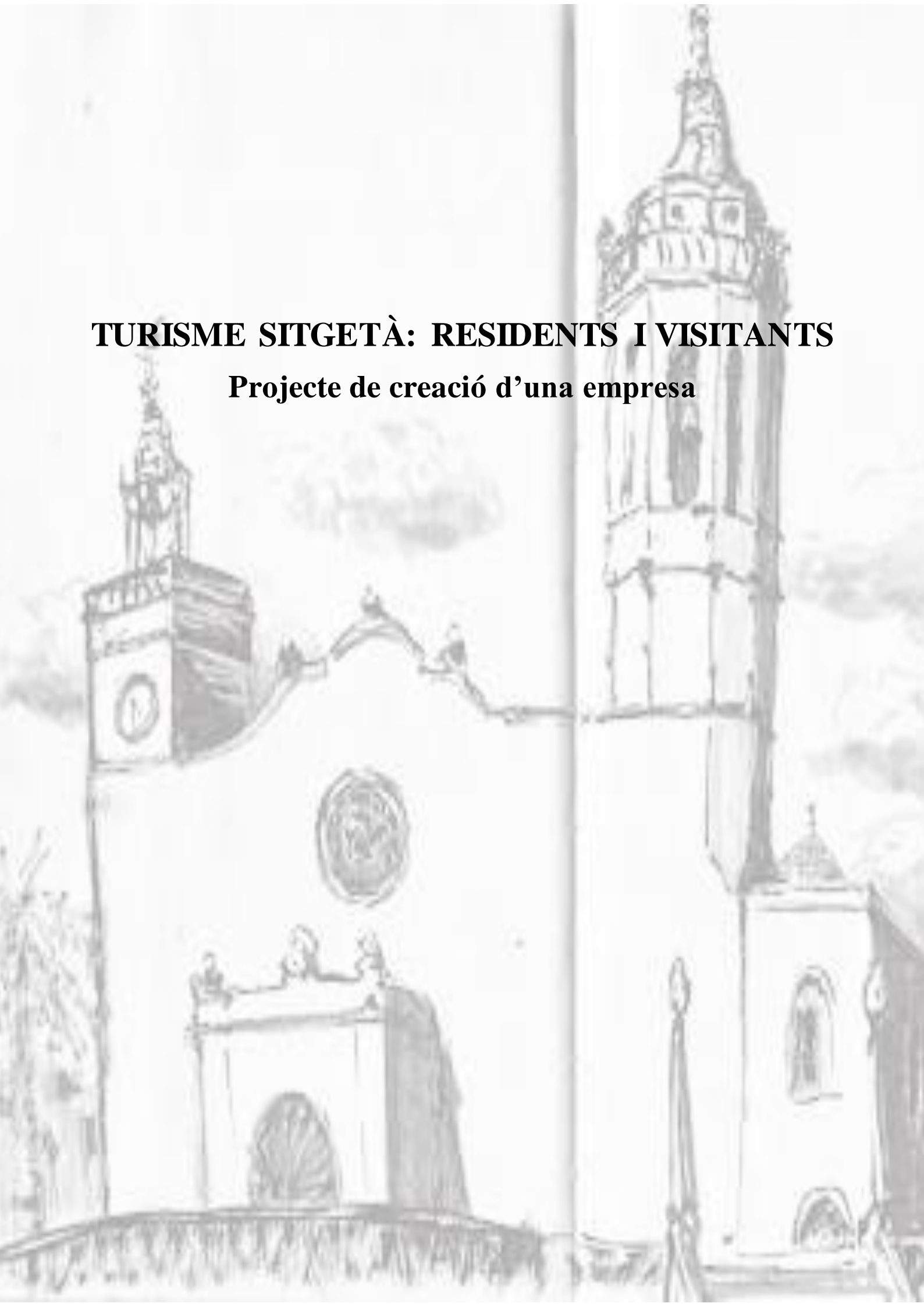


TURISME SITGETÀ: RESIDENTS I VISITANTS

Projecte de creació d'una empresa



Agraïments

En primer lloc, vull donar gràcies a la meua tutora del Treball de Recerca per la seva orientació constant i ajuda tècnica, que han estat essencials, tot i les dificultats que s'han presentat. Les reunions per veure l'evolució de la recerca han estat molt profitoses, i el resultat del treball ha estat bàsicament gràcies a aquest seguiment.

A altres professors del centre per l'interès en el treball i el suport proporcionat, i per ajudar-me amb l'estructura del treball i la revisió final.

També agrair a la Universitat Abat Oliba CEU, concretament a Javier Plaza, professor de la universitat, per acceptar fer un seguiment del treball i per l'assessorament ofert. Així mateix a la Cati Jerez, treballadora de la Universitat de Barcelona, per l'assessorament.

A la Universitat Tecnocampus de Mataró adscrita a la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, per la jornada dedicada a l'estructura del Treball de Recerca.

Agrair l'ajuda d'en Pep Carbonell, director de "L'acadèmia Carbonell" per l'ajuda en vers la part econòmica del treball. I a Luís Vázquez per confeccionar el plànol del local.

Així mateix, a la Renata Bedós, treballadora de la Mancomunitat de Catalunya i experta en creació d'empreses.

Donar gràcies també a Núria Camps, directora de Cadena Ser, per acceptar la petició d'assistència a les xerrades que es van dur a terme als municipis de Sitges i Vilanova.

A la Doctora Elisenda Paluzie, degana de la Facultat d'Economia i Empresa de la UB, per la taula rodona donada al Restaurant la Cucanya de Vilanova el dijous 3 de juliol del 2014, a les 10:30h.

Un agraïment molt sincer a Maite Rodríguez, treballadora a "El barquito de los sueños", Rocío Alonso, treballadora a "Escuela infantil Dada", i Montserrat Parrilla, ex clienta de la ludoteca municipal de Sitges, per les facilitats a l'hora de concertar entrevistes, i les respostes tan concises donades.

Agrair també la col·laboració de Carlos Fuentes, l'enginyer municipal de Sitges, per l'atenció rebuda, tot i les dificultats que van sorgir per motius seus laborals.

A l'empresa Helvetia Sector Servicios, concretament a Juan Antonio Padilla, per realitzar un esborrany tan complet de l'assegurança necessària per el negoci.

Agrair l'ajuda de la Immobiliària Llars.net concretament a Francesc Xavier Conill, per la constant ajuda en trobar el local adequat, per facilitar les dades del cadastre, mapes i mesures del local, i donar permís per visitar-lo.

A la Directora de l'escola Maria Ossò, per les facilitats donades a l'hora de passar les enquestes als pares que duen els fills a l'escola.

Finalment, donar les gràcies a la meva família pel suport donat, així com totes les persones que han fet possible l'evolució del treball per la seva petita aportació.

Abstracte/ abstracto / abstract

Català: En el present treball es planteja un projecte destinat a millorar la qualitat de vida dels pares residents a la comarca del Garraf, i a promocionar Sitges com un lloc de turisme familiar alhora que es potencia el turisme d'oci nocturn.

Concretament, l'estudi realitzat té per objectiu analitzar la possibilitat d'establir una ludoteca quadrilingüe a Sitges amb horari 24 hores, basant-se en el projecte educatiu del mètode Decroly.

Per una banda hi ha una introducció al món empresarial, d'oci i turístic. Per l'altre, amb el pla d'empresa s'analitza la supervivència del negoci i es detallen les característiques que té la ludoteca d'acord amb les preferències dels futurs clients.

Castellà: En este trabajo se plantea un proyecto destinado a mejorar la calidad de vida de los padres residentes en la comarca del Garraf, y a promocionar Sitges como un sitio de turismo familiar, a la vez que se potencia el turismo de ocio nocturno.

Concretamente, el estudio realizado consiste en analizar la posibilidad de establecer una ludoteca cuadrilingüe en Sitges con horario 24 horas, basándose en proyecto educativo del método Decroly. Por un lado, hay una introducción al mundo empresarial, de ocio y turístico. Por el otro, con el plan de empresa se analiza la supervivencia del negocio y se detallan las características que tiene la ludoteca, de acuerdo con las preferencias de los futuros clientes.

Anglès. This essay presents a project to improve the quality of life of parents living in Garraf, and to promote Sitges as a place for family tourism and at the same time enhance nightlife for tourists. Specifically, the study that has been done, analyzed the possibility of establishing a qua-trilingual playroom in Sitges open 24 hours a day, based on the educational idea Decroly. Firstly, there is a brief introduction to business, leisure and tourism. Followed by, a business plan giving details of the characteristics of the playroom, according to customer preferences including a short analysis looking at ways to ensure the survival of businesses in Sitges.

*“Se puede saber mucho de una ciudad por la manera
en que trata a sus visitantes”*

Mary Knight Potter

Índex

Introducció.....	1
1 Marc teòric.....	4
1.1 Història i definició de ludoteca: institucionalització.....	4
1.1.1 Fonamentació teòrica.....	5
1.1.2 Funcionament de ludoteques nocturnes: models a seguir.....	6
1.2 Els drets humans.....	7
1.2.1 Dret de l'infant al joc.....	7
1.2.2 Dret dels pares a l'oci i al temps lliure.....	8
1.3 Mètode Decroly com a projecte educatiu.....	8
1.4 Turisme a Catalunya.....	10
1.5 Turisme a Sitges.....	11
1.5.1 Oci a Sitges.....	12
1.6 Pla d'empresa i anàlisi de la viabilitat d'un negoci.....	12
2 Idea de projecte.....	13
2.1 Característiques de l'empresa.....	16
2.1.1 Nom comercial.....	16
2.1.2 Horari i edats: justificació.....	17
2.1.3 Necessitats a satisfer que cobreix el negoci.....	17
3 Estudi i anàlisi de la viabilitat del projecte.....	19
3.1 Perfil de l'emprenedor.....	19
3.2 Viabilitat comercial.....	20
3.2.1 Anàlisi de l'entorn general.....	20
3.2.1.1 Entorn econòmic europeu, espanyol i català, i les seves perspectives econòmiques.....	20
3.2.1.2 Entorn social i econòmic del Garraf i perspectives econòmiques.....	21
3.2.1.2.1 Població al Garraf.....	21
3.2.2 Realització del pla de màrqueting.....	22
3.2.2.1 Anàlisi de la competència.....	23
3.2.2.2 Anàlisi dels clients.....	25
3.2.2.2.1 Perfil del consumidor.....	27
3.2.2.3 Estudi de la localització.....	27
3.2.2.3.1 Presentació dels locals candidats.....	27

