

A top-down view of twelve donuts arranged in a 4x3 grid on a silver wire cooling rack. The donuts are decorated with various glazes and toppings. The top row features a light pink donut with white hearts, a white donut with pink hearts, and a pink donut with multi-colored sprinkles. The second row has a pink donut with multi-colored sprinkles, a chocolate donut with pink and white hearts, and a white donut with multi-colored sprinkles. The third row consists of a light pink donut with white hearts, a bright red donut with multi-colored sprinkles, and a chocolate donut with white and pink hearts. The bottom row includes a white donut with pink hearts, a pink donut with multi-colored sprinkles, and a white donut with multi-colored sprinkles. Some pink heart-shaped sprinkles have fallen onto the surface below the rack.

**LA PORTA  
DELS DOLÇOS**



## **Resum**

En aquest treball es representa el que seria una empresa moderna destinada a la venda de productes dolços i que estan de moda ara entre les persones més joves.

Per tal de poder realitzar aquesta simulació de botiga, he fet diferents estudis i activitats per saber com es fan tots els tràmits i també per saber si em sortiria rendible aquest negoci situat a Sant Jaume d'Enveja. Però primer he hagut de decidir entre empresa o franquícia; per fer-ho, he comparat les dues parts i la que surt més barata i dóna més beneficis és la que he triat.

Aquests estudis i activitats han consistit a fer un DAFO que m'ha facilitat les dades per fer les possibles estratègies de millora, de creixement, de prevenció, etc. També he buscat tots els que serien els meus proveïdors i he calculat el preu al qual vendria els meus productes per tal d'obtenir beneficis i minimitzar pèrdues.

Vaig fer el disseny del logotip de l'empresa i també la carta de productes que es presentarà a les taules on se situaran els clients de la botiga.

I el més important, he recollit tots els documents que necessito per poder tramitar les llicències d'obertura de l'empresa i tot el que necessito per contractar treballadors i per tal que l'establiment estigui totalment preparat per a qualsevol tipus d'inspecció.

Paraules clau: botiga, autònom, dolços, DAFO.

## **Abstract**

In this work is represented what would be a modern company destined to sale sweets and modern products now among younger people.

In order to carry out this shop simulation, I have done different studies and activities to know how to do all the procedures and also to know if this business located in Sant Jaume d'Enveja would be profitable. But first I had to decide between company or franchise; to do this, I have compared the two parts and the one that is cheaper and gives more profits, is the one I have chosen.

These studies and activities have consisted in making a SWOT analysis that has provided me with the data to make possible improvement strategies, growth strategies, prevention strategies, etc. I have also searched for all those who would be my suppliers and I have calculated the price that my products would be sold to obtain profits and minimize the losses.

I made the logo design of the company and also the menu of products that will be presented in the tables where the customers will be located.

And the most important, I collected all the documents that I need to process the opening licenses of the company and everything I need to hire workers and keep the establishment qualified for any kind of inspection.

Key words: shop, self-employed, sweets, SWOT.

**“El camí per començar és deixar de parlar i començar a fer”  
- Walt Disney**



## Índex

<b>1</b>	<b>Introducció</b>	<b>7</b>
1.1	Motius personals per realitzar el treball	7
1.2	Metodologia	7
1.3	Dificultats	8
<b>2</b>	<b>Agraïments</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Objectius i hipòtesis de treball</b>	<b>10</b>
3.1	Objectius	10
3.2	Hipòtesi	10
<b>4</b>	<b>Treball teòric</b>	<b>11</b>
4.1	Història de l'empresa	11
4.2	Franquícia o empresa pròpia?	12
4.2.1	Franquícia	12
4.2.1.1	Avantatges per al franquiciador	12
4.2.1.2	Inconvenients per al franquiciador	13
4.2.1.3	Avantatges per al franquiciat	13
4.2.1.4	Inconvenients per al franquiciat	13
4.2.2	Empresa pròpia	13
4.2.2.1	Avantatges de crear un negoci propi	14
4.2.2.2	Inconvenients de crear un negoci propi	14
4.3	Franquícia "DUNKIN'COFFEE"	14
4.4	Nom de l'empresa i perfil del gerent	15
4.5	Localització de l'empresa	16
4.6	Logotip	16
4.7	Taxes i impostos	16
4.8	Anàlisi DAFO	19
4.9	Missió, visió i valors de l'empresa	23
4.10	Perfil de la persona a contractar	24
4.11	Productes	25
4.12	Fixació de preus	25
<b>5</b>	<b>Treball de camp</b>	<b>31</b>
<b>6</b>	<b>Conclusions</b>	<b>41</b>
<b>7</b>	<b>Valoració personal</b>	<b>41</b>
<b>8</b>	<b>Bibliografia i webgrafia</b>	<b>43</b>
8.1	Llibres	43
8.2	Internet	43
<b>9</b>	<b>Annexos</b>	<b>45</b>
9.1	Documents	45
9.2	Rètols obligatoris per evitar sancions	61

## 1 Introducció

Enguany, com a estudiant de segon de batxillerat, em correspon, com a tots, fer el Treball de Recerca. Dins de totes les opcions que tenia per triar, em vaig decidir per la creació d'una empresa, cosa que avui dia molta gent es decideix a fer, ja sigui per intentar millorar la situació econòmica familiar o perquè, simplement els agrada el món de l'empresa i decideixen emprendre aquest camí.

### 1.1 Motius personals per realitzar el treball

El motiu principal pel qual m'he decidit a fer aquest treball és perquè en un futur vull crear la meva pròpia empresa amb una àmplia varietat de productes modernitzats, aptes per a tota la gent en general.

Un altre motiu és el tipus d'empresa. Per què aquest tipus? Bé, quan era petita vaig anar a Peníscola on hi ha una botiga on pots comprar iogurts gelats i pots triar una gran varietat de 'toppings' per personalitzar-lo (Llaollao) i això em va agradar molt. Després, fa dos anys vaig anar a Sevilla per una competició de rem i ens van deixar anar a veure la ciutat i quan era hora de berenar, vam anar a un lloc on venien rosquetes amb tot tipus de colors i formes, begudes calentes i fredes, brioixeria i 'snacks' (Dunkin'Coffee) vaig pensar que era una botiga molt completa on podies esmorzar, berenar, anar a prendre alguna cosa amb els amics...

Després d'haver visitat aquestes dues botigues em va entrar la inspiració i vaig pensar que seria una bona idea emprendre una botiga com aquestes perquè és molt completa i la gent d'avui dia vol modernitzar-se i anar a un lloc com aquests i no a una típica pastisseria de tota la vida.

### 1.2 Metodologia

Els passos que he seguit per dur a terme aquest treball de recerca han estat anar a l'Ajuntament de Sant Jaume d'Enveja per obtenir informació sobre tot el que feia falta per obrir un negoci a la població; després vaig anar a la gestoria perquè m'informessin i m'aconseguissin tota la documentació necessària per obrir una botiga en vigor. Tota l'altra informació l'he tret d'internet i de diversos llibres i quaderns. El DAFO està realitzat gràcies a un llibre<sup>1</sup> que em va deixar el meu tutor i la taula de finances està creada per J. Estellé<sup>2</sup> que ens la va facilitar per realitzar un treball d'economia. Si parlem de les entrevistes, vaig anar a tres locals del poble per a poder entrevistar als gerents de cada establiment.

<sup>1</sup> DDAA. Acord quadriennal d'aplicació del pla estratègic per a la millora de la qualitat del servei educatiu. Amposta, 2010 – 2014.

<sup>2</sup> J. Estellé Català és el propietari de l'empresa 'ESTELLÉ PARQUET' situada a Amposta, va estudiar a l'escola d'alta direcció i administració a Barcelona.

### 1.3 Dificultats

Les principals dificultats que he trobat en realitzar el treball van sorgir quan vaig anar a fer les entrevistes, perquè totes les persones entrevistades em deien que no em recomanaven obrir un negoci al poble perquè l'ajuntament no posava gens fàcil el procediment i jo pensava que no m'ajudarien en res.

També una de les principals dificultats va ser aprendre a fer el DAFO, perquè jo només sabia el bàsic d'aquest estudi i vaig haver de fer càlculs i percentatges que em van costar bastant perquè no ho acabava de comprendre, i gràcies a les explicacions del meu tutor vaig poder acabar de fer-ho.

A l'hora de redactar el treball, també et trobes amb moltes dificultats si ets una persona que fa molts errors ortogràfics. En el meu cas, puc dir que no faig moltes faltes d'ortografia però em costa expressar-me correctament.

I per últim, em va costar molt passar les entrevistes al treball perquè, com ja sabeu, a les Terres de l'Ebre tenim una manera d'expressar-nos bastant peculiar i que la gent del nord de Catalunya no entén. Llavors, vaig haver de buscar la manera d'escriure totes les expressions i paraules que em deien perquè tinguessin el mateix significat.



## 2 Agraïments

En primer lloc, he de donar-li les gràcies al meu tutor d'aquest treball, que m'ha ajudat i guiat, perquè sense la seva ajuda no hagués estat possible la realització constant d'aquest. Tot seguit he d'agrair l'ajuda i la col·laboració en aquest treball de la meva mare G.C.F que ha estat sempre ajudant-me en tot el que ha pogut.

A continuació, esmentaré persones que m'han ajudat en determinades situacions que m'he trobat a l'hora de realitzar la recerca:

- Rosana Panisello Casanova, gestora de EBREGESTIÓ, va ser una persona clau a l'hora d'obtenir tota la documentació que necessitava.
- Joan Estellé, empresari que em va aportar molta informació durant la realització d'un altre treball de l'assignatura d'economia i que he pogut aprofitar molt bé.
- Per últim vull donar les gràcies a les persones entrevistades que són: Àxel Llopis Beltri, Jaqueline Marquès Balagué, Ruben Casanova Panisello i Andreu Fumadó Queral. Sense tots ells no hagués estat possible poder saber tot tipus d'informació de la mà de persones amb experiència que tenen negocis a Sant Jaume d'Enveja, gràcies per oferir-vos voluntaris a ajudar-me i aconsellar-me.

### 3 Objectius i hipòtesis de treball

#### 3.1 Objectius

Els objectius que m'he fixat des del principi del treball són: aprendre a crear una empresa individual, i així quan acabi el treball sabré com ho he de fer i quins passos he de seguir.

Un altre objectiu és saber la història de l'empresa, l'ampli ventall d'empreses que puc crear...

#### 3.2 Hipòtesi

La meva hipòtesi: és molt fàcil crear una empresa individual i introduir-se al mercat.

## 4 Treball teòric

### 4.1 Història de l'empresa

Al sistema econòmic actual i des de fa molts anys, l'empresa és, juntament amb els consumidors i l'Estat, un dels tres agents de l'activitat econòmica. L'empresa, com a impulsor més important de l'economia, ha complit diversos papers al llarg de la història d'aquesta

Encara que és avui que l'empresa ha adquirit el significat més complet, el cert és que aquesta figura empresarial ha existit durant molt de temps.

#### El mercantilisme.

Els segles XVII i XVIII seran recordats com aquells en els quals es va instaurar el capitalisme mercantil, que era principalment el comerç com una activitat econòmica bàsica. En aquest context va sorgir l'empresa comercial, que era una unitat organitzada que es dedicava principalment a desenvolupar el comerç internacional.

En aquesta època es va desenvolupar molt l'activitat bancària, que la seva activitat principal era finançar les companyies bèl·liques de les potències de l'època. Les Companyies de les Índies són les primeres societats comercials de les que se'n té notícia. L'objectiu d'aquestes només era comercialitzar amb territoris molt allunyats d'Europa i que per primera vegada poguessin entrar al món comercial.

#### Capitalisme industrial.

En el segle XIX els sistemes econòmics es van deixar portar pels efectes de la Revolució Industrial que es va formar ja en el segle anterior. Aquesta va impulsar un tipus d'activitat econòmica no tan simple com l'anterior, sinó molt més complexa. En aquest context van néixer les anomenades empreses industrials, que com el seu propi nom indica es dedicaven bàsicament a activitats transformadores, de manera que la majoria d'empreses de l'època eren fàbriques i es comportaven com a unitats bàsiques de producció.

Les fàbriques van suposar una transformació total dels processos productius de l'època. El treball es va tornar més mecànic que manual i això va portar la necessitat de tenir més operaris a cada empresa. Els petits tallers artesans van anar desapareixent a poc a poc i la seva activitat es va traslladar a les pròpies fàbriques, llevant-los així el lloc de feina. El creixement econòmic de les empreses d'aquesta època es va accelerar i es van formar les primeres grans societats.

#### Capitalisme financer.

A partir de principis del segle XX la producció deixa de ser l'única preocupació de les societats. El creixement de les empreses havia estat tan gran que per primera vegada es presenta la necessitat de diferenciar entre les figures de l'empresari i els amos del capital.

En aquest context, l'empresa deixa de ser exclusivament una unitat de producció per convertir-se en una unitat financera i de decisió. El capital financer sorgeix de la necessitat de trobar noves fonts de finançament, ja que les

empreses necessitaven un volum més gran de capital per incorporar les noves tecnologies. Les necessitats de capital van portar el desenvolupament del crèdit bancari. A més a més, per aconseguir els grans capitals que les empreses necessitaven per poder ser viables, les persones s'agrupaven, formant així les Societats Anònimes, el seu capital es dividia en accions que es compraven i es venien mitjançant les bosses de valors.

#### L'empresa avui dia.

Actualment el paper de les empreses s'ha tornat molt més complex degut a fenòmens com la globalització o de la innovació tecnològica de la informació i del coneixement. A l'empresa d'avui dia i, principalment en les de grans superfícies, les figures del empresari i el gerent del capital estan molt ben definides.

L'empresa actual integra un conjunt de factors de producció (recursos naturals, persones i capital), que han de ser organitzats per l'empresari i dirigits cap a l'obtenció dels objectius empresarials més importants que defineixen a l'empresa, com assegurar-se l'obtenció d'un benefici, però sense oblidar la seva responsabilitat social amb l'entorn.

L'empresa no és, per tant, un element aïllat, sinó que forma part d'un entorn molt més complex que està format per elements interrelacionats entre ells i amb la pròpia empresa, sobre els quals té escassa influència però que condicionen la seva activitat. Em refereixo als factors demogràfics, tecnològics, legals, competidors, intermedis o entitats financeres.

## **4.2 Franquícia o empresa pròpia?**

### **4.2.1 Franquícia**

Una franquícia és un contracte que cedeix un empresari (franquiciador) a una altra persona que vol obrir-se una botiga com la de l'empresari inicial (franquiciat). Per una banda, el franquiciador cedeix el dret d'utilitzar la seva marca empresarial durant un temps i lloc determinat.

Per una altra part, el franquiciat ha de pagar una quantitat de diners determinada al franquiciador per tal d'adquirir els drets necessaris, aquesta quantitat s'anomena: cànon d'entrada.

Avui dia, és una forma de contracte molt comuna que enforteix la competència per a petites i mitjanes empreses (PIMES) respecte a les grans empreses.

Amb les franquícies, les empreses estan creixent i expandint-se sense necessitat d'aportar una grandiosa inversió. Per altra banda, l'empresa franquiciadora ha de mantenir un cert control permanent a la franquícia.

#### **4.2.1.1 Avantatges per al franquiciador**

- Permet l'obertura a nous mercats.
- Major control de la producció, subministrament i distribució de productes o serveis.
- Pot rebre idees i experiències sense cap cost.
- Menors costos de personal i sistemes de control.

