11:** La direcció general serà l'encarregada de designar els liquidats quan sigui necessari.

### CAPÍTOL VI: ALTRES DISPOSICIONS

**ARTICLE 12:** Qualsevol dubte que sorgeixi es posarà sota l'adaptació de la norma jurídica de les particularitats de cada cas concret per evitar una mala interpretació dels fets per part dels preceptes.



# INSTANCIA DE SOLICITUD

Nº SOLICITUD:	
FECHA Y HORA DE PRESENTACIÓN EN OEPM:	
FECHA Y HORA DE PRESENTACIÓN EN LUGAR DISTINTO A LA OEPM:	
LUGAR DE PRESENTACIÓN	CODIGO

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA SOLICITUD

(1) MODALIDAD:	
<input type="checkbox"/> PATENTE DE INVENCION <input type="checkbox"/> MODELO DE UTILIDAD	
(2) TIPO DE SOLICITUD:	(3) EXPEDIENTE PRINCIPAL O DE ORIGEN:
[ [ <b>5.3. PATENTS, MARQUES I ALTRES TIPUS DE REGISTRE</b> ] [	
<input type="checkbox"/> TRANSFORMACIÓN SOLICITUD PATENTE EUROPEA	FECHA PRESENTACIÓN:
<input type="checkbox"/> ENTRADA EN FASE NACIONAL DE SOLICITUD PCT	

## 2. IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE

(4) NOMBRE Y APELLIDOS/DENOMINACIÓN SOCIAL				D.N.I./C.I.F./N.I.E.			
DIRECCIÓN POSTAL				CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD	PROVINCIA	PAÍS RESIDENCIA	CÓDIGO PAÍS RESIDENCIA
PAÍS NACIONALIDAD				CÓDIGO PAÍS NACIONALIDAD	CNAE	PYME	
DIRECCIÓN CORREO ELECTRÓNICO		Nº TELÉFONO FIJO	Nº TELÉFONO MÓVIL	(5) INDICACIÓN DEL MEDIO DE NOTIFICACIÓN PREFERENTE			
				<input type="checkbox"/> CORREO POSTAL <input type="checkbox"/> CORREO ELECTRÓNICO			
EL SOLICITANTE TAMBIÉN (6) <input type="checkbox"/> SI ES INVENTOR:		<input type="checkbox"/> NO		MODO DE OBTENCIÓN DEL DERECHO: (7)			
				<input type="checkbox"/> INVENCION LABORAL <input type="checkbox"/> CONTRATO <input type="checkbox"/> SUCESIÓN			
				<input type="checkbox"/> OTROS (Especificar): _____			

## 3. OTROS SOLICITANTES Y/O INVENTORES (8)

<input type="checkbox"/> LOS DEMAS SOLICITANTES Y/O INVENTORES SE INDICAN EN HOJA COMPLEMENTARIA
--

## 4. IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE

(9) REPRESENTACIÓN			(10) Nº PODER GENERAL
<input type="checkbox"/> EL SOLICITANTE NO ESTÁ REPRESENTADO	EL SOLICITANTE ESTÁ REPRESENTADO POR: <input type="checkbox"/> AGENTE DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> OTRO REPRESENTANTE		
(11) ACTUACIÓN POR MEDIO DE AGENTE	NOMBRE	CÓDIGO DE AGENTE	
(12) ACTUACIÓN POR MEDIO DE OTRO REPRESENTANTE	NOMBRE	DIRECCIÓN POSTAL	N.I.F.
DIRECCIÓN CORREO ELECTRÓNICO	Nº TELÉFONO	(13) INDICACIÓN DEL MEDIO DE NOTIFICACIÓN PREFERENTE	
		<input type="checkbox"/> CORREO POSTAL <input type="checkbox"/> CORREO ELECTRÓNICO	