3.2.2.3.2	Elecció i característiques del local més adient.....	28
3.2.2.4	Anàlisi DAFO.....	30
3.2.2.4.1	Estratègies de l'anàlisi DAFO.....	30
3.2.2.5	Estratègia de segmentació.....	32
3.2.2.6	Estratègia de posicionament.....	32
3.2.2.7	Política de serveis.....	33
3.2.2.8	Política de preus i variables per a la fixació de preus.....	34
3.2.2.8.1	Determinació del preu. Tarifes.....	35
3.2.2.9	Política de comercialització.....	35
3.2.2.10	Política i pla de comunicació.....	36
3.2.2.10.1	Creació logotip i imatge de l'empresa.....	37
3.2.2.10.2	Creació d'una pàgina web i xarxes socials.....	37
3.2.2.11	Barreres del projecte empresarial.....	38
3.3	Línies d'actuació de l'empresa.....	39
3.3.1	Pla de recursos humans i organització.....	39
3.3.1.1	Organigrama de l'empresa.....	40
3.3.1.2	Política dels empleats.....	40
3.3.1.2.1	Sous i salaris dels treballadors.....	41
3.3.2	Valors de l'empresa.....	42
3.4	Viabilitat econòmica i financera.....	42
3.4.1	Inversió de l'empresa. Desemborsament inicial i reformes.....	42
3.4.2	Finançament.....	43
3.4.3	Pla de tresoreria anual.....	44
3.4.3.1	Previsió per als pròxims anys d'acord amb el pla de tresoreria.....	46
3.4.4	Fiscalitat i impostos.....	47
3.4.4.1	Cotització de l'empresari individual a la Seguretat Social.....	47
3.4.4.2	Impost sobre la renda de les persones físiques.....	47
3.4.5	Llindar de rendibilitat o punt mort.....	49
3.4.6	Fluxos nets de caixa.....	50
3.4.6.1	Flux tota de caixa per unitat monetària invertida.....	51
3.4.6.2	Flux mitjà de caixa per unitat monetària invertida.....	52
3.5	Pla jurídic-fiscal.....	52
3.5.1	Constitució formal de l'empresa: elecció de la forma jurídica.....	53
3.5.2	Tràmits documentals.....	54

3.6 Model canvas.....	54
4 Expectatives de futur de l'empresa.....	55
5 Conclusions.....	56
6 Futures línies d'investigació.....	57
Fonts d'informació.....	58
Annexos	

Introducció

Realitzar un Treball de Recerca suposa molta dedicació, per tant, val la pena escollir un tema que et garanteixi satisfacció personal durant el transcurs d'aquest.

El meu treball es titula “Turisme sitgetà: residents i visitants”. Aquest títol centra l'atenció en el turisme i indica que aquest, el poden realitzar tant els ciutadans del poble com els turistes que el visiten.

El subtítol que té és “Projecte de creació d'una empresa”. Es crearà una ludoteca quadrilingüe a Sitges amb horari diürn i 24 hores els divendres i dissabtes, ja que gràcies a aquest negoci es donaran facilitats als pares, perquè gaudeixin del turisme, que és un bé molt preat.

He escollit aquest tema perquè sempre he tingut inquietud per temes empresarials i econòmics, i per poder adquirir nous coneixements relacionats amb aquest àmbit. També perquè el resultat de la recerca no sigui únicament un treball monogràfic sense gaire anàlisi, sinó una investigació on predomini la part pràctica. És per això que crear una empresa em va semblar la idea més adient a aquestes exigències personals.

Inicialment, volia crear una llar d'infants, el problema era la restricció en els horaris que marca la legislació, per això aquesta opció la vaig rebutjar, ja que no podria oferir nocturnitat. També, vaig desestimar l'opció de crear una escola d'idiomes, perquè no ajudaria a Sitges a crear més turisme, ni tindria cap relació amb el sector. És per aquest motiu, que finalment vaig decidir crear una ludoteca, ja que s'adaptava als requisits que es plantejaven inicialment.

Per una banda, les hipòtesis¹ d'aquest treball formulades en forma de preguntes són:

- Pregunta 1: És viable una ludoteca quadrilingüe situada a Sitges amb horari diürn i 24 hores els divendres i dissabtes, dirigida tant a residents com a turistes?²
- Pregunta 2: S'aconseguiria una bona rendibilitat en l'activitat econòmica empresarial de la ludoteca en 10 anys?
- Pregunta 3: Els residents a la comarca del Garraf farien més vida social si existís aquest tipus d'empresa?

¹ Les hipòtesis es formulen en forma de preguntes, ja que inicialment, per fer una hipòtesi, cal conèixer molt bé el tema per donar una solidesa científica a la solució inicial d'aquesta. Com que això no passa, sinó que els coneixements són pràcticament nuls, s'ha optat per formular preguntes i buscar una resposta.

² Basant-me en el tòpic que Sitges viu del turisme.

- Pregunta 4: Si es crea un negoci d'aquestes característiques, els turistes veurien Sitges com un poble prou adaptat al turisme familiar, i per tant el recomanarien?

Per l'altra, m'he plantejat els següents objectius:

- Donar una solució a les dificultats per compaginar la vida d'oci i laboral amb la familiar, dels pares residents a la comarca del Garraf.
- Aportar un projecte empresarial per promocionar Sitges com una destinació de turisme familiar durant el dia, i alhora potenciar el turisme d'oci nocturn.³
- Posar-me a prova per saber si puc realitzar amb èxit, un treball d'aquestes característiques.

L'estructura del treball és senzilla, en primer lloc, hi ha un marc teòric on s'expliquen tots aquells conceptes necessaris a tenir en compte per a la futura investigació, i que estan desenvolupats a la part pràctica.

A continuació, s'explica la idea de projecte, seguit de l'anàlisi de la viabilitat del projecte. En aquest apartat es desglossa tot l'estudi començant per l'entorn econòmic, seguit del pla de màrqueting, les línies d'actuació de l'empresa, la viabilitat econòmica, el pla jurídic-fiscal i el model Canvas. Tot seguit, es detallen les expectatives de futur de l'empresa.

Finalment, apareixen les conclusions i les futures línies d'investigació.

Metodologia

Durant l'estiu, s'ha realitzat el marc teòric i la majoria de la part pràctica. S'ha dedicat un parell d'hores o tres diàries des del mes de juny fins al setembre, i un cop començat el curs, es va reduir la dedicació als caps de setmana, per realitzar la part que faltava i donar els últims retocs.

Per dur a terme aquest treball, es necessiten uns coneixements previs sobre el món laboral i legislatiu, per això s'han utilitzat dues vies per extreure aquesta informació. La primera prové de fonts bibliogràfiques, mapes, diaris i gràfics. La finalitat d'aquesta era per veure de primera

³ Per una banda, al març del 2003, Sitges va començar a estudiar potenciar el turisme familiar, ja que consideraven que aquest sector no estava prou consolidat al municipi. Per l'altra, l'oci nocturn és un dels punts forts de Sitges, ja que aporten molts ingressos al poble alhora que produeix prestigi.

mà, dubtes que es qüestionaven i impediien seguir la recerca. La segona via són les consultes i entrevistes amb persones amb coneixement de l'àmbit, per poder fer la part pràctica del treball.

Per una banda, el marc teòric s'ha dut a terme, a partir del buidatge de la informació exposada a tres taules rodones, que es van fer a la comarca del Garraf, a les quals es va assistir⁴, on la Doctora Elisenda Paluzie, degana de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona, va estar-hi present. La primera es va realitzar a l'Hotel Avinguda Sofia de Sitges el 19 de juny del 2014 a les 12h, i tractava dels nous escenaris de creixement econòmic al Penedès i al Garraf. Les altres dues es van fer el 3 de juliol de 2014 a les 10:30h, al restaurant La Cucanya de Vilanova, on es va parlar del futur de les petites i les mitjanes empreses. Gràcies a la participació en aquestes conferències, es van adquirir coneixements necessaris per a la recerca.

Per un costat, també s'ha realitzat el marc teòric gràcies a un assessorament constant per part de Cati Jerez, una treballadora de temes socials i de la pau, també de la Universitat de Barcelona.

La part pràctica, s'ha realitzat a través de llibres, i de professionals del tema, com en Javier Plaza, professor de la Universitat Abat Oliba CEU, que ha supervisat el pla de màrqueting i Renata Bedós, treballadora del Centre d'Iniciatives Econòmiques de Sitges, que ha guiat el pla d'empresa. També s'ha visitat l'Agència tributària, la Tresoreria General i la Immobiliària Llars.net, situades a Vilanova i la Geltrú; l'Oficina d'Atenció Ciutadana i l'Oficina de Turisme de Sitges; i finalment l'Oficina de Gestió Empresarial a Barcelona.

S'han realitzat enquestes als pares residents al Garraf per adaptar el negoci a les seves necessitats; i a turistes que van visitar Sitges per veure quina imatge tenen del negoci que es proposa i si l'utilitzarien. A més a més, s'han fet entrevistes a dues treballadores de ludoteques que ofereixen horari nocturn, i a una clienta de la ludoteca municipal de Sitges. D'aquesta manera es perfeccionen aspectes que no funcionen en negocis reals. Finalment, es va entrevistar a la regidora de cooperació, joventut i cultura de l'Ajuntament de Sitges, la Mireia Rossell i Pascual, per així donar validesa a algunes decisions que es prenen.

Han sorgit una sèrie d'entrebancs durant el transcurs del treball, ja que hi havia molts centres que no han proporcionat informació, i ha estat difícil analitzar la competència. Així mateix, el pla econòmic i financer ha costat dur-lo a terme, donat que hi ha una constant reforma de la legislació i la burocràcia, i era complicat diferenciar la informació fiable i la que no ho és.

⁴ La primera a l'Hotel Avinguda Sofia el 19 de juny de 2014 a les 12h, basada en nous models de creixement econòmic al Garraf i Penedès; i la segona al Restaurant la Cucanya de Vilanova el 3 de juliol de 2014 a les 10:30h.

1. Marc teòric

A continuació, hi ha una breu introducció de tots aquells conceptes i temes, que cal tenir presents per a la interpretació de la part pràctica del treball, que apareix posteriorment.

1.1 Història i definició de ludoteca: institucionalització

Una ludoteca és un espai organitzat, destinat al desenvolupament integral dels nens⁵, que duu a terme un projecte socioeducatiu. El seu objectiu és garantir el dret de l'infant al joc i l'oci, i té una finalitat recreativa, educativa, cívica i cultural.

En aquest centre, es realitzen activitats adreçades a nens entre els 0 i els 18 anys, i està dirigit per professionals, on es treballa la psicomotricitat, la pedagogia i la participació dels menors.