#### 4.2.1.2 Inconvenients per al franquiciador

- Inversió inicial important.
- Dificultat de la comunicació amb els diferents punts de venda.
- Possible pèrdua de contacte directe amb el mercat i d'informació sobre aquest.
- Problemes a l'hora de realitzar canvis estratègics al negoci.

#### 4.2.1.3 Avantatges per al franquiciat

- Minimitza els riscos que portaria començar un negoci nou i desconegut per al mercat.
- Comença a treballar amb una empresa consolidada, la marca de la qual posseeix popularitat al mercat.
- La marca li assegura la clientela des de l'inici de l'activitat.
- Es beneficia del posicionament del franquiciador a internet.

#### 4.2.1.4 Inconvenients per al franquiciat

- No té la propietat de la marca, per tant, no posseeix un control total.
- Ha de pagar.
- No rep immediatament la planificació o organització del franquiciador.
- Mala adaptació en algunes ocasions a la filosofia del franquiciador als diferents aspectes comercials.

### 4.2.2 Empresa pròpia

Podem definir empresa com una unitat productiva agrupada i dedicada a desenvolupar una activitat econòmica amb ànim de lucre, a la nostra societat és molt comuna la creació contínua d'empreses.

Com a definició més general, també és un conjunt d'elements organitzats i coordinats per la direcció, orientats cap a l'obtenció d'una sèrie d'objectius, i actuen sota condicions de risc.

L'objectiu bàsic d'una empresa és maximitzar els beneficis minimitzant costos, tenint en compte el medi ambient. D'altra banda, l'empresa també té com a objectiu les activitats socials, ja que crea llocs de treball, abasta la població i crea riquesa.

Les empreses es poden classificar segons la seva activitat econòmica amb, sector primari (agricultura), sector secundari (indústria) i sector terciari (serveis).

Una altra manera de classificar les empreses és segons la seva constitució, que poden ser: empreses individuals, societats anònimes (SA), societats de responsabilitat limitada (SL) i cooperatives.

I, per últim també es classifiquen segons la mida de l'empresa en grans empreses i PIMES (petites i mitjanes empreses).

En el meu cas, la meva empresa formaria part del sector terciari o de serveis, ja que ofereixo a la gent productes d'alimentació a canvi d'un preu determinat, seria una empresa individual, ja que seria un negoci propi amb dos o tres treballadors buscats entre amics i familiars i també seria una PIME.

#### **4.2.2.1 Avantatges de crear un negoci propi**

- Llibertat d'horaris, major flexibilitat horària a l'hora de treballar i planificar els temps.
- Ets el teu propi amo.
- Independència econòmica, és a dir, els beneficis no es comparteixen sinó que van a l'emprenedor o als contractats.
- Ampliació de la base de coneixement perquè degut al fet que l'emprenedor estarà amb el control de les operacions i obtindrà més habilitats i coneixements per què el negoci funcioni.

#### **4.2.2.2 Inconvenients de crear un negoci propi**

- Inseguretats econòmiques perquè els ingressos poden variar molt d'una època de l'any a una altra.
- Responsabilitat, ja que l'emprenedor ha d'assumir tots els riscos que porta una activitat empresarial.
- Dedicació constant al negoci i requereix un alt compromís.
- Falta de temps lliure, ja que dedicaràs tot el temps que tens en l'empresa, ja sigui fent productes com venent-los.

### **4.3 Franquícia "DUNKIN'COFFEE"**

A l'apartat de la motivació, he dit que m'agraden dos tipus de franquícies *LlaoLlao* i *Dunkin' Coffee*, però finalment m'he decidit per la segona perquè crec que és la que m'agrada més i la que s'adequa més a totes les èpoques de l'any.

Començarem parlant de la marca principal, que es diu *Dunkin' Donuts*, aquesta és una cadena d'empreses que comercialitza rosquetes i cafès. La seva seu està situada a Canton, Massachusetts. Va ser fundada per William Rosenberg a Quincy, Massachusetts. Des de la seva fundació, la companyia ha crescut fins a esdevenir una de les cadenes de cafè i productes enforats més importants del



món, amb més de dotze mil restaurants a trenta-sis països. Els productes de la cadena inclouen: *rosquetes*<sup>3</sup>, *bagels*<sup>4</sup>, altres productes enforats, i una àmplia varietat de begudes fredes i calentes.

Abans de 1990, el principal competidor de *Dunkin' Donuts* era *Mister Donut*, però finalment, el primer va acabar comprant al segon. Després de l'adquisició de *Mister Donut* per *Allied Domecq*, totes les botigues americanes que duïen aquest nom, se'ls va oferir la possibilitat de canviar-lo pel nou.

A Espanya, el terme "Donuts" ja estava registrat per una de les empreses forneres més grans d'Espanya, Panrico; és per això que aquesta empresa va néixer con un societat mixta entre Allied Domecq i Panrico, és a dir, Allied tenia en aquells moments el 50% de la panificadora per poder utilitzar el nom de la marca "Donuts". Però al 2006, les vendes de *Dunkin' Donuts* i Panrico a diferents entitats (per part de Pernod-Ricard) va significar la fi del vincle, per això la cadena es va veure obligada a modificar el seu nom comercial i va passar a anomenar-se *Dunkin' Coffee*, nom que té actualment. La seva principal competència és *Starbucks Coffee* en la majoria de països.

#### 4.4 Nom de l'empresa i perfil del gerent

Finalment, decideixo crear una empresa similar a la franquícia explicada al punt anterior. L'empresa es diu 'La porta dels dolços'.

Si parlem del perfil que ha de tenir el gerent de l'empresa que en aquest cas sóc jo, hem de tenir en compte diferents aspectes que ha de presentar, perquè ja sigui el gerent d'una empresa petita fins a un d'una empresa, que tingui molts de milions d'euros guanyats, ha de tenir unes qualitats mínimes per poder fer que l'empresa funcioni correctament i arribi a complir els objectius que té fixats.

Primerament, el gerent ha d'assumir totes les responsabilitats de l'èxit o fracàs del negoci. El treballador ha de fer tot el contrari, es limita a fer simplement la seva feina.

Seguidament, el gerent projecta confiança i seguretat als treballadors, el fet de projectar aquesta confiança és molt important per assegurar l'èxit d'un negoci. Ha de transmetre seguretat als seus empleats sobre el pla de negoci.

Així com un venedor ha de conèixer el producte abans de vendre'l, de la mateixa manera l'amo de l'empresa ha de conèixer a la perfecció les habilitats i defectes del seu equip de treball per treure el màxim profit d'aquests.

Ja sigui que l'empresa vagi bé o vagi molt malament, el gerent ha de mantenir a tots els treballadors informats i donar-los les indicacions adequades per tal que aquests canviïn la seva estratègia de treball per poder tornar a aixecar l'empresa i intentar que no vagi de caiguda.

---

<sup>3</sup> *Rosquetes*: és un brioix en forma de circumferència i amb un forat al mig, fet amb una massa fregida que es cobreix o s'omple amb algun ingredient dolç com sucre, xocolata, mermelada o crema.

<sup>4</sup> *Bagel*: és un pa elaborat tradicionalment de farina de blat i sol tenir un espai en forma de circumferència al centre. Abans de ser enforat es cuina amb aigua bullint, donant com a resultat un pa dens amb una coberta exterior lleugerament cruixent.

El gerent de l'empresa és un líder que mostra el que els seus empleats han de fer per portar el negoci cap a l'èxit, els ha de servir d'exemple.

Ja sigui que el negoci sigui petit o gran, si compleixo aquestes qualitats, significarà que puc assumir totes les responsabilitats de la meva empresa i portar-la a l'èxit.

#### 4.5 Localització de l'empresa

L'empresa es localitza al Carrer Major núm.121 de Sant Jaume d'Enveja i es diu 'La porta dels dolços'.

És una botiga on es pot trobar tot tipus de begudes, fredes o calentes i una àmplia varietat de dolços, des de rosquetes, fins pastissos.

L'empresa fa moltes varietats per als seus productes, per exemple, rosquetes sense sucre, sense lactosa, sense gluten... així, es permet a persones amb qualsevol malaltia alimentària que puguin gaudir de dolços, com tothom fa.

#### 4.6 Logotip



El logotip és un símbol que representa a una empresa, per això ha de ser atractiu i en colors característics dels productes que es vendran.

Per dissenyar el logotip m'he basat amb el producte principal de l'empresa que són les rosquetes. El disseny està fet amb els colors de caracteritzen aquests dolços i el veu molt atractiu per tothom.

#### 4.7 Taxes i impostos

Finalment, he decidit que el més apropiat per al meu poble no és crear una franquícia, sinó que el més adient és crear una empresa individual, per tant, totes les taxes i impostos els hauré de pagar jo sola.

- Seré autònoma, per tant pagaré 362€/mes.
- El lloguer del local em costaria 400€/mes; però, com que vull tot el que hi ha dins perquè actualment ja és un bar, hauré de pagar un traspàs que em costaria uns 6.000€ en total.

- Cada mes també s'haurà de pagar la llum (subministrada per ENDESA) i l'aigua (subministrada per SOREA) de la botiga, que serien uns 300€/mes en total.
- S'ha de contractar una alarma per protegir tota la botiga contra un robatori. Per això, la millor empresa és VERISURE que treballa per SECURITAS DIRECT. El cost de tenir una alarma és de 50€/mes.
- El bar actual té una terrassa situada a la vorera, que l'ajuntament també fa pagar 800 o 900€ a l'any.
- La xarxa telefònica me la subministrarà MOVISTAR a qui pagaré 39,95€, que és una tarifa que inclou telèfon fix i internet "wi-fi".
- El meu proveïdor dels extintors serà CONTRAFOC AMPOSTA S.L, un "pack" que conté dos extintors i el senyal que indica que hi ha un extintor i que em costarà 289,95€.
- He decidit que les rosquetes les compraré congelades a un proveïdor que és VANDEMOORTELE, una caixa que conté 200 rosquetes em costarà 50€ cada setmana.
- Tota la decoració per a les rosquetes com ara, glacejats, xocolata, salses, complements... me la subministrarà cada mes IDALIMENTOS S.A per 400€ cada compra que faré. Compraré a l'engròs perquè les salses i demés són coses que duren bastant de temps i tardaré més a comprar-ne. Per tant, possiblement faci una compra de 400€ cada tres mesos.
- Els granissats, cafè i altres batuts que tindrà la botiga, els subministrarà LA CHUFERIA per 150€/mes als estius i 75€/mes als hiverns.
- La botiga tindrà unes certes despeses per publicitat que aniran variant entre 10€, 20€ o 30€ al mes, depenent de les vendes i despeses que tingui l'empresa.

Si totes aquestes despeses les restem dels guanys que tindrà l'empresa, obtindrem el benefici total que quedarà disponible.

Respecte als guanys (vendes) hem de tenir en compte que és una botiga situada en un poble amb pocs habitants, per això he de ser realista amb la previsió dels diners obtinguts en caixa.

A continuació podem veure una taula de finances on podem veure les pèrdues i els guanys de l'empresa, podem veure que comencen a guanyar a partir del mes de juliol perquè augmenten les vendes. Però també podem veure que no acaben de pagar els nostres deutes en tot l'any, van disminuint però no s'acaben de pagar.

LA PORTA DELS DOLÇOS		PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	PREVISIÓ	SUMA
		GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	
759	INGRESSOS PER SERVEIS DIVERSOS	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	480,00 €
740	SUBVENCIONS	378,00 €	378,00 €	378,00 €	378,00 €	378,00 €	378,00 €	432,00 €	486,00 €	540,00 €	594,00 €	648,00 €	756,00 €	5.724,00 €
705	INSTAL·LACIONS	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
700	VENDES	700,00 €	800,00 €	700,00 €	500,00 €	700,00 €	800,00 €	2.900,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	2.300,00 €	2.300,00 €	2.300,00 €	20.000,00 €
	<b>TOTAL INGRESSOS</b>	<b>1.148,00 €</b>	<b>1.248,00 €</b>	<b>1.148,00 €</b>	<b>948,00 €</b>	<b>1.148,00 €</b>	<b>1.248,00 €</b>	<b>3.402,00 €</b>	<b>3.556,00 €</b>	<b>3.610,00 €</b>	<b>2.964,00 €</b>	<b>3.018,00 €</b>	<b>3.126,00 €</b>	<b>26.564,00 €</b>
600	COMPRES MATERIAL	675,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	675,00 €	300,00 €	425,00 €	425,00 €	675,00 €	300,00 €	275,00 €	300,00 €	4.875,00 €
		675,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	675,00 €	300,00 €	425,00 €	425,00 €	675,00 €	300,00 €	275,00 €	300,00 €	4.875,00 €
622	REPARACIONS	- €	- €	- €	10,00 €	- €	- €	30,00 €	10,00 €	- €	- €	40,00 €	- €	90,00 €
623	QUOTA D'AUTONOM	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	365,00 €	4.380,00 €
624	TRANSPORTS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	4,00 €	6,00 €	8,00 €	18,00 €
625	LLOGUER	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	4.800,00 €
626	TRASPÀS	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
627	PUBLICITAT	40,00 €	30,00 €	10,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	20,00 €	20,00 €	120,00 €
628	TELEFON FIXE IWI-F	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	39,95 €	479,40 €
629	LLUM	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	2.400,00 €
630	AIGUA	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
631	TERRASSA	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	70,00 €	840,00 €
640	SOUS I SALARIS	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	4.800,00 €
641	IMPOSTOS SOBRE BENEFICIS	40,00 €	45,00 €	50,00 €	55,00 €	60,00 €	65,00 €	70,00 €	75,00 €	50,00 €	40,00 €	60,00 €	70,00 €	680,00 €
642	SEGURETAT SOCIAL TREBALLADORS	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	4.200,00 €
662	ALARMA	100,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	650,00 €
663	EXTINTORS	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	24,16 €	289,92 €
664	SETMANES DE OFERTA	20,00 €	20,00 €	20,00 €	30,00 €	30,00 €	40,00 €	20,00 €	40,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	30,00 €	310,00 €
694	DINERS RESERV. PER REPARACIONS	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	240,00 €
	<b>TOTAL DESPESES</b>	<b>2.669,11 €</b>	<b>2.614,11 €</b>	<b>2.599,11 €</b>	<b>2.614,11 €</b>	<b>2.609,11 €</b>	<b>2.624,11 €</b>	<b>2.639,11 €</b>	<b>2.644,11 €</b>	<b>2.589,11 €</b>	<b>2.583,11 €</b>	<b>2.665,11 €</b>	<b>2.647,11 €</b>	<b>31.497,32 €</b>
	<b>RESULTATS MENSUALS</b>	<b>- 2.196,11 €</b>	<b>- 1.641,11 €</b>	<b>- 1.726,11 €</b>	<b>- 1.941,11 €</b>	<b>- 2.136,11 €</b>	<b>- 1.676,11 €</b>	<b>337,89 €</b>	<b>486,89 €</b>	<b>345,89 €</b>	<b>80,89 €</b>	<b>77,89 €</b>	<b>178,89 €</b>	
	<b>RESULTATS ACOMULAT</b>	<b>- 2.196,11 €</b>	<b>- 3.837,22 €</b>	<b>- 5.563,33 €</b>	<b>- 7.504,44 €</b>	<b>- 9.640,55 €</b>	<b>- 11.316,66 €</b>	<b>- 10.978,77 €</b>	<b>- 10.491,88 €</b>	<b>- 10.145,99 €</b>	<b>- 10.065,10 €</b>	<b>- 9.987,21 €</b>	<b>- 9.808,32 €</b>	

#### 4.8 Anàlisi DAFO

Debilitats	Fortaleses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicació del local.</li> <li>• Capacitat d'inversió</li> <li>• Falta d'experiència.</li> <li>• Grans costos inicials</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productes al gust de cada persona.</li> <li>• Única botiga d'aquest tipus.</li> <li>• Relació amb proveïdors.</li> <li>• Recursos humans especialitzats.</li> </ul>
Amenaces	Oportunitats
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competència d'altres cafeteries.</li> <li>• Poca capacitat per a destacar.</li> <li>• Canvis d'hàbit dels consumidors.</li> <li>• Crisis econòmica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliar la carta de productes.</li> <li>• Cursos formatius per als treballadors.</li> <li>• Accés a més clients</li> <li>• Obertura de nous locals a més llocs.</li> </ul>

Començarem parlant de les debilitats de l'empresa:

Primerament, el local se situarà en un poble petit on no hi ha més de 4.000 habitants i per això serà difícil posar una cafeteria allí. La situació econòmica actual no permet fer unes grans inversions perquè costaria molt recuperar els diners gastats. Per altra banda, podem observar en totes les botigues que acaben d'obrir que hi ha falta d'experiència encara que hi ha botigues que ja han estat obertes i ja porten la pràctica.