**5. TÍTULO DE LA INVENCIÓN (14)**

--

**6. OTROS DATOS**

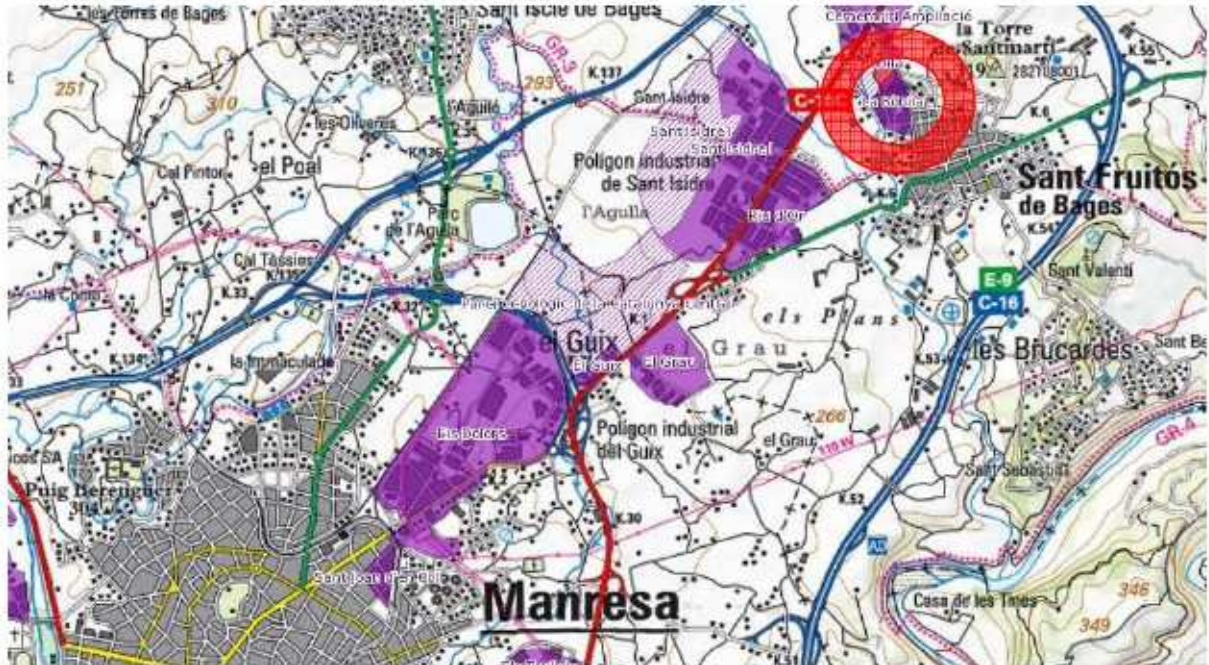
<b>(15) REIVINDICACIÓN DE PRIORIDAD</b>	<b>PAIS ORIGEN</b>	<b>CODIGO PAIS</b>	<b>FECHA</b>	<b>NUMERO</b>
<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
<b>(16) EXPOSICIONES OFICIALES</b>	<b>NOMBRE</b>		<b>FECHA</b>	<b>LUGAR</b>
<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
<b>(17) EFECTUADO DEPÓSITO DE MATERIAL BIOLÓGICO</b>	<b>AUTORIDAD DE DEPÓSITO</b>	<b>CODIGO PAIS</b>	<b>FECHA</b>	<b>NUMERO</b>
<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
<b>LISTAS DE SECUENCIAS DE AMINOÁCIDOS Y ÁCIDOS NUCLEICOS</b>				
La descripción contiene un listado de secuencias biológicas en concordancia con la norma ST.25 OMPI <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
Se adjunta un soporte de datos legible por ordenador que incluye el listado de secuencias biológicas en concordancia con la norma ST.25 OMPI <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
El solicitante declara por medio de esta instancia, que la información registrada en el soporte de datos legible por ordenador es idéntica a la contenida en el listado de secuencias biológicas incluido en la descripción de la versión escrita de esta solicitud <input type="checkbox"/>				
<b>(18) EL SOLICITANTE SE ACOGE AL APLAZAMIENTO DE TASAS PREVISTO EN EL ART. 162 DE LA LEY 11/1986 DE PATENTES</b>			<input type="checkbox"/> SI	
<b>(19) EL SOLICITANTE ES UNA UNIVERSIDAD PÚBLICA ESPAÑOLA</b>			<input type="checkbox"/> SI	