Segons on es busqui el significat de la paraula “ludoteca” poden haver-hi variacions. Per una banda hi ha la definició de l'enciclopèdia Catalana:

“Institucions independents o estar al servei d'esplais, escoles, biblioteques, centres cívics, centres d'animació o altres institucions socioculturals. Són institucions recreatives i culturals especialment pensades per tal de desenvolupar la personalitat del nen, principalment per mitjà del joc i la joguina.”⁶

Per l'altra banda ATZAR (Associació de ludotecaris i ludotecàries de Catalunya), creada l'any 1992, defineix “ludoteca” com:

“Equipament dirigit per un equip estable de professionals, els ludotecaris, amb un projecte educatiu específic a través del joc i la joguina. La ludoteca compta amb un fons lúdic significatiu, té voluntat de servei públic i utilitza la joguina com una de les principals eines d'intervenció educativa, social i cultural.”⁷

La primera ludoteca va sorgir a “Los Ángeles”, Califòrnia. Aquest centre simulava una biblioteca de préstec, però en lloc de llibres deixava jocs, a fi que els nens els utilitzessin a casa.

⁵ Per fer llegible el treball, s'ha optat per utilitzar el gènere gramatical neutre, sense que, en cap cas, es denoti una discriminació cap al gènere femení.

⁶ Definició extreta de: <http://www.enciclopedia.cat>

⁷ Definició extreta de: <https://atzar.wordpress.com/>

Amb la publicació de “La Carta de los Derechos del niño”⁸, les ludoteques, juntament amb l’UNESCO, van començar un procés d’expansió.

El 15 de novembre del 1980, es va inaugurar la primera ludoteca a l’estat espanyol, anomenada “Margarida Bedòs”, a Sabadell. Posteriorment va aparèixer “La Guineu”, que es va convertir en la primera ludoteca a la ciutat de Barcelona.

Les institucions destaquen la importància de les ludoteques, ja que allà s’atorguen a la infància les destreses socials i cognitives necessàries per al desenvolupament òptim dels nens. Això provoca que els adults cada cop donin més importància a la formació, sent aquesta més completa i necessària per integrar als nens a la societat actual. Tal com també defensa la regidora de cultura, cooperació i joventut, la Mireia Rossell i Pascual, a l’entrevista que es va realitzar⁹. Ella remarca que quan es parla d’educació, mai és suficient tot el que es realitza i cal fer un salt important per adaptar-se a la situació actual.

Avui dia, les ludoteques a Espanya, estan orientades a compensar desigualtats econòmiques, culturals i socials. Dins del país han patit un desenvolupament desigual, depenent de l’esforç que ha realitzat cada comunitat autònoma per implantar-les. Catalunya, comunitat pionera en impulsar-les a través de la Xarxa de Ludoteques a principi dels 80, arriba al 2009 amb la legislació més actualitzada d’Espanya fins al moment. Des de l’ajuntament de Barcelona es va donar suport a les ludoteques, caracteritzant-les com un espai d’educació dirigit al temps lliure.

1.1.1 Fonamentació teòrica

El joc es presenta com una activitat permanent a la formació continua de les persones i l’evolució de la societat.

Avui dia, el fenomen “joc” té un significat profund per a l’home, ja que jugant s’arriba a adquirir l’equilibri psicològic necessari per tenir una vida harmònica i aconseguir un desenvolupament integral com a persona.

Durant la infància, l’activitat lúdica és una part important del comportament infantil i duu a terme un paper fonamental en el desenvolupament. Gràcies al joc s’adquireix autonomia, a més de contribuir a la formació de la personalitat.

⁸ La qual va ser aprovada per les Nacions Unides l’any 1959.

⁹ Veure annex entrevista realitzada a Mireia Rossell i Pascual (A.I)

Jugant, s'acostuma a saber guanyar i perdre, a sumar el propi esforç i l'esforç del grup, a fer equip i a ser més solidari, donat que la dinàmica del joc així ho demana. Per tant, hi ha un vincle entre un correcte desenvolupament de les capacitats i el comportament dels nens, lligat al joc.

1.1.2 Funcionament de ludoteques nocturnes: models a seguir

Suècia és un país de referència respecte al model de conciliació laboral i familiar, i està al capdavant de la llista de benestar infantil. Ofereix nombrosos centres on es poden deixar als nens a dormir i anar a treballar sense preocupacions. A més, és un dels països del nord d'Europa que millor porta la crisi econòmica.

*“Al principi va ser molt dur portar als meus fills a dormir a un altre lloc, em trencava el cor”.*¹⁰
Aquests centres obren a les sis de la tarda fins a les sis del matí. Els menors arriben per sopar, es renten les dents i escolten un conte abans de dormir. Maria Klytseroff, la mare que s'ha mencionat anteriorment, diu que està encantada amb el servei i gràcies a aquesta flexibilitat pot fer el seu treball amb normalitat.

Suècia té pensades polítiques per fomentar la igualtat entre pares i mares, ja que hi ha pressió perquè la dona treballi. I és aquest un motiu pel qual s'han creat les guarderies nocturnes.

*“Suècia va ser un dels primers països que garantia un augment del treball femení, i per fer això possible, construïm guarderies. Creiem que és important que les famílies combinin la paternitat amb el treball, i això no només inclou als que treballen de 9 a 17h, sinó també als que ho fan fora d'aquest horari regular.”*¹¹

El president de l'Associació Mundial d'Educadors Infants, Juan Sánchez, destaca la importància que els nens acudeixin a centres d'educació a fi que se socialitzin amb altres nens, ja que la personalitat es forma durant els primers anys de vida, d'aquesta manera s'afavoreix al seu desenvolupament psicològic.

Pilar Vera, directora de l'escola infantil Genios, a Alacant, defensa aquest servei que ella mateixa ofereix des de fa quatre anys. Remarca la demanda que hi ha per part dels pares i creu que és un negoci del qual sempre se'n traurà profit. Per aquest motiu, remarca que s'ha d'oferir un horari flexible que beneficiï als pares però que alhora no perjudiqui els nens.

¹⁰ Paraules que deia Maria Klytseroff, una mare de 39 anys, a un article de la BBC extret de <http://www.bbc.co.uk/>

¹¹ Paraules pronunciades per la ministra sueca d'igualtat de gènere, Maria Arnholm. Extret de: <http://www.bbc.co.uk/>

Fins a les 10 de la nit la guarderia està oberta a fi que els pares deixin als seus fills, a partir d'aquesta hora tanquen i no tornen a obrir fins a dos quarts de vuit, ja que d'aquesta manera no s'interromp el descans.

1.2 Els drets humans

Els drets humans es poden definir com aquelles llibertats o reivindicacions, que corresponen a tota persona pel fet de la seva condició humana. Per aquest motiu, tot ésser humà és titular de drets, s'han de posseir sense cap tipus de discriminació, i són igualitàriament aplicables a tothom per garantir una vida digna.

La idea dels drets humans va sorgir per la necessitat de protegir a l'individu contra l'ús arbitrari de l'estat. Tot i això, és obligació de l'Estat adoptar les mesures necessàries a fi que tots els drets es portin a terme i es compleixin.

1.2.1 Dret de l'infant al joc

Els infants tenen molts drets, necessaris per al seu desenvolupament i creixement personal. Però per dur a terme aquest treball cal destacar el dret de l'infant al joc¹², ja que té un paper molt important durant el transcurs d'aquest.

Tots els infants han de poder gaudir d'un temps d'oci i descans, ja que és imprescindible per desenvolupar-se com a persones. Es considera el joc com un dret per a tota la vida, perquè aquest converteix a les persones en ciutadans compromesos, crítics, positius i alegres.

Els nens han de jugar per representar els seus problemes i superar els traumes que tenen durant la seva vida. El joc ajuda a tenir una vida adulta més sana, són múltiples els beneficis que té.

Però perquè això sigui possible, és necessari assegurar unes determinades condicions: espais adequats i segurs, materials lúdics i joguines amb qualitat pedagògica entre d'altres. Aquestes condicions han de ser promogudes pels diferents agents socials i garantides per les administracions públiques.

¹² El dret de l'infant al joc està inclòs a l'article 31 de la Convenció sobre els Drets de l'Infant, per Nacions Unides el 20 de novembre de 1989.

1.2.2 Dret dels pares a l'oci i al temps lliure

No només els infants tenen dret al joc, també les persones adultes han de poder desconnectar del treball i gaudir d'un descans, on puguin realitzar diferents activitats i satisfer les seves necessitats personals¹³. Segons l'article 24, dels drets humans: “*Toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre.*”¹⁴

És important tenir present aquest dret, ja que encara que sembla no tenir molta importància, és imprescindible per garantir la felicitat de cada individu.

1.3 Mètode Decroly com a projecte educatiu

El mètode Decroly¹⁵ va ser creat al segle XIX per Ovide Decroly, un pedagog nascut en un poble de Flandes. És un mètode d'ensenyament que el va proposar per dur-lo a terme com a projecte educatiu i implantar-lo a les escoles¹⁶. Va ser el primer a definir el concepte de globalització en un àmbit pedagògic i psicològic, que afirma que el pensament dels nens és sintètic i no analític. L'infant, per tant, mostra interès per tot allò que l'envolta, per això, va promoure una educació adaptada a les capacitats de cadascú¹⁷.

Defensa un procés d'ensenyament basat en 3 fases segons els interessos dels nens: L'observació, l'associació i l'expressió. Decroly observant als infants, va mostrar la importància dels primers anys de vida, ja que en aquesta etapa s'aprèn a comprendre el món i a expressar idees. Amb l'associació es facilita l'abstracció i els diferents tipus de llenguatges expressius. I finalment, l'expressió que els permet connectar la representació cognitiva amb la realitat, i comunicar la seva experiència.

¹³ El dret que regula el gaudi de l'oci i el temps lliure es troba a la “Declaració Universal de Drets Humans”, document adoptat i proclamat per l'Assemblea General de les Nacions Unides el 10 de desembre de 1948.

¹⁴ Extret de: <http://es.scribd.com/doc/40291312/Lista-de-Los-Derechos-Humanos> el dia 5 de setembre del 2014

¹⁵ El mètode Decroly és la proposta que s'utilitza com a projecte educatiu a l'empresa, que es desenvoluparà a continuació, per donar validesa pedagògica i educativa a les activitats que es duen a terme, i que crea un valor afegit al negoci. S'ha escollit aquest i no un altre, per la riquesa pedagògica del mateix mètode oferint moltes vies per ajudar al desenvolupament dels nens des de petits. També per la relació que pot tenir aquest mètode amb l'ensenyament de llengües estrangeres. Tot i això, no se segueix aquest mètode del tot sinó que es reben influències.

¹⁶ Encara que vagi dirigit a escoles primàries i secundàries, les idees que defensa s'apliquen a les activitats que es duen a terme a la ludoteca, que com ja s'ha dit, es crearà a continuació.