A continuació parlarem de les amenaces:

Sempre existirà la competència entre cafeteries, botigues, restaurants i demés, i això és una amenaça que sempre estarà present perquè sempre hi haurà gent que voldrà fer-ho millor que tu. També s'ha de tenir en compte que com és un poble tan petit no hi ha capacitat per a destacar, encara que si ens donéssim a conèixer per altres pobles mitjançant la gent i cartells, podríem trencar aquesta amenaça. Una altra advertència és que les persones van canviant els hàbits, i s'ha de tenir molt en compte perquè has de saber el que et vindrà i quines seran les noves tendències entre els consumidors i intentar satisfer al màxim les seves necessitats. Una amenaça que sempre hem de tenir en compte és la crisi econòmica perquè sempre, d'un moment a un altre, pot sorgir i sempre hem d'estar preparats i saber afrontar-la de la millor manera possible.

Seguidament s'ha de parlar de les fortaleses de l'empresa, i per a això el negoci tindrà productes a l'abast de tothom i també podran ser personalitzats pels clients, això fa augmentar la confiança entre el venedor i el client. Al poble on la vull situar

seria l'única botiga d'aquest tipus perquè totes les que hi ha són pastisseries o cafeteries normals i corrents com les que pots trobar a qualsevol lloc i aquesta seria nova, marcaria la diferència. Tenir familiars que tenen botigues fan que els seus proveïdors et puguin servir a tu i tenir més relació amb aquests. I l'última fortalesa que tindria la meva empresa seria l'especialització dels recursos humans que s'han de contractar, hi haurà gent especialitzada amb el tema, és a dir, que hauran treballat en aquest món.

I finalment, s'ha de parlar de les oportunitats que tindria com a empresa, que principalment seria ampliar a poc a poc la carta de productes perquè la gent tinguis cada vegada més coses per escollir. La millor manera de millorar respecte els treballadors seria fer-los fer cursos formatius com per exemple, el curs de manipulació d'aliments, el curs d'al·lèrgens i intoleràncies alimentàries i la traçabilitat i seguretat alimentària. Seguidament, l'oportunitat més gran seria l'accés a nous clients perquè així hauria més vendes, i per tant, més benefici. I per finalitzar, una altra seria la possibilitat d'obertura de nous locals a diferents pobles dels voltants, i si pot ser, a més llocs més coneguts i importants.



MATRIUDAFO		NOM DEL'EMPRESA: LAPORTADELS DOLÇOS															
		POBLACIÓ: SANT JAUME D'ENVEJA															
PUNTS FORTS (UTILITZAR)		AMENACES (CONTRARESTAR)					OPORTUNITATS (APROFITAR)										
		A.1	A.2	A.3	A.4	MITJANA	O.1	O.2	O.3	O.4	MITJANA	TOTAL	%				
		ESTRATÈGIES DE PREVENCIÓ					ESTRATÈGIES DE CREIXEMENT										
F.1		5	4	5	2	80	5	1	5	2	65	72,5	72,5	NIVELL D'UTILITAT DE			
F.2		5	3	5	1	70	3	4	5	4	80	75	75				
F.3		5	5	2	5	85	3	2	1	4	50	67,5	67,5				
F.4		5	2	1	2	50	2	5	4	4	75	62,5	62,5				
SUMA		20	14	13	10	14,25	13	12	15	14	13,5	MITJANA					
%		100	70	65	50	71,25	65	60	75	70	67,5	69,38	69,38				
PUNTS FEBLES (neutralitzar o compensar)		ESTRATÈGIES D'ATENCIÓ PREFERENT					ESTRATÈGIES DE MILLORA										
D.1		5	2	1	4	60	1	1	5	3	50	55	55	CAPACITAT PER COMPENSAR LES			
D.2		4	1	1	5	55	2	4	5	5	80	67,5	67,5				
D.3		5	2	1	5	65	3	1	4	1	45	55	55				
D.4		2	2	1	5	50	2	2	4	1	45	47,5	47,5				
SUMA		16	7	4	19	11,5	8	8	18	10	11	MITJANA					
%		80	35	20	95	57,5	40	40	90	50	55	56,25	56,25				
TOTAL		36	21	17	29		21	20	33	24							
%		90	52,5	42,5	72,5		52,5	50	82,5	60							
		CAPACITAT PER CONTRARESTAR LES AMENACES					CAPACITAT PER APROFITAR CADA OPORTUNITAT										

## Interpretació de la matriu DAFO

### 1. Fonamentació de l'anàlisi DAFO (fonts de partida)

Els cinc ítems dels quatre apartats de la matriu DAFO han estat consensuats a partir de la comparació entre la realitat i el que sembla que seria l'empresa en aquesta realitat, i també de la comparació en altres empreses situades a la població. Les puntuacions més elevades corresponen al quadrant punts forts/amenaces, la qual cosa configura una situació d'establiment òptima per encarar les amenaces que es presenten. Les línies estratègiques a seguir tractaran, majoritàriament, de potenciar els aspectes positius que ja són presents per a aprofitar els punts forts de l'empresa contra les amenaces que es presenten contra aquesta. En qualsevol cas, no només preveiem estratègies de creixement o de millora sinó també estratègies d'atenció preferent i de prevenció.

### 2. Interpretació de la matriu

L'ordre resultant d'aplicació preferent de les diferents estratègies és el següent:

**ESTRATÈGIES DE CREIXEMENT 67,5%>O.3, O.4, O.1/F.3, F.1, F.2** Si potenciem aquestes fortalezes, podrem aprofitar millor aquestes oportunitats.

**Possibles estratègies:**

- Del creuament d'O.3/F.3: Augmentar la flexibilitat a l'hora de rebre pressupostos per part dels proveïdors per comprar i vendre més barat.
- Del creuament d'O.4/F.1: Distribució a domicili.
- Del creuament d'O.1/F.2: Ampliar la carta de productes per així fer de la botiga una botiga única.

**ESTRATÈGIES DE PREVENCIÓ: 71,25%>A.1, A.2, A.3/F.3, F.1, F.2** Si potenciem aquestes fortalezes, podrem defensar-nos d'aquestes amenaces.

**Possibles estratègies:**

- Del creuament d'A.1/F.3: Disminució de la competència a causa de l'augment de productes per la relació amb proveïdors.
- Del creuament d':A.2/F.1: Augment de carta de productes per augmentar la popularitat.
- Del creuament d'A.3/ F.2: Adaptació als canvis d'hàbit de les persones i de la temporada per mantenir el nivell de la botiga ben alt.

**ESTRATÈGIES D'ATENCIÓ PREFERENT: 57,5%>A.4, A.1, A.2/D.3, D.1, D.2.**

**Possibles estratègies:**

- **Del creuament d'A.4/D.3: Contractar treballadors en experiència perquè la crisi no afecti tant el negoci.**
- **Del creuament d'A.1/D.1: En determinades èpoques de l'any disposar d'un lloc de venda ambulant, per acostar els productes a la població.**
- **Del creuament d'A.2/D.2: Fer publicitat per tenir més guanys i menys impacte econòmic inicial.**

**ESTRATÈGIES DE MILLORA: 55%> O.3, O.4/D.2, D.1. Si superem aquestes debilitats, podrem aprofitar millor aquestes oportunitats.**

**Possibles estratègies:**

- **Del creuament d'O.3/D.2: Oferir més productes per accedir a més clients.**
- **Del creuament O.4/D.1: Ubicar el local en llocs amb més gent aprofitant la venda ambulant.**

**4.9 Missió, visió i valors de l'empresa**

La importància dels valors és molt gran perquè serviran de guia per prendre decisions. És important que els valors siguin coneguts i compartits per totes les persones que formen part de l'empresa ja que són uns principis que s'han de complir i que són, també, part de la filosofia empresarial. Un exemple en el cas de la meua empresa, el valor principal d'aquesta és la motivació i la il·lusió del personal. Si un dia ve un client i es troba a un dels cambrers, assegut, sense atendre els clients, amb mala cara... aquesta persona que forma part del personal hauria de deixar el seu treball o jo, com a propietària de l'empresa l'hauria de fer-lo fora perquè no està complint el valor principal de l'empresa i està fent que aquesta perdi clients. Més valors serien la responsabilitat, la qualitat, la salut, l'esforç, la importància i la raó del client.

La missió de l'empresa és la seva raó d'existir, dit d'una altra manera, diu a què es dedica l'empresa, com ho fa i la seva essència. Ho explica d'una manera específica i clara. La missió de 'La porta dels dolços' és contribuir a la millora de salut de les persones oferint productes per a tot tipus de persones com ara celíacs, diabètics, intolerants a lactosa, amants de la fruita, del licor, i de qualsevol tipus d'aliment o beguda, tot això amb una gran qualitat i una bona gestió empresarial.

La visió ha de dir cap on es dirigeix l'empresa i on vol arribar a llarg termini. Ha de ser un objectiu clar i inspirador. L'estratègia de l'empresa busca arribar a complir la visió, mitjançant la missió i basant-se amb els valors. La visió hauria de contestar algunes preguntes com: què volem ser? On volem arribar? Una visió ha de ser realista i motivadora perquè els treballadors treballin amb l'esperança de que aconseguiran tot allò que volen, no pot basar-se en coses impossibles. La visió de la meua empresa és començar a poc a poc i arribar a ser una empresa

líder situada primer a diverses parts del país, i després a molts llocs d'arreu del món.

Ha d'existir coherència entre la missió, la visió, els valors i les estratègies de l'empresa perquè sinó res tindria sentit.

#### **4.10 Perfil de la persona a contractar**

Els plans de comptabilitat o de màrqueting i els de selecció de personal, els han de fer persones especialitzades, sinó no tindrem el personal adequat i qualificat per fer les diverses funcions que es necessitin a l'empresa.

Un procés de selecció per a ser efectiu necessita un temps i uns passos, si n'acurtem un o més d'un, acurtarem proporcionalment l'efectivitat del procés i hauríem d'assumir les conseqüències.

Primerament s'ha de tenir molt en compte quines són les necessitats de l'empresa, en aquest cas, les necessitats de personal. També és necessari que el departament de recursos humans (RRHH) realitzi una o dues vegades a l'any un anàlisi i detecció de necessitats de llocs de treball.

Una vegada detectades les necessitats del personal a incorporar, el següent pas és posar una oferta de treball i esperar que arribin els currículums (reclutament actiu), si seguim el mètode tradicional. I si seguim els nous mètodes de reclutament, buscarem a les xarxes socials candidats passius per cobrir el lloc vacant (reclutament passiu).

A continuació, si hem optat pels mètodes tradicionals de selecció, esperarem la recepció dels currículums dels candidats, i si hem optat pels mètodes moderns, el que farem és buscar nosaltres aquests candidats.

Una vegada rebuts els currículums o buscats els candidats és fonamental fer una primera preselecció de candidats; abans de fer-ho és necessari que haguéssim fet una descripció dels llocs de treball que s'han d'omplir, així com el perfil *professiogràfic*<sup>5</sup> del candidat ideal per a la nostra organització

Els candidats preseleccionats hauran de passar per unes proves específiques que prèviament haurem determinat per detectar les seves habilitats i competències requerides per al lloc que volem cobrir. Aquestes proves poden ser tests psicotècnics, treballs en grup...

Després s'ha de fer l'entrevista. L'entrevista cara a cara amb el candidat sempre serà un dels punts més importants del procés de selecció, sense oblidar cap dels altres; a l'entrevista podrem mirar als ulls als candidats, veure el seu llenguatge corporal i intentar descobrir de manera directa les seves habilitats i la seva experiència.

No tot els candidats seran iguals i per tant les entrevistes tampoc ho seran; es necessari que una vegada fetes les entrevistes personals, dediquéssim els següents dies a analitzar i valorar el que té cada persona de bo i què té de dolent i

---

<sup>5</sup> *Professiogràfic*: és un document que identifica una sèrie de factors que el candidat ha de posseir per al desenvolupament correcte del lloc de treball.

s'han de comparar amb el perfil professiogràfic i la descripció del lloc de treball que havíem dissenyat.

El següent pas és la contractació, en aquest pas ja incorporarem el nostre candidat escollit; és el moment d'explicar-li tots els aspectes legals i contractuals de la seva contractació, també se li ha de donar la data de la seva incorporació al lloc de treball i resoldre-li qualsevol dubte que tingui.

És molt important senyalar que el procés de selecció del personal, no acaba amb la contractació d'aquest. La incorporació al lloc de treball ha de ser un punt molt important en el procés de selecció. A la incorporació hem d'acompanyar al treballador, presentar-li a tots els seus companys de feina i tots els departaments, també li hem d'inculcar la cultura de l'empresa i quins són els principals objectius de l'empresa. En moltes empreses s'utilitza a una persona que té més experiència que el nou treballador per tal que durant un temps, l'ajudi i l'aconselli.

Finalment, es fa necessari abans de tancar el cercle de selecció, fer un seguiment dels treballadors a curt i llarg termini; aquest seguiment el farem mitjançant enquestes de satisfacció i valoracions personals.

#### 4.11 Productes

La botiga, com ja he explicat, tindrà una àmplia varietat de productes, des de rosquetes normals, sense sucre, sense lactosa, sense gluten, fins a pastissos de les formes i maneres que vulguis. Parlant de begudes, disposarà de les típiques begudes amb gas que hi ha per tots els bars, cafès i també hi haurà granissats de tots els gustos.

De les rosquetes hi ha molt que parlar perquè quan les vendrem, el clients les podran personalitzar al seu gust, per exemple, podran posar una salsa i a més, podran incloure els 'toppings' que vulguin a sobre.

#### 4.12 Fixació de preus

Els preus es poden fixar seguint tres tècniques principals.

- **Fixació de preus basada en la teoria econòmica.**

Per a fixar els preus seguint aquesta teoria, s'ha de tenir en compte que rebaixar els preus, farà que els clients trobin més atractiu el preu i comprin més, per tant, s'incrementaran les vendes. En altres casos, interessa augmentar els preus perquè així, si disminueixen les vendes no es notarà tant i, l'empresa ingressarà més.

- **Fixació dels preus basada amb els costos.**

En aquest cas, no es té en compte la demanda. El que fa l'empresa en aquest cas, és afegir al cost del producte un determinat marge de benefici. És un mètode molt simple que no requereix un gran coneixement del mercat. Per calcular el preu només s'ha d'afegir al cost unitari, que és el cost individual de cada producte, el marge de benefici que la empresa decideixi:

$$\text{Preu de venda} = \text{cost unitari} + (\% \text{ Marge} * \text{Cost unitari})$$

Aquest preu unitari es pot calcular de diverses maneres. Hi ha sistemes que calculen aquests costos només en funció dels costos variables o de producció i altres utilitzen una repercussió lineal dels costos fixos. Aquest punt és fonamental en aquest mètode perquè si es calcula malament, l'empresa pot vendre els seus productes a preus que no superin els costos de producció, i per tant, pot produir pèrdues.