**7. ÍNDICE DE DOCUMENTOS QUE SE ACOMPAÑAN / FECHA Y FIRMA (20)**

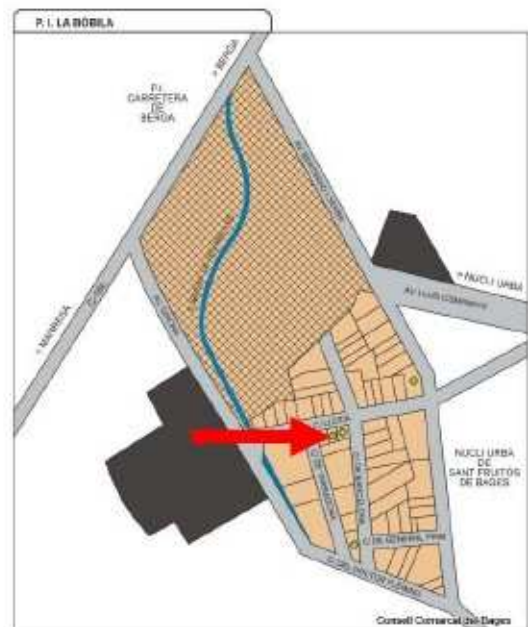
<input type="checkbox"/> DESCRIPCIÓN. Nº PÁGINAS: <input type="checkbox"/> Nº DE REIVINDICACIONES: <input type="checkbox"/> DIBUJOS. Nº PÁGINAS: <input type="checkbox"/> LISTA DE SECUENCIAS. Nº PÁGINAS: <input type="checkbox"/> SOPORTE LEGIBLE POR ORDENADOR DE LISTA DE SECUENCIAS <input type="checkbox"/> RESUMEN <input type="checkbox"/> FIGURA A PUBLICAR EN BOPI Nº: ____ <input type="checkbox"/> DOCUMENTO DE PRIORIDAD <input type="checkbox"/> TRADUCCIÓN DEL DOCUMENTO DE PRIORIDAD	<input type="checkbox"/> DOCUMENTO DE REPRESENTACIÓN <input type="checkbox"/> JUSTIFICANTE DEL PAGO DE TASA DE SOLICITUD <input type="checkbox"/> HOJA DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA <input type="checkbox"/> PRUEBAS DE LOS DIBUJOS <input type="checkbox"/> SOLICITUD CAP <input type="checkbox"/> OTROS:	<table border="1" style="width: 100%; height: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;"><b>FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE</b></td> </tr> <tr> <td style="height: 40px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><b>FIRMA DEL FUNCIONARIO</b></td> </tr> <tr> <td style="height: 40px;"></td> </tr> </table>	<b>FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE</b>		<b>FIRMA DEL FUNCIONARIO</b>	
<b>FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE</b>						
<b>FIRMA DEL FUNCIONARIO</b>						

Ejemplar para el expediente

## 5.4. PLÀNOLS I EMPRESA



Mapa detallat de la situació de la nau industrial al carrer Lleida del Polígon Industrial La Bòfila de Sant Fruitós de Bages. Aquesta nau és de 234m<sup>2</sup>