¹⁷ El mètode Decroly remarca que els procediments d'ensenyament haurien de ser flexibles, és a dir, haurien de modificar-se i adaptar-se a totes les mentalitats. La individualització de l'aprenentatge és la clau per aconseguir un bon ensenyament.

Els fonaments psicofisiològics d'aquest mètode són:

- El mestre ha de crear en el nen un hàbit i el gust per treballar i l'estudi.
- El professor durant l'ensenyament ha de parlar poc. Ell considera que l'ensenyament teòric és còmode per al mestre però difícil per a l'alumne.
- Rebutja la disciplina rígida, ja que evita el seu desenvolupament
- Organització de l'ambient a fi que el nen trobi allà les motivacions adequades a les seves curiositats naturals.

Relacionant aquest mètode amb l'aprenentatge de llengües, Decroly afirmava que per a l'adquisició d'un nou llenguatge resulta important que les paraules acompanyin als fets, i no que els precedeixin. Per això, cal incloure'l a la vida quotidiana com una cosa necessària i normal. Els passos per aprendre una llengua són: memorització d'una frase, anàlisi de cada paraula, descobriment de les síl·labes i sons, lectura silenciosa i estudi deductiu.

Aquest procés queda afavorit amb la incorporació de jocs¹⁸ que reforcen la memòria visual. Per aquest motiu, Decroly proposa una escola activa on la principal eina d'aprenentatge sigui el joc. Segueix un mètode basat en la lectura ideo-visual, començant per paraules i centrant l'interès en la vista més que en l'oïda.



Il·lustració 1 Extreta de la pàgina web www.slideshare.net. Mètode ideo-visual.

A Espanya hi ha escoles que segueixen el mètode Decroly: El “Colegio Decroly” a Madrid, el “Colegio Decroly” a San Cristobal de la Laguna a Tenerife, i “l’Escola Decroly” a Barcelona.

¹⁸ Per a ell, la primera eina d'aprenentatge és el joc, que segueix una línia pedagògica mitjançant tallers d'exploració, manipulació i percepció.

1.4 Turisme a Catalunya

Al llarg de la darrera dècada, el turisme a Catalunya va mantenir un ritme creixent fins al començament de la crisi econòmica. La bona marxa del sector turístic va quedar frenada, en conseqüència va disminuir el nombre de turistes que visitava la comunitat. Per tant, es va crear un turista més exigent, volia minvar el cost del viatge i gaudir dels mateixos luxes. Catalunya es va veure atrapada i va haver de cercar solucions.

Per una banda, va reduir les distàncies entre països facilitant la comunicació i va canviar la forma de fer vacances, amb períodes més curts i més repetits.

Per l'altra, va fer un plantejament viable a llarg termini a fi que el visitant percebi l'autenticitat de la destinació i gaudeixi del seu temps.

Per tant, es comença a establir una intensa coordinació en la cadena de valor del turisme. Cal saber que demana el visitant, ja que sense un sistema de coneixement, no es poden definir les estratègies adequades per afrontar les noves necessitats i exigències del mercat.

El turisme té un paper molt important en les economies de les destinacions turístiques, a Catalunya el seu pes econòmic està al voltant de l'11%. Gràcies a ell s'estabilitza l'economia i s'aconsegueix l'equilibri territorial en temps de crisi.

Catalunya és la principal àrea turística del món segons les previsions de l'Organització Mundial del Turisme (OMT) l'any 2011. Per això, Catalunya vol continuar sent una destinació capdavantera a escala mundial. La comunitat rep al voltant de 26 milions de turistes anuals, dels quals 14 milions són estrangers.

Es vol aconseguir la complementarietat entre els mercats madurs i els emergents, ja que els primers augmentaran l'oferta turística, i els segons donaran suport als mercats de gran potencial.

A partir del desenvolupament de plans de foment turístic territorials i de l'impuls de noves infraestructures, Catalunya es tornarà a convertir en un model de referència turística a Europa i també, a la resta del món.

1.5 Turisme a Sitges

Sitges, també conegut com a *Costa de Barcelona*, és un poble situat a la comarca del Garraf, que forma part de la província de Barcelona. És una vila que segueix la línia de la costa, però que en els darrers anys, s'ha anat expandint cap a l'interior. Té al voltant de 43,85 km² i un total de 27.000 habitants, xifra que s'incrementa en èpoques festives o de vacances. Gaudeix de molt bona comunicació en tren, cotxe o autobús, i està a 40 km de distància de Barcelona. El clima mediterrani que té, varia entre els 10 i els 15 graus a l'hivern, i entre els 25 i 30 a l'estiu.

Sitges és una de les destinacions preferides pel turisme internacional, tot i que la majoria que el visita procedeix d'Espanya o d'altres països europeus. Sobretot per les figures il·lustratives que van deixar petjada al poble, com el pintor Santiago Rusiñol, l'escultor Pere Jou o Bacardi.

Un 75% de la riquesa que es genera a Sitges prové del sector terciari, que al ser molt potent és el que millor ha resistit la crisi econòmica, un 80% del PIB¹⁹ procedeix del turisme. És el poble que més ha invertit en aquest àmbit, i per tant el referent de la comarca del Garraf.

L'oficina de Turisme està treballant per tenir un bon turisme i ser reconegut i valorat. Tenen prioritzacions de mercats, en primer lloc el mercat de proximitat, el Català, a continuació el mercat espanyol, seguit de l'europeu i els emergents.

Sitges s'ha consolidat com una destinació de referència en turisme de reunions i congressos, l'any 2013, es van acollir un total de 545 actes. Va generar un impacte econòmic de 44 milions d'euros, dels quals 32'5 milions provenien del turisme de negocis. Actualment però, es treballa per potenciar el turisme familiar, on els nens també tinguin una gran importància, i donar una nova imatge promocional: la nova marca Sitges. Un motiu pel qual aquest tipus de turisme encara no s'ha consolidat, és per la visió que tenen els turistes del poble. Sitges vol ser reconegut com una destinació de qualitat, i posicionar-se com una marca destinada a tot tipus de turisme.

Amb aquesta nova visió es pretén aconseguir, que algunes de les festes de Sitges es consolidin com a atractiu turístic familiar, com pot ser el carnaval o la festa major. A més, es vol desestacionalitzar la demanda, i generar més activitat els mesos entre octubre i maig. *“Cal posar el ciment per fer un turisme de qualitat, no s'ha de baixar el prestigi. Fins al moment s'ha comprovat que el producte de qualitat funciona molt bé i té una gran demanda”*²⁰.

¹⁹ El Producte Interior Brut (PIB) és una magnitud macroeconòmica que expressa el valor monetari de la producció de béns i serveis de demanda final d'un país o regió durant un període determinat de temps.

²⁰ Paraules pronunciades per l'alcalde de Sitges, Miquel Forn i Fusté, a la Taula Rodona sobre nous escenaris de creixement econòmic al Penedès i al Garraf, realitzada el 19 de juny del 2014 a l'Hotel avinguda Sofia.

1.5.1 Oci a Sitges

Sitges és un poble amb encant, les platges, les festes populars i la gastronomia, són el que més atrau. Sempre s'ha creat un vincle entre Sitges i l'oci, segons el calendari de festes i activitats del 2015, són moltes les activitats que es poden realitzar al municipi²¹.

Es pot gaudir de moltes activitats diürnes, però Sitges està considerada una de les localitats pioneres en els locals d'oci nocturn, començant a créixer a finals dels anys 60. Les principals activitats nocturnes es duen a terme al Carrer dos de maig o Carrer del Pecat, on hi ha una gran concentració de bars. També es pot gaudir d'una àmplia oferta de restaurants al Port d'Aiguadolç.

Sitges intenta seguir en posicions altes tot reforçant aquest sector a través de l'Associació d'Establiments d'Oci Nocturn, que té suport del Gremi d'Hostaleria de Sitges, i suposa el 90% de total dels establiments d'aquest àmbit. El principal objectiu, segons Britt Prange, presidenta de l'Associació, és sumar esforços entre tots per millorar la qualitat dels serveis que s'ofereixen. L'exalcalde, Jordi Baijet, va remarcar la importància d'aquesta associació, ja que va ser fonamental per desenvolupar el turisme a Sitges en les darreres dècades. Joan Anton Matas, president del Gremi d'Hostaleria, va dir que el sector de l'oci nocturn i el turístic estaven en constant transformació.

1.6 Pla d'empresa i anàlisi de la viabilitat d'un negoci

Per una banda, el pla d'empresa és un document on es descriu i s'analitza una idea de negoci. És una eina que ajuda a desenvolupar de manera més profunda la intuïció de l'emprenedor, posant per escrit els passos necessaris per dur a terme la idea. D'aquesta manera, es pot detectar si hi ha algun error o si el plantejament no és correcte, per augmentar les possibilitats d'èxit al negoci.

Per l'altra, un estudi de viabilitat, consisteix en la recopilació, l'anàlisi i l'avaluació de diferents tipus d'informació, per determinar si s'ha d'establir o no una empresa. Pretén ser un estudi que serveix de referència per saber si la idea de negoci és econòmicament i comercialment possible o no. A línies generals, els apartats que s'han de dur a terme en un pla d'empresa són: anàlisi del mercat, pla de màrqueting, pla d'operacions, pla financer i tràmits.

²¹ Veure annex calendari d'activitats i festes que es realitzaran a Sitges l'any 2015 (A.II)

2.Idea de projecte

L'empresa que es vol iniciar a Sitges és una ludoteca, el nom comercial escollit és: Ludoteca La Gresca²². Aquesta ludoteca té unes certes particularitats, ofereix un horari nocturn els dissabtes i el francès i l'anglès com a llengües estrangeres. Té objectius generals com la integració de nens i proporcionar material lúdic als infants minusvàlids, i objectius específics com augmentar la comunicació i millorar les relacions interpersonals. S'utilitza també el mètode Decroly com eina d'aprenentatge i projecte educatiu. El motiu pel qual s'han escollit aquestes opcions es detallen a continuació.

Perquè una ludoteca?

En primer lloc, per adaptar el municipi a les demandes del turisme familiar, tant com al turisme de convencions o d'activitats d'oci. D'aquesta manera, i gràcies a l'horari flexible que s'ofereix, els turistes i residents al Garraf amb fills poden gaudir de Sitges sense preocupacions. Tot i que serà el client que viu a la comarca, el que farà que l'empresa sobrevisqui.

Per altra banda, cal donar importància al joc durant l'època de creixement, ja que serveix per desenvolupar el caràcter i crear motivacions.

Perquè a Sitges?

El primer motiu pel qual s'ha escollit Sitges per crear l'empresa, és perquè el municipi és el referent turístic de Catalunya. La comunitat autònoma és un dels llocs més visitats pels turistes nacionals i internacionals.