- **Fixació de preus basada en la competència.**

Es pot fer de diverses maneres:

- La primera és fixar un preu similar al de la competència. Ho farem quan no existeixin diferències significatives entre el nostre producte i el de la competència. És evident que si el client es troba davant dels mateixos productes, de diferent marca, i de preus diferents, triarà el que té el preu més baix.
- La segona és fixar un preu per baix del de la competència. Quan una empresa utilitza aquesta estratègia pretén compensar un preu més baix amb un nombre de clients més gran, i d'aquesta forma l'empresa rebrà uns beneficis superiors.
- I finalment, l'última estratègia és fixar un preu superior al de la competència. Això es pot fer quan sap que el client considera que el seu producte és millor que el de la competència i, per tant, està disposat a pagar més. perquè aquesta forma de fixar els preus sigui vàlida, l'empresa que l'utilitza ha d'estar molt ben consolidada al mercat.

Quan al mercat utilitza una empresa líder que comercialitza productes semblants als que també comercialitzen altres empreses menys importants, aquestes tenen dues opcions per fixar els preus dels seus productes:

- Fixar preus similars als de l'empresa líder.
- Fixar preus de manera independent, que podria desencadenar en una guerra de preus perjudicial per a l'empresa petita.

- **Altres tècniques de fixació de preus.**

Una vegada l'empresa ha efectuat el càlcul dels costos del producte i coneix els preus de la competència pot fixar el producte utilitzant diferents tècniques que 'juguen' amb la ment del consumidor:

- Preus rodons (10€, 20€ o 150€), que fan pagar al consumidor una quantitat exacta per un bé.
- Preus psicològics (3'99€ o 4'95€), que fan pensar que un preu és menor del que realment és.

Algunes empreses utilitzen una estratègia de preus confusos, per exemple, preus que poden variar a causa dels costos d'enviament, o l'obligació de contractar una assegurança. Aquesta estratègia s'utilitza normalment amb la venda de productes per internet i causen una mala imatge de l'empresa.

- **Estratègia de preus**



Existeix un moment molt important per a totes les empreses que és el llançament de nous productes al mercat. Quan passa això, l'empresa ha de decidir l'estratègia per fixar el preu més convenient. Hi ha dues opcions:

- Estratègia de preus màxims. Consisteix en començar en un preu molt alt i dirigir el producte cap a un sector reduït. Més endavant, es pot rebaixar el preu per arribar a altres segments del mercat que poden adquirir el producte per imitació.
- Estratègia de preus de penetració. És el cas contrari a l'anterior. Consisteix a introduir el producte al mercat però a un preu més baix que el de la competència, amb la intenció d'aconseguir una quota de mercat més important. Una vegada aconseguit aquest mercat, es pot pujar el preu fins igualar-lo amb el de la competència.

En definitiva, determinar quina serà l'estratègia de preus és molt important si volem que els nostres productes tinguin èxit al mercat i la nostra empresa obtingui beneficis. Una mala estratègia podria convertir la nostra empresa en inviable econòmicament parlant, a causa que els preus siguin massa baixos i no ens proporcionen beneficis; o a causa que si són excessivament alts la competència ens passarà per damunt.

#### **Tècnica de fixació de preus utilitzada a 'La porta dels dolços'.**

Per fixar els preus de la meva empresa, per una banda, m'he fixat amb els preus de la competència per així, tenir una referència de preus. El que he fet és posar els preus més baixos que els de la competència, m'he basat en la franquícia 'DUNKIN'COFFEE', que és una de les més importants dins d'aquest sector, aquesta franquícia ven les seves rosquetes al preu de 1'50€ o fins i tot 2'00€, en canvi, jo les venc a 1'00€, l'única diferència és que ells venen les seves rosquetes ja decorades, i les que venc jo, estan per decorar. Per a la decoració li has de sumar 0'10€ per una salsa i 0,05€ per cada 'topping' que li vulguis posar. Però encara així, continua sent més barat comprar a la meva botiga. Per tant, he seguit la tècnica basada amb la competència, a la definició dic que seguint aquesta tècnica, l'empresa petita al final acaba caient en una guerra de preus perjudicial per aquesta, però jo em puc permetre fer-ho perquè en el meu cas, l'empresa líder no està situada a Sant Jaume d'Enveja ni als voltants, per tant no tindria competència.

I per l'altra banda, he calculat quant em costaria a mi comprar rosquetes cada setmana, la decoració quan la necessiti, que calculo que serà cada tres mesos, perquè són productes que no es fan malbé, i la compraré amb grans quantitats i els granissats cada mes: cada setmana compraré 200 rosquetes per 50€ que això són 0'25€ per rosqueta i les vendré a 1'00€ o 0'75€, per tant m'enduc el 75% de benefici per rosqueta venuda. A aquest preu li hem de sumar la decoració, ja sigui per salses o per 'toppings', que com ja he dit, compraré cada tres mesos a l'engròs, i pagaré uns 400€, si aquests els dividim entre els tres mesos ens dona 133'33€ i si ho dividim per trenta dies que té un

mes, ens dona 4€ que són els diners que em gastaria cada dia amb la decoració, però també s'han de dividir entre unes 30 vendes que faré al dia, per tant, em gastaria 0,10€ i també surto beneficiada perquè si els clients volen, per exemple, una salsa i un 'topping', que és l'habitual, ja són 0'15€ i si en són dos, ja són 0'20€. Per tant, em quedo amb 0,05€ cap amunt com a benefici. I si parlem dels granissats, els veng a 2'00€ i l'empresa 'La Chufera' me'ls ven a 150€ al mes, és a dir, aquests 150€ s'han de dividir entre els cinc tipus de granissats que tenim, que dóna 30€ per cada tipus de granissat, de cada tipus que em ven l'empresa, em surten trenta granissats, per tant, cada granissat a mi em costarà 1'00€ i jo, com he dit, els veng a 2'00€ i em quedo el 50% de benefici.

### **Estratègia de preus utilitzada a 'La porta dels dolços'**

L'estratègia de preus utilitzada és la de preus de penetració perquè, al principi vaig pensar que la millor manera d'aconseguir els meus objectius amb l'empresa, era ficar els preus més baixos que la competència per així ocupar un bon lloc al mercat, i al cap d'un temps, si aquesta estratègia em funciona bé, podré inflar una mica els preus per així augmentar també el benefici que obtindré.

- **A continuació us presento la carta de productes que podreu demanar si veniu a visitar-nos.**

# LA PORTA DELS DOLÇOS

C/MAJOR N°121. SANT JAUME  
D'ENVEJA



## ROSQUETES

normal	0,75 €
sense sucre	1,00 €
sense lactosa	1,00 €
sense gluten	1,00 €
natural	1,00 €

## DECORACIÓ (SALSES)

*amb suplement de sucre de llustre (glacé)	0,10 €
xocolata negra	
xocolata blanca	
xocolata amb llet	
maduixa	
llimona	
cirera	
poma	
mango	
pera	

## TOPPINGS

*cada topping	0,05 €
'OREO'	
galeta 'MARIA'	
ossets 'HARIBO'	
kiwi	
pinya	
maduixa	

## GRANISSATS

maduixa	2,00 €
llimona	2,00 €
café	2,00 €
iogurt	2,00 €
meló	2,00 €
orxata	2,00 €
*suplement de nata	0,30 €
*suplement de salsa	0,20 €



**5 Treball de camp****Entrevistes.****Entrevista a Àxel Llopis Beltri, propietari del 'Bar-Restaurant "La caseta de la iaia"****1. Nom i cognoms del propietari/s.**

Em dic Àxel Llopis Beltri.

**2. Nom de l'empresa.**

La meva empresa s'anomena Bar - Restaurant "La Caseta de la iaia".

**3. Quina edat tens?**

Tinc vint-i-quatre anys.

**4. Quant de temps fa que tens el negoci?**

Al febrer farà un any que tinc el negoci.

**5. Com vas decidir posar-te un negoci a Sant Jaume d'Enveja? I per què?**

Un dia, estàvem la meva parella i jo, i se'ns va ocórrer que podíem reobrir aquest restaurant que va deixar de funcionar després de molts anys. Teníem moltes facilitats per poder obrir-lo i els dos havíem estat al món de l'hosteleria.

**6. Per què aquest tipus de negoci i no un altre?**

Perquè la meva parella, que es diu Elisabeth, va ser cuinera i jo he sigut cambrer des de sempre.

**7. Et va bé?**

Sí, molt bé.

**8. Creus que podria anar millor?**

Sí, i tant.

**9. Quin és l'horari que teniu i tenen els treballadors d'aquesta empresa?**

L'horari d'obertura és: dimecres de 19:00 a 23:00 i dijous, divendres, dissabte i diumenge de 12:00 a 16:00 i de 19:00 a 00:00.

I l'horari dels treballadors és: dimecres, dijous, divendres, dissabte i diumenge una treballadora (cuinera) fa de 19:00 a 23:00 i una altra treballadora (cambrera) ve divendres, dissabte i diumenge de 19:00 a 23:00 també.

**10. Quin és el teu lloc de treball dins de l'empresa?**

Jo sóc el cambrer habitual.

**11. T'agrada fer el que fas?**

Sí, molt.

**12. És teu el local o de lloguer?**

Vam pagar el traspàs però ara continuem pagant un lloguer.

**13. Mirant la localització del local, creus que són alts els impostos que s'han de pagar?**

Sí, són massa elevats, com ara: l'impost dels contenidors de la brossa, i el preu que fan pagar per ficar una terrassa a la carretera.

**14. Entre impostos i demés, et queda molta part de benefici per a tu?**

Sí, em queda un salari digne.

**15. Tens pensat ampliar la teva empresa?**

No volem ampliar el local, però sí que volem ampliar la carta oferint més productes.

**16. Tens gent contractada? Quants? Et surt rendible tenir aquests empleats?**

Sí, tinc dos treballadores i em surt rendible perquè les assegurances d'ambdues, dins del que cap, no són molt cares.

**17. T'han realitzat mai una auditoria? Ho creus necessari? Per què?**

No, no me n'han fet cap, encara que si fos convenient que la fessin potser m'aniria bé saber algunes coses.

**18. Notes molt la competència d'altres negocis del poble?**

De moment no, perquè tenim bastanta clientela, però ara ficaran un restaurant al carrer principal i a veure el que passa.

**19. Per a tu, és bo tenir competència?**

Sí, perquè et fa tractar millor amb la gent, et fa millorar el producte i moltes coses més.

**20. Aconselles emprendre una empresa a Sant Jaume d'Enveja?**

Sí i no. No perquè fiquen molts de 'peròs' a l'hora de demanar un permís o qualsevol cosa, l'ajuntament no ajuda gens, al contrari, fica molts impediments. Però si algú se l'hagués d'obrir, per què no? Sempre que sigui un negoci que sàpigues que et pot sortir rendible,



però tingues en compte que l'ajuntament no col·laborarà gens i tot t'ho hauràs de fer tu.

**Entrevista a Jaqueline Marquès Balagué, propietària del 'Fleca Flores – Marquès'****1. Nom i cognoms del propietari/s**

Em dic Jaqueline Marquès Balagué

**2. Nom de l'empresa**

La meva empresa es diu 'Fleca Flores – Marquès'

**3. Quina edat tens?**

Tinc 51 anys.

**4. Quant de temps fa que tens el negoci?**

Fa uns 25 anys que tinc el negoci en funcionament.

**5. Com vas decidir posar-te un negoci a Sant Jaume d'Enveja? I per què?**

Vaig decidir-ho perquè sóc d'aquí i perquè el meu home era llogat treballant de forner i el seu pare també ho era, però com que no havien tingut mai cap negoci propi i ell sempre havia dit que se'l faria i muntaria ell mateix, doncs va decidir fer-ho.

**6. Per què aquest tipus de negoci i no un altre?**

Perquè el pare d'Antón, el meu home, era forner i ell havia treballant amb ell i li agradava molt aquesta feina, i sempre deia: el meu pare no se'l va muntar però jo me'l muntaré.

**7. Et va bé?**

No massa.

**8. Creus que podria anar millor?**

Sí, clar, sempre pot anar a millor.

**9. Quin és l'horari que teniu i tenen els treballadors d'aquesta empresa?**

N'hi ha uns que treballen de nit, que ho fan de les quatre de la matinada fins a les deu del matí, més o menys, i n'hi d'altres que treballen de dia, de les set del matí fins la una de mig dia i de tarda, de les quatre i mitja fins a les vuit.

L'hora d'obertura és de les set del matí fins la una i mitja del mig dia i de tarda de les quatre i mitja fins les set i mitja entre setmana, i de cinc a vuit en cap de setmana.

Entre setmana obrim a les quatre i mitja perquè els nens del col·legi surten a aquesta hora i sempre venen a buscar el berenar, però si no fos així, obriríem a les cinc com en caps de setmana.

He de dir que no m'agrada obrir a les quatre i mitja perquè si tanquem la botiga a la una i mitja, hem d'anar a la caixa, fer el dinar i altres coses, es fa molt just i no tens temps per a descansar.

**10. Quin és el teu lloc de treball dins de l'empresa?**

Sóc 'l'ama de la feina' per així dir-ho, m'ocupo de tot, sóc el comodí de l'empresa, si fa falta algun dels empleats que tinc contractats per qualsevol cosa, jo em fico al lloc d'aquest. També m'ocupo el tema de les factures i tots els papers de l'empresa.

**11. T'agrada fer el que fas?**

La veritat és que sí.

**12. És teu el local o de lloguer?**

Tenim dos locals, un a Sant Jaume d'Enveja i l'altre a Deltebre, el de Sant Jaume és de propietat i el de Deltebre és de lloguer.

**13. Mirant la localització del local, creus que són alts els impostos que s'han de pagar?**

Sí, són bastant alts, els de Deltebre més perquè estem situats al carrer principal, a Sant Jaume també ho estem però ja no és el mateix.

**14. Entre impostos i demés, et queda molta part de benefici per a tu?**

No, els impostos s'ho enduen tot.

També he de dir que estem en 'mòduls' i tant si guanyes molt com si guanyes poc, al trimestre hem de pagar el que ells ens diuen.

**15. Què són els mòduls?**

Quan estàs amb mòduls, els d'hisenda et calculen un impost pels metres quadrats de botiga que tens, pel tipus de forn que tens, els quilovats de llum, etc. És una quota fixa que has de pagar cada tres mesos.

També pots fer-ho amb estimació directa, que es fa contant-ho tot i pel benefici que tens has de pagar una quota, però la veritat és que no tinc el temps necessari per comptabilitzar les amortitzacions, beneficis i demés, per això vam decidir fer-ho amb mòduls.

**16. Tens pensat ampliar la teva empresa?**

De moment no.

**17. Tens gent contractada? Quants? Et surt rendible tenir aquests empleats?**

Som dos autònoms i dos llogats. Em toca tenir més llogats del degut perquè el meu home té problemes de salut i no pot fer la jornada

sencera, i això comporta pagar més i menys benefici per a mi. No em surt res rendible.

**18. T'han realitzat mai una auditoria? Ho creus necessari?**

Sí, han vingut inspectors. Però dels papers i demés s'ocupa el meu gestor.