Façana exterior



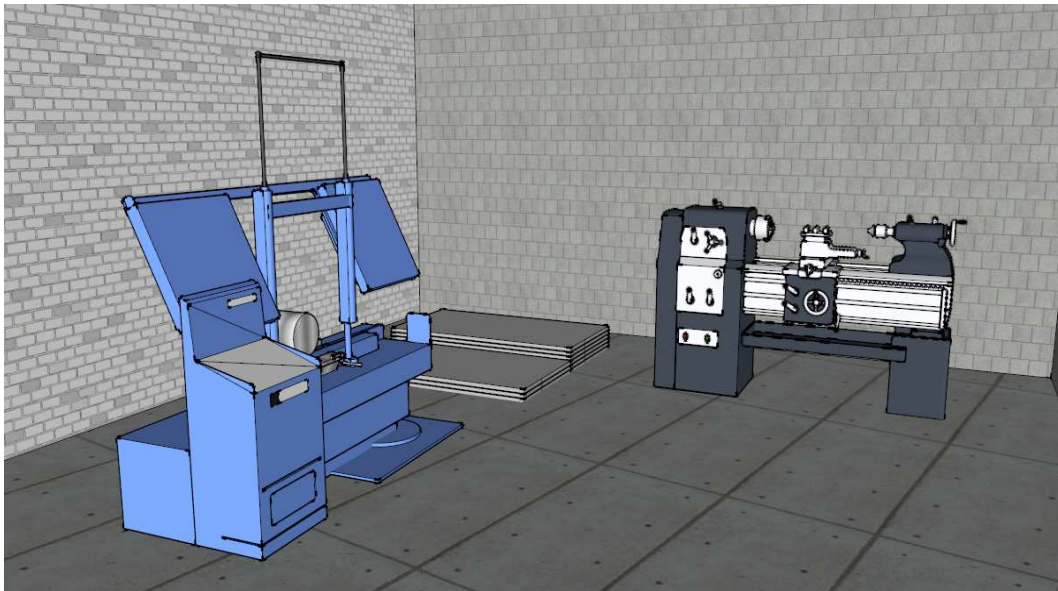
Vista àerea del despatx



Despatx



Despatx



**Maquinària**



**WC planta maquinària**



**WC despatx**

5.5. COSTOS per unitat de producte

<b>COSTOS VARIABLES</b>	
Primeres matèries	193,63
Motor	97,94
Cablejat	12,00
Persiana	53,00
Material ferreteria	25,00
Guies	2,29
Embalatge	3,40
Subministres	50,00
Transport de vendes	20,00
<b>TOTAL COST</b>	<b>263,63</b>
Costos comercials	3,00
<b>TOTAL COST VARIABLE</b>	<b>266,63</b>

<b>COSTOS FIXES ANUALS</b>	
Mà d'obra directe (MOD)	144.000,00
Amortització	2.176,93
Arrendaments	24.000,00
Administració	85.000,00
Comercials	30.000,00
Publicitat	3.000,00
Despeses viatge	6.000,00
Desp. Com. Adm.	6.000,00
Material oficina	500,00
Despeses financeres	1.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>302.476,93</b>
Unitats produïdes	2.000
<b>COST FIX UNITARI</b>	<b>151,24</b>

<b>COST TOTAL UNITARI</b>	417,87
<b>MARGE %</b>	7,14
<b>PREU DE VENDA</b>	<b>450,00</b>

### 6. BIBLIOGRAFIA

BOVER, Anna; COSTA, Francesc; GARCIA, Eugeni. Economia i organització d'empreses I. Barcelona; Editorial Barcanova, 2002

CALVIA, José Manuel; GARCÍA, Gemma. Dret mercantil. Barcelona; Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya, 2001

RODRÍGUEZ, Inma i altres. Direcció de màrqueting I. Barcelona; FUOC, 2007

SÁNCHEZ, M. Roser i altres. Economia II de l'empresa. Barcelona; Edebé, 2009

<http://ca.wikipedia.org>

<http://www.anfac.com>

<http://www.bcn.es>

<http://www.cambrabcn.org>

<http://www.crear-empresas.com>

<http://www.diba.cat/promoeco>

<http://www.edemotors.com>

<http://www.embalatgesflak.com>

<http://www.ferrshop.com>

<http://www.ine.es>

<http://www.inicia.gencat.cat>

<http://www.jmuntal.com>

<http://www.jove.cat>

<http://www.mrwlogistica.com>

<http://www.oepm.es>

<http://www.poligonsiempreses.ccbages.cat>

<http://www.pvcastellet.com>

<http://www.recamlaser.com>



<http://www.seg-social.es>

<http://www.topcable.com>