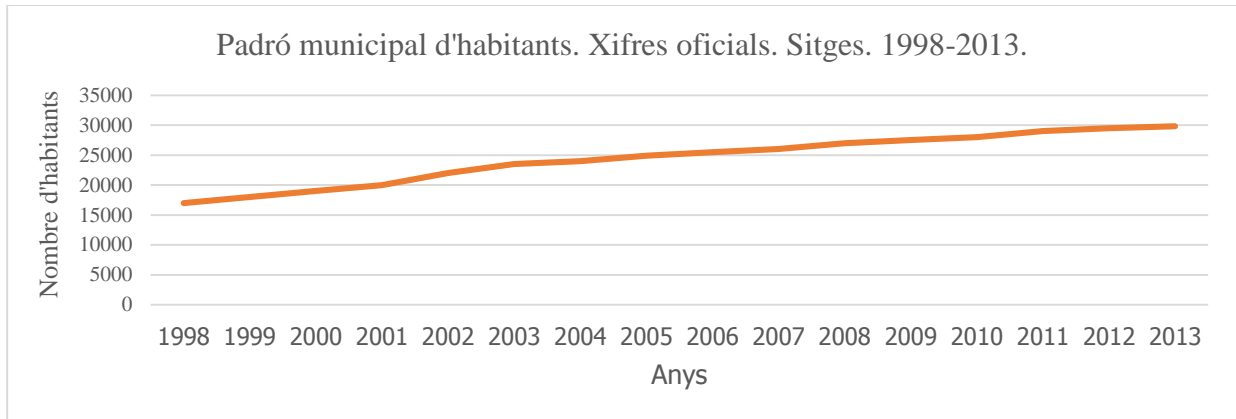
Com s'ha dit a la introducció, un objectiu és proposar Sitges com una destinació turística per a famílies que vulguin gaudir del poble, sense haver de preocupar-se dels fills ni descartar l'opció de fer turisme aquí, per a manca d'activitats dirigides als infants.

Un altre motiu pel qual la ludoteca se situaria a Sitges, és perquè no es veu una conseqüència directa de la crisi que pateix el país, potser això seria una dada positiva que podria donar bons resultats a l'anàlisi de la viabilitat de l'empresa. *“Encara que el preu per m² és el més elevat de la comarca del Garraf, Sitges dona suport a l'emprenedoria, i ofereix facilitats per iniciar*

²² Veure l'apartat 2.1.1 Nom comercial

negocis.”²³ Tal com diu la Mireia Rossell i Pascual, regidora de cultura, joventut i cooperació de l'ajuntament de Sitges, a l'entrevista que s'ha realitzat²⁴, Sitges dona molt suport a les empreses i als nous projectes i s'han creat entitats precisament per això.

Com es veu al gràfic següent, la població de Sitges augmenta progressivament cada any. S'estima que continuarà creixent, i d'aquesta manera augmentarà el possible nombre de consumidors.



Il·lustració 2 Font pròpia basada en IDESCAT, padró municipal d'habitants

Perquè el francès i l'anglès com a llengües estrangeres?

Es vol incentivar l'aprenentatge de llengües estrangeres als nens, ja que s'ha demostrat que és la millor època per estudiar-les, a més de ser un valor afegit al negoci. L'objectiu és formar als infants no únicament amb vocabulari i gramàtica, sinó també amb aspectes culturals. Es vol que els infants aprenguin una tercera i quarta llengua²⁵ i siguin més competitius en un futur.

“Algunos estudios resaltan las ventajas de ser bilingüe, incluso desde niños. Una investigación llevada a cabo por Poulin-Dubois, analizando a 63 niños de 24 meses, concluye que los niños bilingües no sólo presentan beneficios cognitivos, sino que además ya presentaban destreza al cambiar de un idioma a otro.”²⁶

En primer lloc s'ofereix l'anglès com a llengua estrangera, ja que cada vegada hi ha una major demanda i exigència per part de les empreses, al ser considerat un idioma universal.

²³ Paraules pronunciades per l'alcalde de Sitges, Miquel Forn i Fusté, a la Taula Rodona nous escenaris de creixement econòmic al Penedès i al Garraf, realitzada el 19 de juny a l'Hotel avinguda Sofia.

²⁴ Veure annex entrevista a Mireia Rosell i Pascual (A.I)

²⁵ Considerant el català i el castellà com a primera i segona llengua respectivament.

²⁶ Extret de la font: MIGUEL PÉREZ. *About.com trabajo y empleo. Ventajas de ser bilingüe/bicultural.* http://trabajo.about.com/od/Ventajas_espanol_ingles/a/Ventajas-De-Ser-Biling-Ue-Bicultural.htm 17/07/2014

L'any 2012, The Economist Intelligence Unit²⁷, va publicar un estudi que deia que un 70% dels executius creia necessari que el personal dominés l'anglès. És un idioma quasi imprescindible per a qualsevol persona que vulgui entrar en el món laboral. La ludoteca també ofereix el francès com a llengua estrangera. És l'única que es pot parlar en tots els països del món, sent la novena més parlada amb un total de 200 milions de persones.

La decisió d'oferir el francès es basa en els 4.742 turistes francesos que el passat 2013 van visitar l'oficina de turisme de Sitges. Sent aquesta la xifra la més alta respecte als turistes d'altres nacionalitats²⁸.

A la taula següent es veu el percentatge de la població que coneix l'anglès, el francès, el català i el castellà a Catalunya l'any 2013.

Llengües	Entendre'l	Parlar-lo	Llegir-lo	Escriure'l
Català	94,33%	80,39%	82,39%	60,38%
Castellà	99,77%	99,67%	97,42%	95,90%
Anglès	38,39%	30,99%	34,74%	30,56%
Francès	23,91%	16,37%	19,20%	12,79%

Il·lustració 3 Percentatge de la població de 15 anys i més, segons coneixement de llengües Catalunya l'any 2013.
Font pròpia basada en IDESCAT

Com es pot comprovar, el francès és la quarta llengua que més es coneix a Catalunya, no obstant això, només un 24% de la població amb més de 15 anys és capaç d'entendre-la i un 16% de parlar-la. L'altra llengua estrangera, l'anglès, encara que té més protagonisme, només un 39% de les persones l'entén i un 31% la pot parlar.

S'ha d'incentivar des de petits a aprendre altres llengües, aquests dos idiomes poden ser una bona idea, per la proximitat que té Espanya amb França i amb països anglosaxons, i el prestigi que tenen.

Les respostes que s'han obtingut a una enquesta realitzada a pares del Garraf són positives vers la idea inicial, un 27% voldria el francès com a llengua estrangera i un 38% l'anglès. Per part dels turistes, un 45% l'anglès, un 22% el castellà i un 18% el francès²⁹.

²⁷ La *Economist Intelligence Unit* és una empresa independent dins del *Economist Group*, proporciona serveis de predicció i assessorament a través de la investigació i l'anàlisi dels països.

²⁸ Veure annex procedència de les persones ateses per l'Oficina de Turisme de Sitges l'any 2013 (A.III)

²⁹ Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics(A.IV), enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics (A.V)

Perquè horari nocturn i diürn?

Per una banda, es vol potenciar el turisme familiar a Sitges, i no només limitar-se al turisme de convencions o d'oci nocturn³⁰. I per l'altra, donar una opció als pares per poder fer totes les activitats que s'ofereixen al poble, i que no poden realitzar per no saber amb qui deixar als seus fills petits.

Per aquest motiu, la idea d'oferir un horari diürn, dirigida sobretot a pares que viuen a la comarca del Garraf, es basa en la importància que la ludoteca dóna a l'aprenentatge dels nens, i a voler oferir-los, una via fàcil, còmode i segura per tenir temps lliure.

L'horari nocturn, en canvi, no només està dirigit als residents, sinó també als turistes que visiten Sitges. És per això, que s'estableix per la gran demanda d'oci nocturn que hi ha al municipi. Es vol col·laborar amb l'Associació d'Establiments d'Oci Nocturn de Sitges, per augmentar encara més aquestes activitats, i que la riquesa del poble augmenti exponencialment.

A més, no hi ha cap centre al Garraf que ofereixi horari nocturn, el més proper està situat a la ciutat de Barcelona. Per tant, seria un servei innovador a la zona.

2.1 Característiques de l'empresa

A continuació es descriuen aquelles característiques que són necessàries a tenir en compte a l'hora de crear una empresa i per tant analitzar la seva viabilitat.

2.1.1 Nom comercial

El nom comercial que s'ha escollit és "Ludoteca La Gresca"³¹. Per definir un nom, cal haver fet una recerca prèvia, i veure la disponibilitat d'aquest nom. És per això, que cal demanar el registre del nom escollit a l'Oficina Espanyola de Patents i Marques³².

³⁰ Tal com va informar l'Oficina de Turisme de Sitges, remarcant els dos últims com els més habituals al poble.

³¹ Va ser escollit per la germana petita de l'emprenedora.

³² Organisme autònom del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, el qual dóna suport al desenvolupament tecnològic i econòmic donant protecció jurídica a les diferents modalitats de propietat industrial mitjançant la concessió de patents i models d'utilitat, dissenys industrials i marques i noms comercials.

2.1.2 Horari i edats: justificació

L'horari que ofereix l'empresa és un valor afegit que proporciona prestigi i per tant, una major afluència de clientela. La gran majoria dels turistes volen que l'horari sigui diürn i nocturn en època de vacances, i un 42% dels habitants del Garraf prefereixen horari nocturn i diürn durant tot l'any³³. Per tant, l'horari és el següent:

Horari hivern: Entre setmana 17-20h. Dissabte: 10-13h i 17-8h

Horari estiu: Entre setmana 9-15h i 17-20h. Dissabte: 10-13h i 17-8h

Els diumenges l'empresa romandrà tancada, encara que es poden recollir als nens fins a les 8 del matí, ja que aquest horari forma part del nocturn del dissabte.

Les edats a les quals està dirigida la ludoteca és entre 4 i 12 anys. S'han escollit aquestes en primer lloc per les respostes obtingudes a les enquestes, on un 61% dels residents al Garraf tenen fills entre els 4 i els 11 anys. I un 55% dels turistes volen que sigui aquest el rang d'edats que s'ofereixi.

En segon lloc perquè segons el Decret 94/2009 pel qual es regulen les ludoteques³⁴, els nens menors de 3 anys haurien d'anar acompanyats dels pares, i d'aquesta manera no se satisfà la necessitat d'oci dels adults, a més caldria fer moltes reformes per adaptar l'espai, ja que el local hauria de complir unes característiques concretes, i per pressupost i temps, no es pot realitzar.