**19. Notes molt la competència d'altres negocis del poble?**

Sí, clar. El que noto més és la competència de les grans superfícies com són supermercats i gasolineres, perquè fiquen el 'ganxo' del pa, si fa falta el regalen, perquè vagis i surtis amb el carro de la compra ple. El que passa és que jo no puc competir amb els preus d'ells perquè el que fan es comprar en grans quantitats i els ho venen més barat, si jo anés a comprar pa d'aquest, me'l vendrien més car i, igualment, no podria competir amb ells.

**20. Per a tu, és bo tenir competència?**

Per a mi, la competència del supermercats no m'agrada, però a nivell de poble, si que és bo ser competent perquè si una pastisseria fa una cosa bé, jo la voldré fer millor.

**21. Aconselles emprendre una empresa a Sant Jaume d'Enveja?**

No, perquè és un poble molt petit i no tens les mateixes possibilitats aquí que a una ciutat. Si per exemple, vas a Amposta a la pastisseria "Alemany", tenen tots els dies pastes, i et compraràs una pasta de dos euros i la trobaràs boníssima perquè és d'allí, i en canvi, vindràs aquí a Sant Jaume que no hi ha tanta gent, i entre setmana no en trobaràs de pastes perquè la gent no les compra i te les toca llençar, i directament no en fem.

**Entrevista a Ruben Casanova Panisello i Andreu Fumadó Queral, propietaris del 'Fora d'Òrbita'. Parlarem amb Ruben.****1. Nom i cognoms del propietari/s**

Ruben Casanova Panisello i Andreu Fumadó Queral.

**2. Nom de l'empresa**

Fora d'òrbita CB (Comunitat de béns)

**3. Quina edat tens?**

Tinc 29 anys.

**4. Quant de temps fa que tens el negoci?**

Al març farà tres anys.

**5. Com vas decidir posar-te un negoci a Sant Jaume d'Enveja? I per què?**

Doncs ens el vam ficar perquè no hi havia feina a la construcció i ens havíem de buscar la vida d'alguna manera. Actualment, estem treballant als dos llocs a la vegada, però al principi només teníem el bar.

**6. Per què aquest tipus de negoci i no un altre?**

Perquè jo era un client habitual d'aquest bar i veia que funcionava correctament.

**7. Et va bé?**

Sí, de moment sí.

**8. Creus que podria anar millor?**

Sí, clar que sí però al tenir dues feines a la vegada no podem dedicar-li el temps que hauríem de dedicar-li i ens toca tenir gent llogada.

**9. Quin és l'horari que teniu i tenen els treballadors d'aquesta empresa?**

L'horari és de la una del mig dia fins les quatre de la tarda i de les set de la tarda fins que la gent se'n va i no queda ningú. Tenim una cambrera llogada que treballa al migdia i en caps de setmana a les nits.

**10. Quin és el teu lloc de treball dins de l'empresa?**

Sóc cambrer i amo.

**11. T'agrada fer el que fas?**

Sí i no, depèn del dia, hi ha dies que és molt pesat però hi ha dies que està bé, perquè com és un bar musical la gent passa moltes hores aquí i de

vegades beu més del degut però he de fer com si no passes res perquè és la meva feina.

**12. És teu el local o de lloguer?**

És de lloguer.

**13. Mirant la localització del local, creus que són alts els impostos que s'han de pagar?**

La veritat és que sí, perquè estem al mig del poble i paguem 500€ aproximadament de lloguer al mes.

**14. Entre impostos i demés, et queda molta part de benefici per a tu?**

Hi ha mesos que més, hi ha mesos que menys però et surt un bon salari per a viure.

**15. Tens pensat ampliar la teva empresa?**

De vegades hem pensat arreglar més la terrassa però la veritat és que em fet càlculs més d'una vegada i no ens sortiria rendible.

**16. Tens gent contractada? Quants? Et surt rendible tenir aquests empleats?**

Tenim una llogada i la veritat és que sí que ens surt rendible perquè si està ella, aprofitem per treballar a la construcció. Al principi, quan no hi havia feina d'obra, estàvem els dos allí i no ens feia falta cap llogada.

**17. T'han realitzat mai una auditoria? Ho creus necessari?**

Sí, no fa ni tres mesos que ens en van realitzar una. No ho trobo necessari perquè van on no haurien d'anar, van on saben que pot haver-hi gent sense assegurar, però també entenc que és la seva feina, però no caldria.

**18. Notes molt la competència d'altres negocis del poble?**

Nosaltres de competència en tenim poca perquè de 'pub' d'aquest tipus només estem nosaltres, n'hi ha un altre que es diu 'Vora Riu' però considero que no és el mateix. Però em sembla bé que la gent vagi per tot.

**19. Per a tu, és bo tenir competència?**

Jo crec que sí, perquè si un bar fa una festa, nosaltres també n'hem de fer una perquè si no ens espavilem, ens enfonsarem.

També, per exemple, ara hem ficat uns sofàs que abans no en teníem, hem arreglat la terrassa perquè quan vam començar el negoci, aquesta no tenia soplug i quan plouia la gent se n'havia d'anar cap a dins i ara si plou, la gent que fuma, pot estar fora. Sé que són petits detalls insignificants, però vas fent i, vulgues que no, es nota.

**20. Aconselles emprendre una empresa a Sant Jaume d'Enveja?**

Depèn de quina empresa, Sant Jaume està enfonsat, no tenim res, si vols alguna cosa te n'has d'anar fora. A mi m'agradaria que tothom es pogués fer coses però és un mal lloc, no tenim sortida. Una avantatge que hem tingut, és el pont, que al principi es va notar molt que la gent venia, perquè era novetat però ara ja és una cosa com una altra.





## 6 Conclusions

Primer volia fer un treball relacionat amb les hostesses de vol, però per motius de desplaçament i poca informació no em va acabar de convèncer. Després vaig pensar que com que jo em vull dedicar al món de l'empresa, el millor seria fer un treball relacionat amb tot això per saber amb què em puc enfrontar en un futur.

Com es pot observar el meu treball és majoritàriament pràctic, però tota pràctica té una part teòrica que també l'he aprofitat al màxim per poder 'esprémer' del tot aquest tema.

Durant el treball he après moltes coses, com ara l'elaboració d'una anàlisi DAFO, que només coneixia la seva part més bàsica.

També he après que la meua hipòtesi no era del tot certa, perquè jo deia que és molt fàcil obrir un negoci, però no és així, perquè necessites moltes coses de part de gestoria i moltíssima responsabilitat per poder portar el negoci endavant.

Gràcies a la taula d'explotació hem pogut veure que el primer any comencem a guanyar durant l'últim mes, però encara així queden molts de diners en deute que es van pagant durant un llarg període de temps. Segons tots els estudis, seria viable la creació de 'La porta dels dolços' però amb molt d'esforç i molta inversió al principi.

Finalment, vull fer saber que 'La porta dels dolços' disposa d'una pàgina web per poder comprar els nostres productes, també podeu trobar-nos a les xarxes socials com: 'Facebook' o 'Instagram'.

### **Web**

<https://laportadelsdolcos.wixsite.com/donutsandcoffee>

### **Instagram**

<https://www.instagram.com/laportadelsdolcos/>

### **Facebook**

<https://www.facebook.com/La-porta-dels-dol%C3%A7os-154161068510562/>

## 7 Valoració personal

M'ha agradat molt fer aquest treball, bàsicament perquè tot el que estigui relacionat amb el món de l'empresa m'agrada. M'he sentit molt acollida per tots els llocs on he anat a demanar ajuda, i la veritat és que no acabaré del tot aquest treball fins que no obri de veritat aquesta botiga que tant he estudiat i tant m'agrada.

Vull agrair una altra vegada l'ajuda de tothom, sobretot del meu tutor de treball que sempre ha tingut molta paciència i sempre ha estat present en tot.

Sempre trobarem obstacles en tot el que féssim i sempre hem d'intentar passar-los tots.

## 8 Bibliografia i webgrafia

### 8.1 Llibres.

FÀBREGUES BARCELÓ, Kevin. Anàlisi socioeconòmica d'un establiment comercial. Treball de Recerca. Amposta, 2015.

GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Clara, PINA MASSACHS, Montserrat, ALFARO FIMÉNEZ, Josep. *Economia de l'empresa 1 Batxillerat*. Aravaca (Madrid), 2012.

DDAA. Acord quadriennal d'aplicació del pla estratègic per a la millors de la qualitat del servei educatiu. Amposta, 2010 – 2014.

### 8.2 Internet.

Dunkin' Coffee

<http://dunkincoffee.es/>

Contracte de franquícia

[https://ca.wikipedia.org/wiki/Contracte\\_de\\_franqu%C3%ADcia](https://ca.wikipedia.org/wiki/Contracte_de_franqu%C3%ADcia)

Definició de franquícia i empresa

<https://debitoor.es/glosario/definicion-de-franquicia>

<https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa>

Avantatges i inconvenients de tenir un negoci propi.

<http://www.efeemprende.com/noticia/ventajas-y-desventajas-de-crear-un-negocio-propio/>

Franquícia "Dunkin'Donuts" (Dunkin'Coffee a Espanya)

[http://www.quefranquicia.com/franquicias/cafeterias/dunkin-coffee\\_1456.html](http://www.quefranquicia.com/franquicias/cafeterias/dunkin-coffee_1456.html)

[https://es.wikipedia.org/wiki/Dunkin'\\_Donuts](https://es.wikipedia.org/wiki/Dunkin'_Donuts)

<http://es.wikihow.com/abrir-una-franquicia-de-Donkin'-Donuts>

Pàgines web de proveïdors (Italcaffe, Vandermoortele, Contrafoc i Idalimentos)

<http://www.italcaffe.com/esp/index.html>

<http://m.vandemoorteleiberica.es/productos-categoria.php?cat=4>

<http://www.contrafoc.net/>

<http://www.quiminet.com/shr/es/grupo-idalimentos-s-a-de-c-v-3577231413/productos.htm>

Visió, missió i valors de l'empresa

<http://www.cerdanyaecoresort.com/qui-som-historia/la-nostra-visio-missio-i-valors/>

<https://www.marketingdirecto.com/punto-de-vista/la-columna/mision-vision-y-valores-conceptos-fundamentales-para-el-buen-desarrollo-de-una-empresa>

Diseny de la carta de productes

<https://www.canva.com/>

Fixació dels preus dels productes.

<http://www.bbvacontuempresa.es/a/tecnicas-para-fijar-el-precio-producto>

Selecció de personal.

<http://www.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/seleccion-de-personal-3/10-pasos-proceso-seleccion-efectivo/>

<http://haganegocios.com/5-cualidades-que-debe-tener-un-gerente-o-dueno-de-un-negocio-o-empresa.html>

## 9 Annexos

### 9.1 Documents

A continuació, deixo els documents originals facilitats per l'ajuntament i la gestoria. En primer lloc, tenim la certificació cadastral descriptiva i gràfica del local on se situarà el negoci. En segon lloc, trobem la comunicació prèvia d'obertura que s'ha de portar omplerta a l'ajuntament perquè els membres d'aquest ens donin el 'vist-i-plau' i poguéssim obrir el negoci. A continuació, trobem l'alta d'autònom, l'alta de l'empresa i la comunicació d'obertura del centre de treball. Després podem veure uns documents facilitats per la mateixa gestoria on es pot observar que són els originals de l'Agència Tributaria, en aquest cas, són els que certifiquen l'alta, la modificació i la baixa dels treballadors de l'empresa (tenim l'exemplar per l'administració i l'exemplar per l'interessat).



GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA

DIRECCIÓN GENERAL DEL CATASTRO

# CERTIFICACIÓN CATASTRAL DESCRIPTIVA Y GRÁFICA

Referencia catastral: 7287532CF0078E0001BJ

## DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Localización: CL MAJOR 121 43877 SANT JAUME D'ENVEJA [TARRAGONA]

Clase: Urbano

Uso principal: Residencial

Superficie construida: 179 m<sup>2</sup>

Año construcción: 1960

Valor catastral [ 2017 ]: 28.859,48 €

Valor catastral suelo: 5.765,86 €

Valor catastral construcción: 23.093,62 €

### Titularidad

Apellidos Nombre / Razón social  
ALBACAR LLAMBRICH SEBASTIAN

NIF/NIE  
40900959J

Derecho  
100,00% de propiedad

Domicilio fiscal  
CL SANT FERRAN 4  
43877 SANT JAUME D'ENVEJA [TARRAGONA]

### Construcción

Esc./Pta./Prta.	Destino	Superficie m <sup>2</sup>	Esc./Pta./Prta.	Destino	Superficie m <sup>2</sup>
1/01/01	VIVIENDA	55	1/02/01	VIVIENDA	55
1/00/01	OCIO HOSTEL	55	1/03/01	ALMACEN	14

## PARCELA CATASTRAL

Superficie gráfica: 55 m<sup>2</sup>

Parcela construida sin división horizontal



Este certificado refleja los datos incorporados a la Base de Datos del Catastro. Solo podrá utilizarse para el ejercicio de las competencias del solicitante.

Solicitante: AYUNTAMIENTO DE SANT JAUME DE ENVEJA

Finalidad: I

Fecha de emisión: 24/01/2017

Documento firmado con CSV y sello de la DIRECCIÓN GENERAL DEL CATASTRO  
CSV: DT3TA3CINCC3T2YC (verificable en <https://www.sedecatastro.gob.es>) | Fecha de firma: 24/01/2017







AJUNTAMENT SANT JAUME D'ENVEJA

COMUNICACIÓ PRÈVIA D'OBERTURA

**DADES DEL SOL·LICITANT /INTERESSAT**

Nom i cognoms / Raó Social			DNI / NIF /NIE/ Passaport
Adreça	Codi Postal	Municipi	
Província	Telèfon mòbil	Telèfon	Adreça electrònica

**DADES DEL REPRESENTANT (en cas d'haver-n'hi)**

Nom i cognoms / Raó social			DNI / NIF /NIE/ Passaport
Adreça	Codi Postal	Municipi	
Província	Telèfon mòbil	Telèfon	Adreça electrònica

**ADREÇA A EFECTES DE COMUNICACIONS / NOTIFICACIONS**

- Les del Sol·licitant       Les del Representant       Altres (Omplir el següent formulari)

**ALTRES DADES**

Nom i cognoms / Raó social			DNI / Passaport
Adreça	Codi Postal	Municipi	
Província	Telèfon mòbil	Telèfon	Adreça electrònica

- Vull rebre notificacions electròniques relacionades amb aquesta sol·licitud**

Podeu consultar les condicions detallades del servei de comunicacions i notificacions electròniques a l'Annex 1 d'aquest formulari.

**TIPOLOGIA**

- Inici d'una nova activitat
- Modificació d'una activitat existent



**DADES DE L'ESTABLIMENT / ACTIVITAT**

Nom comercial

Referència cadastral (Més informació a: <http://www.sedecatastro.gob.es> )

Adreça

Telèfon

Adreça electrònica

Activitat principal

Codi CCAE:

Altres activitats / activitats secundàries (Descripció)

**DADES TÈCNIQUES DE L'ACTIVITAT****PARÀMETRES GENERALS**

Superfície total (m <sup>2</sup> )	Superfície útil (m <sup>2</sup> )	Alçada (m)
Superfície magatzem (m <sup>2</sup> )	Alçada (m)	
Potència contractada(kW)	Horari de funcionament	Aforament estimat (num. Usuaris)

**RELACIÓ DE MAQUINÀRIA**

Descripció, unitats, potència (kW)

**DOCUMENTACIÓ QUE APORTA EL SOL·LICITANT**

- Projecte tècnic signat per un tècnic competent.
- Certificat del tècnic competent responsable de la posada en funcionament de l'activitat.
- Acta de comprovació favorable en matèria d'incendis en cas que l'activitat a desenvolupar es consideri de risc important en matèria d'incendis, segons el que preveu la Llei 3/2010 (Vegeu quadre tècnic d'activitats, columna "Informe previ en matèria d'incendis").
- Llicències, autoritzacions o concessions relatives a utilització o aprofitament de béns del domini públic no municipal, si escau.
- Autorització d'abocaments d'aigües residuals a la llera pública o al mar, només en el cas que no estiguin connectades al sistema públic de sanejament.