2.1.3 Necessitats a satisfer que cobreix el negoci

L'empresa cobreix una sèrie de necessitat que es detallen a continuació:

-Necessitats laborals dels progenitors. L'època actual de crisi ha generat que sigui necessària la compatibilitat entre el treball dels pares i la vida dels seus fills. Hi ha un gran nombre d'oficis que requereixen una formació continua, i necessiten temps extra després de la jornada laboral, també han augmentat les exigències horàries en els darrers anys.

³³ Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics(A.IV), i enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics (A.V)

³⁴ Veure annex fragments del Decret 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques, article 5 (A.VI)

-Necessitat d'augmentar el turisme amb nens: Cobrint-la, s'augmentarà el prestigi de Sitges per les famílies que el visitaran. D'aquesta manera es potenciaran les sortides nocturnes, i les activitats familiars durant el dia.³⁵

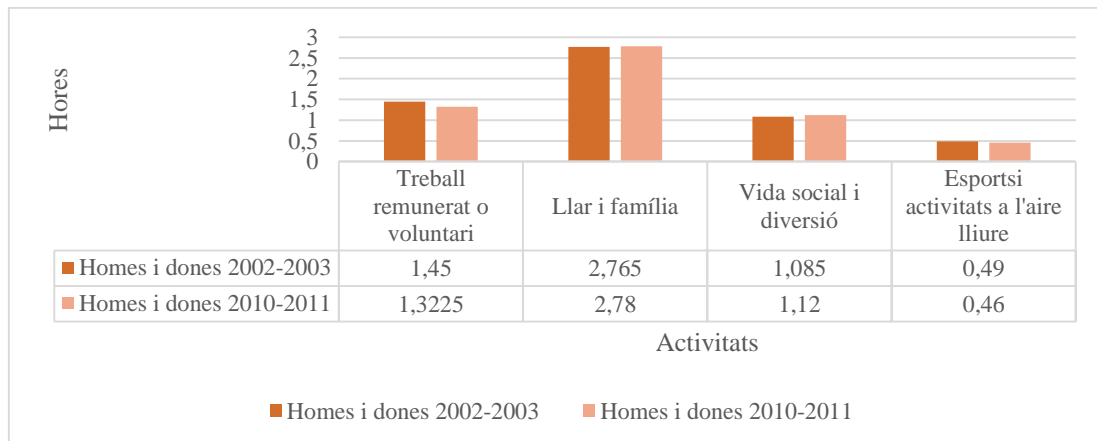
-Necessitats personals dels progenitors. Cal disposar de temps lliure per dedicar-lo a l'oci o a activitats personals, ja que els fills treuen temps.

-Necessitats educatives i socials dels menors. És positiu que els nens adquireixin unes habilitats necessàries per a aprenentatges posteriors. És per aquest motiu, que s'ofereixen dues llengües estrangeres. Així mateix, els infants s'han d'acostumar a relacionar-se amb persones diferents d'ells, ja sigui per sexe, cultura o raça, donat que l'ésser humà realitza al llarg de la seva vida un procés de socialització. És per això que la ludoteca està destinada a visitants i a residents.

-Necessitats sanitàries i d'higiene dels menors. És imprescindible una informació adequada dels costums alimentaris. Si des de petits s'incentiven aquestes necessitats, el nen creixerà educat i sabent els passos a seguir per tenir una bona cura d'ell mateix.

Aquestes necessitats es poden incloure a la piràmide de Maslow³⁶, dins del cinquè esglaió, són necessitats d'autorealització, ja que aporten un grau alt de satisfacció personal a les persones

S'adjunta un gràfic, del 2010-2011, on es veuen representades les activitats diàries, excepte les cures personals, en un dia mitjà per sexe dels habitants de Catalunya.



II·lustració 4 Selecció de les activitats diàries en un dia mitjà, d'acord amb l'estudi que s'està realitzant.

Catalunya 2002-2003 i 2010-2011. Font pròpia basada en IDESCAT

³⁵ Es vol canviar el tipus de turisme que acull Sitges i la visió que tenen els visitants del poble

³⁶ La piràmide de Maslow és una teoria psicològica que va proposar Abraham Maslow l'any 1943, on defensa una jerarquia de les necessitats humanes i que hom hauria de satisfer les necessitats més bàsiques (situades a la part inferior de la piràmide), encara que els humans desenvolupen necessitats més elevades (situades a la part superior de la piràmide).

Encara que la distribució de la jornada és diferent entre homes i dones, s'ajunten ambdós sexes per fer l'estudi³⁷.

Com s'ha vist, encara que s'està patint una crisi econòmica, la vida social, la llar i la família han anat augmentat amb els anys, possiblement si se satisfés aquesta necessitat i es donessin facilitats, la xifra augmentaria exponencialment. El treball remunerat o voluntari ha disminuït en un parell de dècimes entre els anys 2002-2003 i 2010-2011, la crisi és un factor important, ja que cap al 2002-2003 encara no hi havia problemes econòmics. Respecte a la dedicació a la llar i la família, aquesta ha augmentat en 0,015 les hores que es dediquen. La vida social i diversió també ha augmentat en un 0,035 les hores. Els esports i activitats a l'aire lliure han disminuït en 0,03 hores en la darrera enquesta.

A partir d'aquestes dades, es veu com el nombre d'hores dedicades a la vida social i a la diversió ha augmentat lleugerament tot i la crisi econòmica, és per aquest motiu, que donant facilitats es podrien ampliar encara més.

3. Estudi i anàlisi de la viabilitat del projecte

3.1 Perfil de l'emprenedor

“Ser emprenedor és una actitud davant la vida. Un emprenedor no és un savi, un emprenedor és aquell que té un somni, una visió, algun talent innat.”³⁸

L'emprenedora, actual estudiant de segon de batxillerat cursant-lo en modalitat de Ciències Socials. Amb DNI 47327XXXX, té total dependència econòmica en els seus pares. Actualment no treballa i dedica tot el temps a l'estudi.

Busca el profit més gran de les coses i fa tot el possible per sentir-se satisfeta amb el treball realitzat. No obstant això, també és introvertida i sent por vers tot allò que desconeix. Vol créixer com a persona, desenvolupar la seva capacitat d'anàlisi, competències personals i tenir un grau de responsabilitat.

³⁷ Les persones enquestades no són únicament pares, però serveix d'indicador per tenir una idea de com evolucionen alguns atributs a la població.

³⁸ Michael Bloomberg, fundador de Bloomberg, l.p. Obra citada a: F. Giner de la Fuente, M^a de los Angeles Gil, J. “Emprender con ideas innovadoras”, Madrid 2013. Business & Marketing school ESIC, p. 13.

3.2 Viabilitat comercial

En aquesta secció s'estudiarà la viabilitat comercial del projecte que s'ha plantejat, on s'inclouen aquells elements que poden influir sobre l'activitat de l'empresa.

3.2.1 Anàlisi de l'entorn general

Seguidament s'analitza l'entorn general, exactament l'àmbit social i demogràfic, no obstant això, el pes d'aquesta anàlisi recau sobre l'economia i el poder adquisitiu.

“Els entorns són un conjunt de factors socioeconòmics que constitueixen l'estructura d'un país i que influeixen en les decisions, els hàbits de compra, la conducta de les persones i les empreses, i que d'una forma directa o indirecta afecten l'evolució del mercat i per tant del nostre projecte.”³⁹

3.2.1.1 Entorn econòmic europeu, espanyol i català, i les seves perspectives econòmiques

Per una banda, el continent europeu, està en un moment de dificultat econòmica. Es pot veure aquesta afirmació en diversos paràmetres. La inflació⁴⁰ seguirà en nivells molt baixos, -0,5% és el que va caure a l'agost. D'aquesta manera s'afavoreix el manteniment del poder adquisitiu de les rendes dels ciutadans. També es veu aquesta dificultat en l'estancament del PIB, quedant-se en 0,2% durant el segon trimestre del 2014.

Per l'altra banda, l'economia espanyola està intentant superar la crisi econòmica que pateix, encara que els indicadors afirmen que es trigarà encara una dècada. Segons el diari “La Razón” publicat el dissabte 27 de setembre de 2014, Espanya seguirà creixent més del que està previst: un 1,3% aquest any, i un 2% l'any 2015, referint-se a l'expansió de l'economia nacional. Finalment, Catalunya presenta una bona evolució de l'economia, i té molt bones perspectives de futur. S'estima que la recuperació es consolidi a finals del 2014 o principis de 2015⁴¹.

³⁹ V. Valencia, “Entorno, mercado, clientes, producto y precio”, Madrid 2013 Business & Marketing school, p.11.

⁴⁰ La taxa d'inflació interanual és la variació de l'índex de Preus al Consum (IPC) d'un mes respecte l'IPC del mateix mes de l'any anterior.

⁴¹ Veure annex anàlisi de l'entorn econòmic europeu, espanyol i català (A.VII)

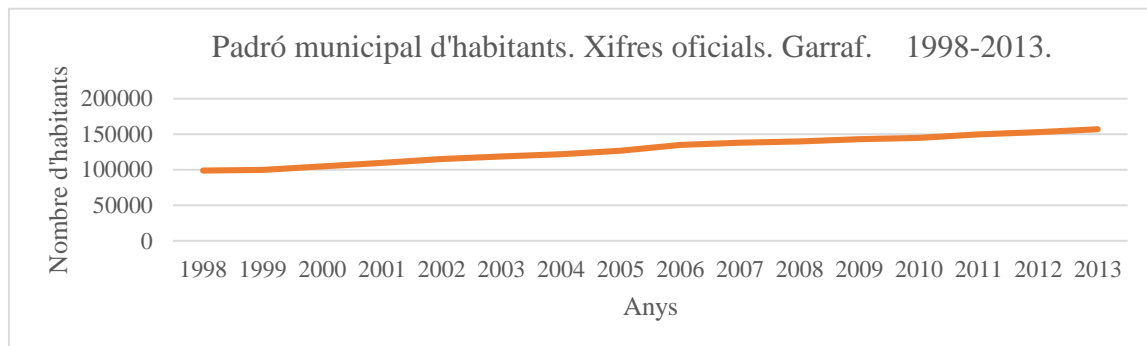
3.2.1.2 Entorn social i econòmic del Garraf i perspectives econòmiques

La comarca del Garraf està formada per 6 municipis, Sitges, Vilanova i la Geltrú, Cubelles, Sant Pere de Ribes, Olivella i Canyelles. Està situada al sud de Barcelona, a 40 km de la capital. Dotada d'una gran xarxa viària, amb una infraestructura turística important i un clima privilegiat durant tot l'any. És per això, que està considerada una comarca que ofereix un turisme atractiu i de qualitat.