### **DOCUMENTACIÓ QUE APORTA L'INTERESSAT**

---

- Declaració responsable en matèria de salut alimentària, si es tracta d'un establiment afectat pel Real Decret Llei 191/2011 (si escau segons taula adjunta)

### **DOCUMENTACIÓ QUE ES TROBA EN PODER DE L'AJUNTAMENT**

---

- Llicència o comunicació prèvia d'obres (si és el cas).  
Referència acreditativa d'haver-la obtingut:
- Llicències, autoritzacions o concessions relatives a utilització o aprofitament de béns del domini públic municipal (per exemple, guals, terrasses, etc.), si és el cas.  
Referència acreditativa d'haver-la obtingut:
- Justificació acreditativa que s'ha realitzat el pagament de la taxa corresponent a aquesta *Comunicació prèvia*.  
Referència identificativa núm.:

### **DECLARO RESPONSABLEMENT**

---

- Que en cas d'actuar com a representant legal, es disposa de tots els poders necessaris per a presentar la comunicació i rebre, si escau, les corresponents comunicacions i/o notificacions.
- Que l'activitat és compatible amb el planejament urbanístic
- Que les dades consignades en la comunicació són certes, així com tota la documentació que s'adjunta.

### **AUTORITZO**

---

- A l'Ajuntament a verificar les meves dades a altres administracions o organismes per comprovar el compliment de les condicions requerides per a l'exercici de l'activitat, i que pugui verificar-les durant la seva vigència.

### **EFFECTES DE LA PRESENTACIÓ DE LA COMUNICACIÓ PRÈVIA**

---

- Un cop efectuada la comunicació prèvia, l'exercici de l'activitat es pot iniciar sota l'exclusiva responsabilitat de les persones titulars i tècniques que hagin realitzat certificacions, i alhora faculta a l'administració per a dur a terme qualsevol actuació de comprovació.
- La comunicació no atorga a la persona o empresa titular de l'activitat, facultats sobre el domini públic, el servei públic o els béns col·lectius, ni dona cobertura a efectes contraris a l'ordenament vigent.
- La inexactitud, falsedat o omissió de qualsevol dada consignada en aquest document serà posada en coneixement de la persona titular que disposarà del termini d'un mes per corregir-la i/o perfeccionar-la, sens perjudici del dret a presentar al·legacions en el termini de 15 dies a comptar de la notificació i de les responsabilitats a les quals s'hagués de fer front.
- L'Ajuntament podrà incorporar l'activitat en un pla d'inspecció per a verificar el compliment dels requisits i la normativa sectorial aplicable. En cas que es constati algun incompliment s'iniciarà un procediment d'esmena d'una durada màxima de dos mesos, que no comportaria la suspensió de l'activitat, tret que hi hagués risc per a les persones, els béns o el medi ambient.



Aquest procediment d'esmena és independent i compatible amb un possible procediment sancionador, i supletori en els casos en què la normativa sectorial de l'activitat no estableixi un procediment específic.

Sant Jaume d'Enveja,            de/d'            de 20  
Signatura,

*D'acord amb la Llei Orgànica 15/1999 de 13 de Desembre de Protecció de Dades de Caràcter Personal, l'informem que les seves dades seran incorporades en el fitxer \_\_\_\_\_ per a la gestió específica de la seva sol·licitud. El Responsable del Fitxer és l'Ajuntament de \_\_\_\_\_ i podrà dirigir-se personalment o per correu convencional al \_\_\_\_\_, per exercir el seus drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició de les seves dades personals.*

**IL·LM. SR./SRA. ALCALDE/SSA DE L'AJUNTAMENT DE \_\_\_\_\_**





TA.0521/1-C (Full 1/2)

Registre de presentació

Registre d'entrada

**SOL·LICITUD SIMPLIFICADA: D'ALTA, BAIXA O VARIACIÓ DE DADES EN EL RÈGIM ESPECIAL D'AUTÒNOMS**

**1. DADES DEL SOL·LICITANT**

1.1 PRIMER COGNOM		SEGON COGNOM		NOM		1.2 NÚMERO DE SEURETAT SOCIAL	
DATA DE NAIXEMENT		1.3 GRAU DE DISCAPACITAT		1.4 TIPUS DE DOCUMENT IDENTIFICATIU		1.5 NÚM. DE DOCUMENT IDENTIFICATIU	
Dia - Mes - Any				DNI: TARGETA D'ESTRANGER: PASSAPORT:			
1.6 DOMICILI		1.7 DADES TELEMÀTIQUES		1.8 DADES TELEMÀTIQUES			
TPUS DE VIA NOM DE LA VIA PÚBLICA		CORREU ELECTRÒNIC		ACCEPTO ENVIAMENT COMUNICACIONS INFORMATIVES DE LA SEURETAT SOCIAL		TELÈFON MÒBIL	
BLOC NÚM. BIS ESCALA PIS PORTA CODI POSTAL		MUNICIPI / ENTITAT D'ÀMBIT TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPI		PROVINCIA			
		SI NO					

**2. DADES RELATIVES A LA SOL·LICITUD (Marqueu amb una "X" l'opció correcta)**

ALTA  BAIXA  VARIACIÓ DE DADES  DATA D'INICI/CESSAMENT/VARIACIÓ DE DADES: Dia - Mes - Any

2.1 CAUSA DE LA BAIXA / VARIACIÓ DE DADES

2.2 DNI/NISS/CIF O CCC DEL SUCCESSOR/DE LA SUCCESSORA DE L'ACTIVITAT

Els documents següents acompanyen aquesta sol·licitud:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3. DADES RELATIVES A L'ACTIVITAT PROFESSIONAL**

3.1 ACTIVITAT ECONÒMICA - COL·LEGI PROFESSIONAL

3.2 IAE

3.3 NOM COMERCIAL

3.4 D'ACTIVITAT

3.5 MARQUEU AMB UNA "X" SI ESTEU INCLOSOS EN ALGUN DELS SUPÒSITS SEGÜENTS

DONA REINCORPORADA A LA FEINA, DESPRÉS DE LA MATERNITAT

VENDA AMBULANT

TREBALLADOR DE TEMPORALDA (DATA PREVISTA CESSAMENT D'ACTIVITAT):

AUTÒNOM INTEGRAT EN UN COL·LEGI PROFESSIONAL

NOTARI

**4. OPCIÓ RESPECTE DE LA BASE DE COTITZACIÓ, DE LES CONTINGÈNCIES PROFESSIONALS I DE LA MÚTUA COL·LABORADORA AMB LA SEURETAT SOCIAL**  
**IMPORTANT: EMPLENEU AQUEST APARTAT EN EL FULL SEGÜENT**

5. ALTRES DADES

5.1 DADES RELATIVES AL REPRESENTANT

NOM I COGNOMS O RAÓ SOCIAL

NÚM. DE DOCUMENT IDENTIFICATIU NÚMERO DE SEURETAT SOCIAL

5.2 DADES RELATIVES A LA PERSONA AUTORITZADA DEL SISTEMA RED

NOM I COGNOMS O RAÓ SOCIAL

NÚMERO DE L'AUTORITZACIÓ

**6. A L'EFFECTE DE NOTIFICACIONS ASSENYALEU COM A DOMICILI PREFERENT (Marqueu amb una "X" l'opció correcta)**

DOMICILI DEL SOL·LICITANT (APARTAT 1.6)

DOMICILI DE L'ACTIVITAT PROFESSIONAL (APARTAT 3.4)

UN ALTRE DOMICILI (ANOTEU-LO EN EL FULL SEGÜENT)

**7. DADES PER A LA DOMICILIACIÓ DEL PAGAMENT DE QUOTES**

CODI INTERNACIONAL COMPTE BANCARI (IBAN)

DOCUMENT IDENTIFICATIU DEL TITULAR DEL COMPTE DE CÀRREC

TIPUS DE DOCUMENT IDENTIFICATIU

D.N.I.: C.I.F.: TARGETA ESTRANGER: PASPRIT:

NÚM. DE DOCUMENT IDENTIFICATIU:

SIGNATURA DEL TREBALLADOR/ DE LA TREBALLADORA	SIGNATURA I SEGELL DEL REPRESENTANT	DILIGÈNCIA DE NOTIFICACIÓ DE L'ESMENA I LA MILLORA DE LA SOL·LICITUD	DILIGÈNCIA DE NOTIFICACIÓ DE LA RESOLUCIÓ
		Data: DNI: SIGNATURA:	BUTLLETINS DE COTITZACIÓ REBUTS DE A Data: DNI: SIGNATURA:

ESMENA I/O MILLORA REQUERIDA

ÒRGAN AL QUAL S'ADREÇA LA SOL·LICITUD: DIRECCIÓ PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓ DE LA TGSS:

ADVERTÈNCIA: En les Comunitats Autònomes amb llengua cooficial, es troba a la vostra disposició aquest imprès redactat en l'altra llengua oficial.

TA.0521/1-C (Full 1/2)  
(10-02-2015)





TA.0521/1-C (Full 2/2)

Registre de presentació	Registre d'entrada
-------------------------	--------------------

DADES DEL SOL·LICITANT

NOM I COGNOMS	NÚMERO DE DOCUMENT IDENTIFICATIU	NÚMERO DE SEGURETAT SOCIAL (NSS)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

OPCIONES

4.1. OPCIÓ RESPECTE DE LA BASE DE COTITZACIÓ

BASE MINIMA  BASE MAXIMA  UNA ALTRA BASE

SOL·LICITA l'INCREMENT automàtic de la base de cotització en el mateix percentatge en què s'incrementi la base màxima de cotització del Règim Especial.

4.2. MÚTUA COL·LABORADORA AMB LA SEGURETAT SOCIAL QUE DÓNA COBERTURA A LA INCAPACITAT TEMPORAL DERIVADA DE CONTINGÈNCIES COMUNES

MÚTUA NUM.  NOM

4.3. OPCIÓ RESPECTE DE LA COBERTURA DE LES CONTINGÈNCIES PROFESSIONALS [ACCIDENTS DE TREBALL I MALALTIES PROFESSIONALS] I/O CESSAMENT D'ACTIVITAT

SOL·LICITA (Marqueu amb una "X" el que escaigui).

<b>ACOLLIR-SE</b>	<input type="checkbox"/> A la cobertura de les contingències professionals.	<b>RENUNCIAR</b>	<input type="checkbox"/> A la cobertura de les contingències professionals.
	<input type="checkbox"/> A la cobertura de cessament d'activitat.		<input type="checkbox"/> A la cobertura de cese de actividad.

4.4. OPCIÓ RESPECTE DE LA INCAPACITAT TEMPORAL EN SITUACIÓ DE PLURIACTIVITAT

SOL·LICITA (marqueu amb una "X" el que escaigui):

**ACOLLIR-SE** a la cobertura de la incapacitat temporal

**NO ACOLLIR-SE** a la cobertura de la incapacitat temporal

6. A L'EFFECTE DE NOTIFICACIONS ASSENYALEU COM A DOMICILI PREFERENT UN DOMICILI DIFERENT DEL DE RESIDÈNCIA O DEL DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA

DOMICILI	TIPUS DE VIA	NOM DE LA VIA PÚBLICA	BLOC	NÚM.	BIS	ESCALA	PIS	PORTA	CODI POSTAL
	MUNICIPI / ENTITAT D'ÀMBIT TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPI		PROVÍNCIA			TELÈFON			
	APARTAT DE CORREUS								

ADVERTÈNCIA: En les Comunitats Autònomes amb llengua cooficial, es troba a la vostra disposició aquest imprès redactat en l'altra llengua oficial.

TA.0521/1-C (Full 2/2)  
(10-02-2015)

SIGNATURA DEL TREBALLADOR/  
DE LA TREBALLADORA





TA.6

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1.1 REGIMEN (Ver punto 1 de instrucciones) 1.2 SISTEMA ESPECIAL (ver punto 1 de instrucciones) FECHA DE INSCRIPCIÓN Día Mes Año

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL 2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA 2.3 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una 'X') D.N.I. C.I.F. TARJETA DE EXTRANJERO OTRO DOCUMENTO 2.4 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO 2.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 FECHA Día Mes Año 3.2 TIPO REGISTRO 3.3 NÚMERO 3.4 PROVINCIA 3.5 TOMO 3.6 LIBRO 3.7 FOLIO 3.8 SECCIÓN 3.9 HOJA 3.10 I/A

4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL

4.1 DOMICILIO TIPO DE VÍA NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA BLOQUE NÚM. BIS ESCAL PISO PUERTA COD. POSTAL MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO PROVINCIA TELEFONO FIJO MÓVIL CORREO ELECTRÓNICO

5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

5.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA 5.2 I.A.E. 5.3 CODIGO CNAE 2009 5.4 CONVENIO COLECTIVO (CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN) 5.5 MÁRQUESE CON UNA 'X' SI SE TRATA DE: E.T.T. TRABAJADORES DE ESTRUCTURA TRABAJADORES CEDIDOS CENTRO DOCENTE SUBVENCIONADO NO SUBVENCIONADO CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO 5.6 TRABAJADORES CTA, AJENA O ASIMILADOS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN 5.7 TRABAJADORES DEL REGIMEN GENERAL CON COEFICIENTE REDUCTOR DE LA EDAD DE JUBILACIÓN FERROVIARIOS PERSONAL DE VUELO AEREO ESTATUTO DEL MINERO

5.8 DOMICILIO TIPO DE VÍA NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA BLOQUE NÚM. BIS ESCAL PISO PUERTA COD. POSTAL MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO PROVINCIA

6. A EFECTOS DE NOTIFICACIONES SEÑALA COMO DOMICILIO PREFERENTE (Marque con una 'X' la opción correcta)

DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL DEL EMPRESARIO (PUNTO 4) DOMICILIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA (PUNTO 5.8)

7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

7.1 ENTIDAD ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES (N° Y DENOMINACIÓN) 7.2 ENTIDAD CON LA QUE CUBRE LA INCAPACIDAD TEMPORAL POR CONTINGENCIAS COMUNES MARQUE CON UNA 'X': ENTIDAD GESTORA MUTUA

8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE

8.1 NOMBRE Y APELLIDOS 8.2 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una 'X') D.N.I. TARJETA DE EXTRANJERO OTRO DOCUMENTO 8.3 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO 8.4 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

9. DATOS PARA LA DOMICILIACIÓN DEL PAGO DE CUOTAS (En el Sistema Especial de Empleados de Hogar)

CODIGO INTERNACIONAL CUENTA BANCARIA (IBAN) DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DEL TITULAR DE LA CUENTA DE ADEUDO TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO D.N.I. C.I.F. TARJETA EXTRANJERO PASPRT. N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE REPRESENTANTE (FECHA, FIRMA Y SELLO)

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

ÓRGANO AL QUE SE DIRIGE LA SOLICITUD: DIRECCIÓN PROVINCIAL O ADMINISTRACIÓN DE LA T. G. S. S.

ADVERTENCIA: En las Comunidades Autónomas con lengua cooficial, existe a su disposición, este impreso redactado en lengua vernácula.

TA.6 (12-01-2015)



**Comunicació d'obertura d'un centre de treball o de represa de l'activitat - Part A****Dades de l'empresa**

<input type="checkbox"/> De nova creació		<input type="checkbox"/> Ja existent		NIF/DNI/NIE				
Nom o raó social		Primer cognom		Segon cognom				
Tipus de via	Nom de la via			Número	Bloc	Escala	Pis	Porta
Província			Municipi			Codi postal		
Telèfon		Adreça electrònica		Entitat gestora o col·laboradora d'AT i MP				
Activitat econòmica de l'empresa (codi CCAE 2009)								

**Dades del centre de treball**

<input type="checkbox"/> De nova creació		<input type="checkbox"/> Represa de l'activitat		<input type="checkbox"/> Canvi d'activitat		<input type="checkbox"/> Trasllat		
Nom del centre de treball								
Tipus de via	Nom de la via			Número	Bloc	Escala	Pis	Porta
Província			Municipi			Codi postal		
Telèfon		Activitat econòmica del centre de treball (codi CCAE 2009)						
Data d'inici de l'activitat			Codi de compte de cotització a la Seguretat Social					
Nombre de treballadors/ores ocupats/ades			Homes	Dones	Total			
Tipus de centre de treball <sup>1</sup>			Superfície construïda (m <sup>2</sup> )					
Localització del centre mòbil <sup>2</sup>								
Modalitat d'organització preventiva								
<input type="checkbox"/> Servei de prevenció aliè			<input type="checkbox"/> Servei de prevenció propi			<input type="checkbox"/> Servei de prevenció mancomunat		
<input type="checkbox"/> Treballadors/ores designats/ades			<input type="checkbox"/> Assumpció per l'empresari			<input type="checkbox"/> Cap		

**Dades de producció i/o emmagatzematge del centre de treball**

Maquinària o aparells instal·lats	
Potència instal·lada	<input type="checkbox"/> kW <input type="checkbox"/> CV
Es realitzen treballs o activitats incloses a l'annex I del Reial Decret 39/1997, de 17 de gener, pel qual s'aprova el reglament dels serveis de prevenció (BOE de 31/01/1997) <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
En cas afirmatiu, especifiqueu els treballs o les activitats	

**Declaració**

La persona signant COMUNICA l'obertura o modificació del centre de treball que s'indica, i DECLARA de forma responsable que disposa en aquest centre del pla de seguretat i salut aprovat, amb la corresponent acta d'aprovació / de l'avaluació de riscos (en funció de l'opció indicada a la part B del formulari), que es compromet a mantenir-lo durant el temps que es mantingui el centre obert, i que és coneixedora que la inexactitud o falsedat d'aquesta declaració comporta, quan escaigui, la instrucció del corresponent expedient sancionador.

D'acord amb l'article 35.3 de la Llei 26/2010, del 3 d'agost, de règim jurídic i de procediment de les administracions públiques de Catalunya, els òrgans tramitadors estan facultats per a verificar la conformitat de les dades contingudes en aquesta declaració responsable accedint a les fonts d'informació que s'escaiguin. Amb la signatura d'aquesta declaració, la persona signant dona el seu consentiment per a la realització d'aquestes verificacions.

Signatura de l'empresari o representant legal

Lloc i data

1. Tipus de centres de treball: oficina, taller, magatzem, obra de construcció, centre mòbil, etc.  
2. Si el centre de treball és un centre mòbil, cal especificar la seva localització.





Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa.			Espacio reservado para numeración por código de barras
101	NIF	103	
102	Apellidos		

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

111  Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

B) Modificación

123  Modificación de datos de teléfonos y direcciones electrónicas. (página 1)

122  Modificación domicilio fiscal. (página 1)

124  Modificación y baja domicilio a efectos de notificaciones. (página 1)

125  Modificación otros datos identificativos. (página 1)

127  Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 3)

131  Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 2)

132  Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 2)

136  Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 3)

C) Baja

150  Baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

151 Causa

152 Fecha efectiva de la baja  /  /

2. IDENTIFICACIÓN

<b>Identificación</b>				
A4 NIF	A5 Apellido 1	A6 Apellido 2	A7 Nombre	A8 Nombre comercial
A9 Condición de "Emprendedor de responsabilidad limitada"		Alta	Baja	
A10 Fecha de inscripción o cancelación como emprendedor de responsabilidad limitada en el Registro Mercantil			<input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>	
<b>Datos de teléfonos y direcciones electrónicas</b>				
A26 Tfno. Fijo nacional	A27 Tfno. Móvil nacional	A28 Tfno. Fijo extranjero	A29 Tfno. Móvil extranjero	
A31 Correo electrónico		A32 Dominio o dirección de Internet		
<b>Domicilio fiscal en España</b>				
A11 Tipo de vía	A12 Nombre de la vía pública	A13 Tipo Num.	A14 Núm. casa	A15 Calif. nu
A21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)		A22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)		
A23 C. Postal	A24 Nombre del Municipio	A25 Provincia		A30 Referencia catastral
<b>Domicilio a efectos de notificaciones (si es distinto del fiscal, cumplimente el apartado 1 ó el 2 según estime oportuno)</b>				
A40 Baja				
1) A41 Tipo de vía	A42 Nombre de la vía pública	A43 Tipo Num.	A44 Núm. casa	A45 Calif. nu
A51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)		A52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)		
A53 C. Postal	A54 Nombre del Municipio	A55 Provincia		
A59 Destinatario (si es distinto del declarante)		A60 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)		
2) A61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:		A62 Población / Ciudad		A63 C. Postal
A64 Provincia	A68 Destinatario (si es distinto del declarante)		A69 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)	



3 IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

		Alta	Baja			Fecha	
Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados del desarrollo de actividades económicas propias		600		602		_____	
Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados de su condición de miembro de una entidad en régimen de atribución de rentas		601		603		_____	
Método de estimación en el IRPF:							
		Inclusión	Renuncia	Revocación	Exclusión	Baja	Fecha
- Estimación objetiva	.....	604	605 (1)	606	607 (1)	615	616 _____
- Estimación directa:							
	normal .....	608				617	618 _____
	simplificada .....	609	610 (2)	611	612	619	650 _____

(1) Si determinaba el rendimiento neto de sus actividades económicas por el método de estimación objetiva y ha iniciado durante el año alguna actividad económica no incluida o por la que se renuncie a dicho método, marcando las casillas [605] o [607], indique el grupo o epígrafe/sección de IAE o el código de aquellas actividades, a las que continuará aplicando el método de estimación objetiva hasta el final del periodo impositivo.  
613

(2) Si determinaba el rendimiento neto de sus actividades económicas por la modalidad simplificada del método de estimación directa y ha iniciado durante el año alguna actividad económica por la que haya renunciado a esta modalidad, marcando la casilla [610], indique el grupo o epígrafe/sección de IAE o el código de aquellas actividades, a las que continuará aplicando la modalidad simplificada hasta el final del periodo impositivo.  
614

4 IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

A) Información obligaciones

	SÍ	NO
501 ¿Realiza exclusivamente operaciones no sujetas o exentas que no obligan a presentar autoliquidación periódica (art. 20 y 26 Ley IVA)?.....		

B) Inicio de actividad

	Fecha
502 Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes o prestaciones de servicios previa o simultánea a adquisición de bienes o servicios..	503 _____
504 Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes o prestaciones de servicios posterior a adquisición de bienes o servicios.....	505 _____
506 Comunicación de inicio de nueva actividad que constituya sector diferenciado con comienzo de entregas de bienes o prestaciones de servicios posterior a adquisición de bienes o servicios destinados al desarrollo de la misma .....	507 _____
508 Comunicación de comienzo habitual de entregas de bienes o prestaciones de servicios (habiendo marcado la casilla [504] o la casilla [506] en una declaración censal presentada anteriormente) .....	509 _____

C) Regímenes aplicables

Identifique la actividad o actividades incluidas en cada régimen:		Grupo o epígrafe/sección IAE o código de actividad		Fecha
Alta	Baja			
510	General	511		512 _____
514	Régimen especial recargo de equivalencia.....	515		516 _____
Régimen especial agricultura, ganadería y pesca				
534	Incluido.....	535		536 _____
538	Excluido .....	539		540 _____
542	Renuncia .....	543		544 _____
546	Revocación.....	547		548 _____
570	Baja .....	571		572 _____
Régimen especial simplificado				
550	Incluido.....	551		552 _____
554	Excluido .....	555		556 _____
558	Renuncia .....	559		560 _____
562	Revocación.....	563		564 _____
566	Baja .....	567		568 _____
Régimen especial del criterio de caja				
517	Incluido.....	521		525 _____
529	Excluido .....	533		537 _____
549	Renuncia .....	553		557 _____
573	Revocación.....	581		585 _____
561	Baja .....	565		569 _____

E) Deducciones

586 Propone porcentaje provisional de deducción, a efectos del artículo 111.dos de la LIVA:		%	Opción prorrateo especial	
Sector			SÍ	NO
Sector			587 _____	
Sectores diferenciados y prorrateo especial:				
No tiene sectores diferenciados				
Si tiene sectores diferenciados:				
	Código CNAE	Código CNAE	Código CNAE	
Sector I, actividades comprendidas:	588	589	590	591
Sector II, actividades comprendidas:	592	593	594	595
Sector III, actividades comprendidas:	596	597	598	599

F) Gestión de otras opciones

Ingreso cuotas IVA a la importación liquidado por la Aduana en la declaración liquidación correspondiente al periodo en que se reciba la liquidación (art. 167.Dos LIVA).		530	Opción	531	Renuncia	736	Fecha _____
---	--	-----	--------	-----	----------	-----	-------------



**5. RETENCIONES E INGRESOS A CUENTA**

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos del trabajo personal (modelo 111).....	700	720	_____
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos de actividades profesionales, agrícolas, ganaderas, forestales u otras actividades económicas, premios, determinadas imputaciones de renta o determinadas ganancias patrimoniales (modelo 111).....	701	721	_____
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos (modelo 115).....	702	722	_____

**6. DECLARACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LOCALES**

**A) Actividad**

400 Descripción de la actividad	402 Grupo o epígrafe/sección IAE	403 Tipo de actividad	404 Código de actividad
---------------------------------	----------------------------------	-----------------------	-------------------------

**B) Lugar de realización de la actividad**

**La actividad se desarrolla fuera de un local determinado**

<b>Causa de presentación</b>	405	Alta	406 Fecha	_____	407 N.º referencia	_____
	408	Baja	409 Fecha	_____	410 N.º referencia	_____

Indique el municipio en el que desarrolla, fundamentalmente, su actividad económica:

411 Municipio	Cód. Municipal	Provincia	Cód. Provincia
---------------	----------------	-----------	----------------

**La actividad se desarrolla en local determinado (locales directamente afectos a la actividad)**

412 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

413 S.G.	414 Nombre de la vía pública	415 Núm.	416 Piso	417 Prta.	418 Código Postal
----------	------------------------------	----------	----------	-----------	-------------------

419 Municipio	Cód. Municipal	420 Provincia	Cód. Provincia	421 Comunidad Autónoma
---------------	----------------	---------------	----------------	------------------------

422 Superficie (m²)	423 Grado de afec. %
---------------------	----------------------

<b>Causa de presentación</b>	424	Alta	425 Fecha	_____	426 N.º referencia	_____
	427	Baja	428 Fecha	_____	429 N.º referencia alta	_____
	430	Variación	431 Fecha	_____	432 N.º referencia alta	_____

**Locales indirectamente afectos a la actividad (almacenes, depósitos, centros dirección, ...)**

433 Referencia catastral

• LOCAL Número .../...

434 S.G.	435 Nombre de la vía pública	436 Núm.	437 Piso	438 Prta.	439 Código Postal
----------	------------------------------	----------	----------	-----------	-------------------

440 Municipio	Cód. Municipal	441 Provincia	Cód. Provincia	442 Comunidad Autónoma
---------------	----------------	---------------	----------------	------------------------

443 Superficie (m²)	444 Grado de afec. %	445 Uso o destino	446 Siglas
---------------------	----------------------	-------------------	------------

<b>Causa de presentación</b>	447	Alta	448 Fecha	_____	449 N.º referencia	_____
	450	Baja	451 Fecha	_____	452 N.º referencia alta	_____
	453	Variación	454 Fecha	_____	455 N.º referencia alta	_____

**LUGAR, FECHA Y FIRMA**

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

Firmado D./Dª.:





Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa.

101	NIF	
102	Apellidos	
103	Nombre	

Espacio reservado para numeración por código de barras

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

111  Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

B) Modificación

- 123  Modificación de datos de teléfonos y direcciones electrónicas. (página 1)
- 122  Modificación domicilio fiscal. (página 1)
- 124  Modificación y baja domicilio a efectos de notificaciones. (página 1)
- 125  Modificación otros datos identificativos. (página 1)
- 127  Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 3)
- 131  Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 2)
- 132  Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 2)
- 136  Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 3)

C) Baja

150  Baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

151 Causa

152 Fecha efectiva de la baja \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

2. IDENTIFICACIÓN

Identificación

A4 NIF	A5 Apellido 1	A6 Apellido 2	A7 Nombre	A8 Nombre comercial
A9 Condición de "Emprendedor de responsabilidad limitada"		Alta	Baja	
A10 Fecha de inscripción o cancelación como emprendedor de responsabilidad limitada en el Registro Mercantil				____/____/____

Datos de teléfonos y direcciones electrónicas

A26 Tfno. Fijo nacional	A27 Tfno. Móvil nacional	A28 Tfno. Fijo extranjero	A29 Tfno. Móvil extranjero
A31 Correo electrónico		A32 Dominio o dirección de Internet:	

Domicilio fiscal en España

A11 Tipo de vía	A12 Nombre de la vía pública	A13 Tipo Num.	A14 Núm. casa	A15 Calif. nu	A16 Bloque	A17 Portal	A18 Escal.	A19 Planta	A20 Puerta
A21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)				A22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)					
A23 C. Postal	A24 Nombre del Municipio		A25 Provincia			A30 Referencia catastral			

Domicilio a efectos de notificaciones (si es distinto del fiscal, cumplimente el apartado 1 ó el 2 según estime oportuno)

A40 Baja																			
1) A41 Tipo de vía		A42 Nombre de la vía pública		A43 Tipo Num.		A44 Núm. casa		A45 Calif. nu		A46 Bloque		A47 Portal		A48 Escal.		A49 Planta		A50 Puerta	
A51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)				A52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)															
A53 C. Postal		A54 Nombre del Municipio			A55 Provincia														
A59 Destinatario (si es distinto del declarante)										A60 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)									
2) A61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:										A62 Población / Ciudad					A63 C. Postal				
A64 Provincia			A68 Destinatario (si es distinto del declarante)							A69 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)									



**3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS**

		Alta	Baja			Fecha
Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados del desarrollo de actividades económicas propias		600	602			_____
Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados de su condición de miembro de una entidad en régimen de atribución de rentas		601	603			_____
Método de estimación en el IRPF:						
	<b>Inclusión</b>	<b>Renuncia</b>	<b>Revocación</b>	<b>Exclusión</b>	<b>Baja</b>	<b>Fecha</b>
- Estimación objetiva	604	605 (1)	606	607 (1)	615	616 _____
- Estimación directa:						
normal	608				617	618 _____
simplificada	609	610 (2)	611	612	619	650 _____
(1) Si determinaba el rendimiento neto de sus actividades económicas por el método de estimación objetiva y ha iniciado durante el año alguna actividad económica no incluida o por la que se renuncia a dicho método, marcando las casillas [605] o [607], indique el grupo o epígrafe/sección de IAE o el código de aquellas actividades, a las que continuará aplicando el método de estimación objetiva hasta el final del período impositivo. 613						
(2) Si determinaba el rendimiento neto de sus actividades económicas por la modalidad simplificada del método de estimación directa y ha iniciado durante el año alguna actividad económica por la que haya renunciado a esta modalidad, marcando la casilla [610], indique el grupo o epígrafe/sección de IAE o el código de aquellas actividades, a las que continuará aplicando la modalidad simplificada hasta el final del período impositivo. 614						

**4. IMPUESTO SOBRE EL VALOR ANADIDO**

**A) Información obligatoria**

	SÍ	NO
501 ¿Realiza exclusivamente operaciones no sujetas o exentas que no obligan a presentar autoliquidación periódica (art. 20 y 26 Ley IVA)?		