El Garraf està esdevenint una comarca residencial, on s'hi ha instal·lat població amb un nivell de renda elevat. El Garraf vol consolidar nous projectes empresarials i nous models productius a fi d'evolucionar i poder superar la crisi econòmica. Pel que fa al període entre el 2001-2016, s'ha fet una hipòtesi des de les institucions, d'un creixement del 2,5% anual de mitjana.

3.2.1.2.1 Població al Garraf

Durant la darrera dècada, el Garraf ha enregistrat un creixement demogràfic alt, gràcies a la transformació de les segones residències en primeres. És la comarca de Barcelona que més població ha guanyat entre el 2003 i el 2013. En el gràfic, es veu visualment l'afirmació anterior:



Il·lustració 5 Font pròpia basada en IDESCAT, padró municipal d'habitants

Entre el 2001 i el 2011, el creixement va ser de 37.014 persones. En conseqüència, la població creix en 3.701 habitants de mitja anualment. Els pròxims 15 anys, la població continuarà creixent tal com s'espera, i s'arribarà a situar entre els 165.000 habitants.

Cal parar atenció a les xifres que més interessin, a les que afectaran directament al negoci. L'any 2013, al Garraf hi havia 24.434 habitants entre 0-14 anys, entre aquest rang està situat el públic objectiu, és a dir, un 20% total de la població resident.

3.2.2 Realització del pla de màrqueting

A continuació es defineix el pla de màrqueting, on se segmenta el mercat per definir l'objectiu de l'empresa. Es duen a terme les polítiques i els plans que el conformen a fi de saber les motivacions dels clients i les característiques que esperen trobar.

Per realitzar el pla de màrqueting s'han fet tres entrevistes que han ajudat a determinar moltes decisions que afecten l'empresa. Per una banda, hi ha l'enquesta realitzada a dues treballadores per veure les opinions que tenen i les seves pròpies experiències, i per altra banda, s'ha realitzat una entrevista a una clienta d'una ludoteca per tal de veure des d'un altre punt de vista la satisfacció del consumidor. D'aquestes entrevistes s'han extret les següents conclusions:

Entrevista treballadora "El barquito de los sueños"⁴²

- La varietat de serveis és una de les coses que més crida l'atenció als pares alhora de dur als seus fills a un centre.
- Oferir horari nocturn és un servei que va sorgir de la demanda dels mateixos clients. La seva empresa sempre procura adaptar-se als clients i a les seves necessitats.
- La publicitat per a l'empresa és molt important, per aquest motiu procuren donar una bona imatge de cara a l'exterior.
- Durant l'estiu és l'època quan més demanda de l'horari nocturn hi ha, ja que tal com han previst, és l'època on els pares realitzen més activitats d'oci. És per això, que aquest servei s'ofereix quan els pares ho sol·liciten, i no pas uns dies fixos de la setmana.

Entrevista treballadora "Escuela infantil dada"⁴³

- La idea d'oferir horari nocturn va sorgir per la localització de l'empresa, el barri on està situada és de nova construcció i les parelles que hi viuen són pares per primer cop, que per inexperiència no saben com conciliar la vida laboral amb la familiar.
- Encara no es poden valorar els resultats del servei d'horari nocturn que ofereixen, ja que fa poc temps que es duu a terme, tot i així, les perspectives són bones.
- Encara que el preu és elevat per al barri on està situat, ja que els sous són baixos, estan treballant per poder reduir les tarifes i així augmentar la demanda.

⁴² Veure annex entrevista treballadora "El barquito de los sueños" (A.VIII)

⁴³ Veure annex entrevista treballadora "Escuela infantil dada" (A.IX)

- A diferència de la treballadora anterior, considera que aquest servei comporta moltes despeses, tot i això el seguirà oferint, ja que la poca clientela que hi ha no la vol perdre i té esperances que augmenti amb el temps

Entrevista clienta de la ludoteca municipal de Sitges “Zona de joc”⁴⁴

- La mala comunicació del que s’ofereix a la ludoteca pot crear confusions, i per tant desagradar als clients. Cal ser precís per procurar que la informació que arriba al públic objectiu és la que realment es vol transmetre
- Les instal·lacions que s’ofereixen són un punt fort de la ludoteca, però per contra, el tracte del personal no va ser del seu gust.

3.2.2.1 Anàlisi de la competència

Es defineix competència com situació d’empreses rivals en un mateix mercat oferint o demandant un mateix producte o servei. Per tal que el negoci funcioni cal analitzar aquesta competència, per posicionar-se en el mercat i ser superiors.

La competència es divideix en diferents grups, segons la influència sobre l’empresa:

- Competència directa, és a dir, empreses en el mateix mercat, amb serveis semblants, que es dirigeixen al mateix perfil de clients. Per tant la competència directa seran totes aquelles ludoteques situades a Sitges.
- Competència indirecta, on s’inclouen les empreses que estan al mateix mercat i que es dirigeixen al mateix perfil de clients, encara que el servei no és del tot igual o no arriba de la mateixa manera. En aquest cas, la competència són les ludoteques situades a altres municipis del Garraf.
- Competència de tercer grau o serveis substitutius. S’inclouen aquí les empreses que ofereixen la mateixa solució a la necessitat. Formen part d’aquest grup els centres infantils. S’inclouen en aquest conjunt els esplais d’estiu, ja que durant aquesta època, sí que seran competència.

⁴⁴ Veure annex entrevista a una clienta de la ludoteca “Zona de joc” (A.X)

Encara que el ventall de competència de la ludoteca diürna és ampli, el servei que s'ofereix de nocturnitat, no en té, ja que no hi ha cap centre que ofereixi un servei semblant.

Els cangurs particulars no es consideren competència, ja que la necessitat de socialització i relació amb altres nens no s'assoliria. Les llars d'infants tampoc perquè ofereixen serveis per a infants entre els 0 i els 3 anys, i la ludoteca està dirigida a un altre rang d'edat.

Per tal d'analitzar a la competència⁴⁵ s'han fet servir dues tècniques.

- Fals client. Simulació d'interès a contractar un servei, per conèixer l'oferta d'activitats, la política de preus etc.
- Observació directa: Valoració de la ubicació, les seves instal·lacions, retolació exterior, la seva imatge...

Analitzant les taules⁴⁶ s'arriba a la conclusió que només hi ha un centre que seria competència directa. Aquest es tracta de la Ludoteca Municipal de Sitges "Zona de joc", situada a 10 minuts caminant de Ludoteca La Gresca. Els preus que ofereixen són molt econòmics i tenen un horari força ampli. Hi ha dues treballadores fixes que realitzen les activitats que es duen a terme. Va dirigida a nens entre 3 i 12 anys

Tot i això, a la comarca del Garraf s'han trobat tres ludoteques més, totes situades a Vilanova i la Geltrú. Aquestes són considerades competència indirecta. Totes ofereixen un horari flexible i adaptable als horaris laborals dels pares, encara que només obren entre setmana i tanquen els mesos d'estiu. Les edats a les quals van dirigides són diverses: entre 3 i 10 anys, entre 0 i 9 i entre 4 i 10 anys.

Finalment, en la competència de tercer grau, es troben tretze centres que ofereixen serveis semblats a la comarca del Garraf. Dins d'aquest grup hi ha força varietat, des de centres que obren entre setmana, fins als que només ho fan els dissabtes. El rang d'edat va des dels 3 anys fins als 17. Es realitzen diverses activitats com tallers, hores de contes o esplais.

⁴⁵ Només es tenen en compte els negocis que ofereixen un servei semblant a 8 d'agost del 2014, no posteriors obertures a aquesta data.

⁴⁶ Veure annex anàlisi de la competència (A.XI)

3.2.2.2 Anàlisi dels clients

En aquest apartat s'analitza un dels aspectes més importants en una empresa: els clients. Es distingeixen dos tipus diferents: per una banda els fills dels pares residents a la comarca del Garraf, i per l'altra els fills dels turistes que visiten Sitges.

Es tractarà de saber que opinen i quines són les seves tendències, per tal de fer una política de màrqueting la més acurada i detallada possible. Per això, s'ha realitzat una enquesta a cada col·lectiu.

Fills dels pares residents a la comarca del Garraf: Aquest col·lectiu serà el client principal. Per aquest motiu, es tenen més presents les seves respostes a l'hora prendre decisions. S'ha realitzat l'enquesta a 583 pares. Per extreure aquesta mostra s'ha seguit una fórmula, d'aquesta manera els resultats obtinguts poden tenir validesa, ja que representen l'opinió de la majoria de la població⁴⁷.

A partir de les respostes obtingudes, es decideixen les característiques de l'empresa, algunes detallades en apartats anteriors. Les conclusions a les quals s'arriben són les següents:

- Un 66% dels pares van tenir al seu fill entre els 20 i els 35 anys.
- Més d'un 50% dels pares no realitzen activitats d'oci per no saber amb qui deixar als fills, això és una dada positiva de cara al negoci. En cas que les realitzin, els nens es queden a cura de cangurs en un 24%, aquests són l'opció més propera al servei que s'ofereix i és comparable.
- Un 43% té activitats de lleure majoritàriament un dissabte, això és també informació bona per a l'empresa, ja que justifica l'horari nocturn dels dissabtes. A més, un 53% les té un parell de cops al mes
- La majoria dels pares mai han portat als seus fills a una ludoteca, només 3 de cada 10 nens. Seria per tant una bona idea per fomentar les ludoteques.
- Quasi tres quartes parts dels pares farien ús de l'horari nocturn que s'ofereix, això indica que realment la població demana un servei com aquest i que segurament tindrà èxit. D'aquests un 81% agafarien l'opció d'àpat durant aquest horari.
- Els pares dels futurs clients creuen que els atributs més importants d'una ludoteca han de ser el personal qualificat, la disponibilitat horària, el tracte del personal i l'ambient.⁴⁸

⁴⁷ Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics (A.IV), enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics (A.V)

⁴⁸ Veure apartat 3.2.2.6 Estratègia de posicionament

- Encara que un 95% desconeix el mètode Decroly, es valora positivament que la ludoteca tingui un projecte educatiu
- Per concloure, i la pregunta més important, un 36% dels pares troba la proposta molt interessant i segur que farien ús del servei. Només un 14% mai l'utilitzarien. Al Garraf, l'any 2013, hi havia 24.434 nens entre 0 i 14 anys. La ludoteca està dirigida a infants entre els 4 i 12 anys, ja que un 45% dels enquestats així ho demanen. Per tant, entre aquest rang, l'any 2013 va haver-hi 14.660 nens aproximadament. D'aquests, uns 5.200 anirien a la ludoteca, que dividits en un exercici econòmic, serien uns 430 cada mes.