**B) Inicio de actividad**

	Fecha
502 Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes o prestaciones de servicios previa o simultánea a adquisición de bienes o servicios	503 _____
504 Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes o prestaciones de servicios posterior a adquisición de bienes o servicios	505 _____
506 Comunicación de inicio de nueva actividad que constituya sector diferenciado con comienzo de entregas de bienes o prestaciones de servicios posterior a adquisición de bienes o servicios destinados al desarrollo de la misma	507 _____
508 Comunicación de comienzo habitual de entregas de bienes o prestaciones de servicios (habiendo marcado la casilla [504] o la casilla [506] en una declaración censal presentada anteriormente)	509 _____

**C) Regímenes aplicables**

Identifique la actividad o actividades incluidas en cada régimen:		Grupo o epígrafe/sección IAE o código de actividad	Fecha
Alta	Baja		
510	General	511	512 _____
514	Régimen especial recargo de equivalencia	515	516 _____
Régimen especial agricultura, ganadería y pesca			
534	Incluido	535	536 _____
538	Excluido	539	540 _____
542	Renuncia	543	544 _____
546	Revocación	547	548 _____
570	Baja	571	572 _____
Régimen especial simplificado			
550	Incluido	551	552 _____
554	Excluido	555	556 _____
558	Renuncia	559	560 _____
562	Revocación	563	564 _____
566	Baja	567	568 _____
Régimen especial del criterio de caja			
517	Incluido	521	525 _____
529	Excluido	533	537 _____
549	Renuncia	553	557 _____
573	Revocación	581	585 _____
561	Baja	565	569 _____

**E) Deducciones**

586 Propone porcentaje provisional de deducción, a efectos del artículo 111.dos de la LIVA:		%	Opción prorratea especial
Sector diferenciado y prorratea especial:			SÍ NO
No tiene sectores diferenciados			587
Si tiene sectores diferenciados:			
Sector I, actividades comprendidas:	Código CNAE 588	Código CNAE 589	Código CNAE 590
Sector II, actividades comprendidas:	592	593	594
Sector III, actividades comprendidas:	596	597	598
		599	599

**F) Gestión de otras opciones**

Ingreso cuotas IVA a la importación liquidado por la Aduana en la declaración liquidación correspondiente al período en que se reciba la liquidación (art. 167.Dos LIVA).	530	Opción	531	Renuncia	736	Fecha	_____
---	-----	--------	-----	----------	-----	-------	-------



**5. RETENCIONES E INGRESOS A CUENTA**

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos del trabajo personal (modelo 111).....	700	720	_____
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos de actividades profesionales, agrícolas, ganaderas, forestales u otras actividades económicas, premios, determinadas imputaciones de renta o determinadas ganancias patrimoniales (modelo 111).....	701	721	_____
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos (modelo 115).....	702	722	_____

**6. DECLARACION DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LOCALES**

**A) Actividad**

400 Descripción de la actividad	402 Grupo o epígrafe/sección IAE	403 Tipo de actividad	404 Código de actividad
---------------------------------	----------------------------------	-----------------------	-------------------------

**B) Lugar de realización de la actividad**

**La actividad se desarrolla fuera de un local determinado**

<b>Causa de presentación</b>	405 Alta	406 Fecha	_____	407 N.º referencia	_____
	408 Baja	409 Fecha	_____	410 N.º referencia	_____

Indique el municipio en el que desarrolla, fundamentalmente, su actividad económica:

411 Municipio	Cód. Municipal	Provincia	Cód. Provincia
---------------	----------------	-----------	----------------

**La actividad se desarrolla en local determinado (locales directamente afectos a la actividad)**

412 Referencia catastral

**• LOCAL Número .../...**

413 S.G.	414 Nombre de la vía pública	415 Núm.	416 Piso	417 Prta.	418 Código Postal
----------	------------------------------	----------	----------	-----------	-------------------

419 Municipio	Cód. Municipal	420 Provincia	Cód. Provincia	421 Comunidad Autónoma
---------------	----------------	---------------	----------------	------------------------

422 Superficie (m²)	423 Grado de afec. %
---------------------	-------------------------

<b>Causa de presentación</b>	424 Alta	425 Fecha	_____	426 N.º referencia	_____
	427 Baja	428 Fecha	_____	429 N.º referencia alta	_____
	430 Variación	431 Fecha	_____	432 N.º referencia alta	_____

**Locales indirectamente afectos a la actividad (almacenes, depósitos, centros dirección, ...)**

433 Referencia catastral

**• LOCAL Número .../...**

434 S.G.	435 Nombre de la vía pública	436 Núm.	437 Piso	438 Prta.	439 Código Postal
----------	------------------------------	----------	----------	-----------	-------------------

440 Municipio	Cód. Municipal	441 Provincia	Cód. Provincia	442 Comunidad Autónoma
---------------	----------------	---------------	----------------	------------------------

443 Superficie (m²)	444 Grado de afec. %	445 Uso o destino	446 Siglas
---------------------	-------------------------	-------------------	------------

<b>Causa de presentación</b>	447 Alta	448 Fecha	_____	449 N.º referencia	_____
	450 Baja	451 Fecha	_____	452 N.º referencia alta	_____
	453 Variación	454 Fecha	_____	455 N.º referencia alta	_____

**LUGAR, FECHA Y FIRMA**

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

Firmado D./D<sup>a</sup>..

## 9.2 Rètols obligatoris per evitar sancions

El primer és el 'Rètol del dret d'admissió' (Decret 200/1999 – Art. 7.1). El rètol ha de tenir un format mínim de 30 cm d'amplada per 20 cm d'alçada, i les lletres han de ser de caixa alta de 36 punts (Art. 8.1). Aquest rètol es pot aconseguir emplenant una sol·licitud d'aprovació on han de constar les dades del local, adreça, telèfon, contacte, i si no cal fer cap modificació i l'Administració pel transcurs d'un mes no comunica res, s'entén aprovat.

El segon, és el 'Rètol d'aforament' (Decret 200/99). És a dir, cada local té un aforament màxim permès. El rètol ha de ser de la mida d'un full DinA4, exposant el número màxim d'aforament, emmarcada i exposada de manera que sigui visible des de l'exterior.

El tercer rètol és el que no permet la venda ni el subministrament de begudes alcohòliques de cap mena a menors de 18 anys (Llei 20/1985). Es recomana una placa per cadascuna de les barres on es serveixen begudes alcohòliques. Aquest rètol es pot recollir de manera gratuïta, al Departament de Sanitat i Seguretat Social de la Generalitat de Catalunya, el que tenim més prop és a Tortosa (Carrer Sant Joan Baptista de La Salle, 8. Telèfon: 977448170. Horari: de Dilluns a Divendres de 8:00 a 15:00).

El quart rètol és el que no permet vendre productes de tabac a menors d'edat (Llei 20/1985). Aquest rètol es pot recollir de manera gratuïta, al Departament de Sanitat i Seguretat Social de la Generalitat de Catalunya (adreça més propera abans esmentada). El cartell ha de ser visible en tots els dispensadors de tabac del local.

I per últim, tenim el rètol on s'informa que l'establiment disposa de fulls de reclamació/denúncia a disposició dels clients (Decret 70/2003). Aquest tipus de cartell es pot aconseguir per internet i ha d'estar exposat a l'entrada del local. Perquè aquest cartell sigui vàlid, el local ha de disposar dels fulls pertinents per als clients que també els podem trobar adjuntats a continuació del rètol.



**RESERVAT EL DRET D'ADMISSIÓ,  
SEGONS L'ESTABLERT A L'ARTICLE  
9 DEL DECRET 200/1999 DE 27 DE  
JULIOL, PEL QUAL ES REGULA EL  
DRET D'ADMISSIÓ ALS  
ESTABLIMENTS PÚBLICS.**

**Aquest local té un aforament  
de..... Persones.**





Generalitat  
de Catalunya

**NO ES PERMET LA VENDA  
NI EL SUBMINISTRAMENT DE  
BEGUDES ALCOHÒLIQUES  
DE CAP MENA A MENORS  
DE 18 ANYS**





Generalitat  
de Catalunya

**NO ÉS PERMÈS  
DE VENDRE  
PRODUCTES DE TABAC  
A MENORS DE 18 ANYS.**

**EL TABAC PERJUDICA  
GREUMENT LA SALUT**





agència catalana  
del consum

# AQUEST ESTABLIMENT DISPOSA DE FULLS OFICIALS DE RECLAMACIÓ/DENÚNCIA A DISPOSICIÓ DELS CLIENTS



[www.gencat.cat](http://www.gencat.cat)

Establiment: 0,33€. Cost/min: 0,087€  
Tarifació per segons. IVA INCLÓS



Generalitat  
de Catalunya



**FULL OFICIAL DE RECLAMACIÓ/DENÚNCIA**

**ATENCIÓ: Llegiu les instruccions abans d'emplenar el full / ATENCIÓN: Leer las instrucciones antes de rellenar la hoja / NOTE: Please read the instructions before filling this form**

**1.- Identificació de l'establiment/Identificación del establecimiento/Main data of the establishment**

Dia dels fets/Día de los hechos/Date of occurrence      Hora/Hora/Time      Establiment/Establecimiento/Establishment

Adreça/Direcció/Address      Població/Población/Town      Codi Postal/Código Postal/Postal Code

Nom de l'empresa o raó social/Nombre de la empresa o razón social/Namen or trade name      CIF/VATNumber

Telèfon/Teléfono/Phone      Correu electrònic/Correo electrónico/E-mail

**2.- Identificació de la persona consumidora/Datos de la persona consumidora/Main data of the complainant**

Nom i cognoms/Nombre y apellidos/Full name      DNI/Passport or Identity Card

Adreça/Direcció/Address      Població/Población/Town      Codi Postal/Código Postal/Postal Code

País/Pais/Country      Telèfon/Teléfono/Phone      Adreça electrònica/E-mail

**3.- Fets i circumstàncies de la denúncia/reclamació/Hechos y circunstancias de la denuncia/reclamación/Cause of complaint**

**4.- Petició de la persona consumidora/Petición de la persona consumidora/Request of the complainant**

**5.- Documents que s'adjunten (factures, albarans, tiquets, garanties, mostres, etc.)/Documentos que se adjuntan (facturas, albaranes, tiquets, garantías, muestras, etc.)/Documents attached (invoice, bill, tickets, samples, etc.)**

a)      b)

c)      d)

Altres/Otros/Others

**6.- Observacions de l'establiment/Observaciones del establecimiento/Remarks made by the establishment**

El consumidor/a o usuari/a / User (\*)  
establecimiento/Establishment

L'establiment/EI

\* Els apartats 4 i 5 poden ser emplenats per la persona consumidora posteriorment, sempre abans d'enviar-lo a l'organisme competent./ Los apartados 4 y 5 pueden ser cumplimentados posteriormente, siempre antes de enviarlo al organismo competente / Issues 4 and 5 may be filled by the consumer later, before submitting it to the concerned organism.

**Per assessorar-vos sobre consum, truqueu al 012 / Para asesorarse sobre consumo, llame al 012 /For any request on consumption, please call 012** (Establiment de trucada 0,33€; cost/minut: 0,087€. Tarifacio per segons. IVA inclòs).



### 1.- Què és el full de reclamació/denúncia / Qué es la hoja de reclamación/denuncia / What is a complaint form

És un mitjà que l'Agència Catalana del Consum, conjuntament amb els establiments, posa a disposició de les persones consumidores i usuàries perquè puguin formular denúncies i reclamacions allà mateix on es produeix el fet que les motiva.

Es un medio que la Agència Catalana del Consum, conjuntamente con los establecimientos, pone a disposición de las personas consumidoras y usuarias para que puedan formular denuncias y reclamaciones en el mismo lugar donde se produce el hecho que las motiva.

It is a tool designed by the Agència Catalana del Consum, together with the establishments, in order for consumers and users to make complaints at their source.

### 2.- Què farà l'administració amb el full de reclamació/denúncia / Qué hará la administración con la hoja de reclamación/denúncia / What will the do with the complaint form

L'Administració que el rebí actuarà d'ofici, iniciant les actuacions que cregui oportunes, tenint en compte la petició de la persona reclamant o aquelles que estimi adequades per l'interès general.

La Administración que la reciba actuará de oficio, iniciando las actuaciones que crea oportunas, teniendo en cuenta la petición de la persona reclamante o aquellas que estime adecuadas para el interés general.

The organism receiving the form will act ex officio, considering the request of the claimant, and will perform as it considers most suitable

### 3.- Com s'ha de tramitar el full/ Como debe tramitarse la hoja /How must the form be submitted

Un cop emplenades les dades, cal que s'adjuntin tots els documents rellevants relacionats amb la denúncia o reclamació efectuada, i també les proves que es puguin aportar (mostres de producte, dictàmens tècnics, etc.)

Una vez cumplimentados los datos, deben adjuntarse todos los documentos relevantes relacionados con la denuncia o reclamación efectuada, así como las pruebas que se puedan aportar (muestras de producto, dictámenes técnicos, etc.).

Once the data have been filled, any relevant document will have to be attached to the complaint, as well as any evidence which may be supplied (product sample, technical assessments, etc.)

La persona consumidora o usuària ha de trametre el full destinat a l'Administració, **com més aviat millor:**

La persona consumidora o usuaria debe enviar la hoja destinada a la Administración, **lo antes posible:**

The consumer / user will submit the form to the concerned organism, **as soon as possible:**

A la Oficina Municipal d'Informació al Consumidor del seu municipi (OMIC).

A la Oficina Municipal de Información al Consumidor de su municipio (OMIC).

At the Municipal Office of Consumer Information of you municipality (OMIC).

Si en el seu municipi no hi ha OMIC, a l'Oficina Comarcal d'Informació al Consumidor (OCIC).

Si en su municipio no hay OMIC, a la Oficina Comarcal de Información al Consumidor (OCIC).

If there is not OMIC in your town, to the Local Office of Consumer Information (OCIC).

A les dependències de l'Agència Catalana del Consum o als seus serveis territorials.

A las dependencias del l'Agència Catalana del Consum o a sus servicios territoriales.

Any office of the Agència Catalana del Consum or to its Territorial Office.

Podeu consultar les adreces al telèfon d'atenció ciutadana 012 o [www.consum.cat](http://www.consum.cat)

Se pueden consultar las direcciones llamando al teléfono de atención ciudadana 012 o [www.consum.cat](http://www.consum.cat)

You can get more information regarding tje above addresses by calling 012 (public information) or [www.consum.cat](http://www.consum.cat)

L'"Exemplar per a l'establiment" s'ha de quedar a l'establiment o lloc on es fa la reclamació mentre que la persona consumidora ha de conservar l'"Exemplar per a la persona consumidora".

El ejemplar para el establecimiento debe quedarse en el establecimiento o lugar donde se realiza la reclamación mientras que la persona consumidora debe conservar el "Ejemplar para la persona consumidora"

The copy stating "Exemplar per a l'establiment" will be given to the establishment or place of the complaint, and the complainant will keep the copy stating "Exemplar per a la persona consumidora"