Fills dels turistes que visiten Sitges: Els turistes són la segona font d'ingressos del negoci. Per aquest motiu, s'ha realitzat una enquesta a 200 visitants durant els mesos de juliol a novembre. Els resultats extrets són:

- Un 92% dels enquestats és el primer cop que visiten Sitges.
- Més de la meitat es quedaran 1 setmana, un 15% 2 setmanes i un 11% un mes o més.
- Gairebé 4 de cada 10 pares han tingut problemes per realitzar algunes activitats d'oci. Això implica que els turistes no poden realitzar tot allò que desitgen i per tant no gasten tant al poble com voldrien, fet que empitjora l'economia sitgetana.
- Més de la majoria dels turistes farien ús dels serveis que ofereix la ludoteca, concretament uns 24.794 aproximadament. D'aquests només un 14% dels enquestats agafarien l'opció d'àpat, aquesta opció per tant anirà dirigida majoritàriament als residents, i els menjars que s'oferiran s'adaptaran als gustos d'aquests.
- Un 42% dels turistes troben força interessant la proposta i potser farien ús del servei

A partir d'aquests resultats, es veuen les preferències i exigències dels ciutadans. S'elaborarà per tant, un negoci d'acord amb les respostes obtingudes, a fi que tot sigui a gust del consumidor i facin ús del servei.

3.2.2.2.1 Perfil del consumidor

A partir dels resultats es defineix el principal client. Aquest estarà compost per nens entre els 4 i els 12 anys, amb pares entre els 20 i els 35. Els adults es mostren la majoria molt interessats vers l'opció de negoci, i gairebé tots accepten el francès i l'anglès com a llengües estrangeres.

3.2.2.3 Estudi de la localització

D'acord amb els autors Fernando Gil de la Fuente, María de los Angeles Gil Estallo i Jordi Martí Pidelaserra, cal delimitar l'àrea on es localitzarà l'empresa i després el local exacte. I són aquests els passos que s'han dut a terme.

S'han plantejat diverses àrees per localitzar l'empresa, Oasis, Avinguda Sofia i Cases noves. Per ser la més cèntrica i la que més visiten els turistes, es va escollir la de l'Oasis⁴⁹.

3.2.2.3.1 Presentació dels locals candidats

Una ludoteca ha d'ocupar totalment un edifici o una part d'aquest, però independitzat. Totes les ludoteques han de disposar d'un espai de joc, un magatzem, sanitaris, sales taller, àrea d'administració i gestió i una zona d'acollida. L'espai de joc ha de ser com a mínim de 50m².⁵⁰

D'acord amb les característiques esmentades, alguns locals que compleixen aquestes condicions a Sitges dins de la zona, o al voltant, escollida són⁵¹:

- Local comercial en venda o lloguer, passeig Vilafranca, 16. Oasis/La Granja
- Local comercial a lloguer, carrer Parellades

Característiques	Passeig Vilafranca	Carrer parellades
Metres	164 m ²	152 m ²
Ubicació	Cèntrica	Cèntrica
Afluència de gent	Molt forta	Forta
Preu lloguer	5607	2940
Aparcament	Pàrquings propers	No

Il·lustració 6 Comparació dels dos locals candidats

⁴⁹ Zona formada pels carrers Passeig de Vilafranca, Sínia Morera, Espalter, Avinguda Artur Carbonell i voltants

⁵⁰ Veure annex fragments del Decret 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques, article 7 (A.VI)

⁵¹ Veure annex certificat de sol·licitud d'informació dels locals (A.XII) i fitxes descriptives i referències cadastrals dels immobles (A.XIII)

3.2.2.3.2 Elecció i característiques del local més adient

Després d'analitzar ambdós locals, l'escollit és el situat al Passeig Vilafranca. El principal motiu pel qual s'ha escollit és per la bona localització, i la possibilitat d'aparcar el cotxe per la zona. El contracte amb la immobiliària està realitzat inicialment a 10 anys amb possibilitat d'augmentar-lo.

Està situat al centre de Sitges, a 2 minuts de l'estació de tren i a prop dels carrers amb més vida nocturna. L'afluència de públic objectiu, al qual va dedicada la ludoteca, és molt abundant, ja que com està a prop de botigues, i ser un lloc de referència, moltes famílies residents i turistes passen sovint per allà.

Es rebutja el local del Carrer Parellades, ja que no hi ha opció a aparcament i el nombre de metres quadrats és menor. A més de no tenir zones properes per aparcar, i no estar adaptat a persones discapacitades.⁵²



Il·lustració 7 Ubicació Ludoteca La Gresca

CARACTERÍSTIQUES CONCRETES	LOCAL PASSEIG VILAFRANCA,16
Metres quadrats	164 m ² dels quals 162 m ² són útils
Preu lloguer	5607€
Estat	Bon estat, segona mà
Situació	A peu de carrer
Equipament	Terra de gres
Façana	9 metres
Altura	3 metres
Aire condicionat i calefacció	Sí
Any de construcció	1976
Número d'accesos	Un únic accés

Il·lustració 8 Característiques detallades del local escollit

⁵² Veure annex fotos del local (A.XIV) i plànols de les habitacions del local vista 2D i 3D (A.XV)

*“Totes les ludoteques han de disposar com a mínim dels següents espais diferenciats: una zona d'acollida, espai/s de jocs, àrea d'administració i gestió, magatzem i sanitaris. La superfície d'espai útil pel joc de la ludoteca ha de ser de 50m² com a mínim. L'aforament màxim del centre s'establirà aplicant la proporció de 2,5 m² d'espai útil pel joc per usuari. Les ludoteques han d'ocupar la totalitat d'un edifici o part del mateix, completament independitzat.”*⁵³

Tal com estipula la llei, Ludoteca La Gresca està formada per les següents zones⁵⁴:

- Zona d'acollida: Situada a l'entrada del local i separada de la zona de joc.
- Àrea d'administració i gestió: Localitzada al costat dret per l'entrada al local. S'organitzen i es recullen tots els documents i gestions empresarials.
- Espai de joc: Ocupa la major part de la sala principal. Aquí es desenvolupen les activitats lúdiques dels nens
- Magatzem: Es troba al final del local, en aquesta zona hi ha els instruments de neteja, reserves de jocs, roba de recanvi...
- Sanitaris i lavabo: Hi ha dos lavabos diferenciats per sexe. En un d'ells, es troba el sanitari amb els estris necessaris.
- Dormitori: Es compon de 8 llits amb les seves respectives taules i armaris.

L'aforament màxim és de 32 nens, ja que la zona útil de joc és de 80m² aproximadament. En horari nocturn, únicament hi ha 8 llits⁵⁵.

⁵³ Decret 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques. (DOGC núm. 5401 publicat el 16/06/2009)

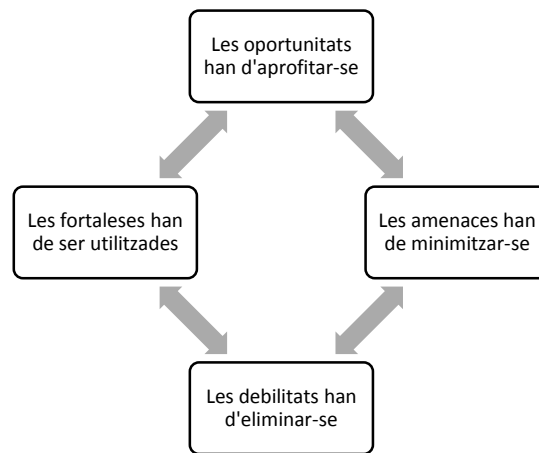
⁵⁴ Veure annex fragments del Decret 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques article 7 (A.VI)

⁵⁵ En el decret que regula les ludoteques, no es mencionen els requisits que haurien de tenir els centres amb horari nocturn, per això, aquest apartat es basa en el Decret 140/2003, de 10 de juny, d'aprovació del Reglament d'instal·lacions destinades a activitats amb infants i joves, que remarca que no podrà haver-hi cap dormitori amb una superfície útil inferior a 5m². El cubicatge per persona no serà inferior a 5m³.

3.2.2.4 Anàlisi DAFO

El concepte DAFO està format per les inicials de les quatre variables que l'integren: Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats. Resumidament, l'anàlisi DAFO⁵⁶ permet

- Identificar i analitzar les variables internes que afecten l'empresa (fortaleses i debilitats) i les externes (oportunitats i amenaces)
- Identificar i analitzar els aspectes negatius per al desenvolupament de l'empresa (debilitats i amenaces) i els positius (fortaleses i oportunitats)



Il·lustració 9 Diagrama resum dels resultats de l'anàlisi DAFO. Estratègia empresarial. Procès de torn de decisions estratègiques de l'empresa

3.2.2.4.1 Estratègies de l'anàlisi DAFO

S'arriba a la conclusió que les oportunitats i les fortaleses són majors a les amenaces i debilitats, de manera que hi ha una visió positiva del negoci. No obstant això, per disminuir-les, ja que perjudiquen l'empresa, es creen una sèrie d'estratègies:

A1: Encara que no està a les mans de l'empresari ni dels treballadors la solució a aquesta amenaça, segons els pronòstics per als pròxims anys, la crisi s'acabarà i en conseqüència els ingressos augmentaran.

A2: Es facilitaran mapes als clients per indicar els trajectes amb diferents transports públics.

⁵⁶ Veure quadre i gràfic DAFO (A.XVI)

A3: La finalitat d'aquesta ludoteca és augmentar la xifra de pares que portin als seus fills a les ludoteques, així que encara que al principi serà una amenaça a considerar, s'espera que disminueixi.

A4: L'empresa transmetrà als pares confiança poc a poc, i intentarà tractar al client de la millor manera possible.

D1: L'experiència es pot anar adquirint a mesura que passa el temps, no obstant això, com tots els treballadors han estudiat o treballat amb nens, serà fàcil adaptar-se.

D2: L'empresa farà polítiques de màrqueting per donar-se a conèixer entre la població, i així posicionar-se en el mercat.

D3: Abans d'obrir la ludoteca, els treballadors es coneixeran i es tractaran entre ells, de manera que quan s'inauguri ja s'haurà creat un vincle entre ells.

D4: El preu de l'hora treballada els dissabtes en horari nocturn serà major a les hores diürnes, no obstant això, es faran rotacions i el torn no serà individual, sinó de dos en dos, d'aquesta manera s'ajuda a la motivació del treballador.

D5: Sitges treballa per donar-se a conèixer i atraure turisme familiar, aquesta ludoteca té com a finalitat ajudar en aquest canvi.

D6: Les edats a les quals està dirigida la ludoteca, són entre els quatre i dotze anys. Encara que la legislació permet agafar un rang més ampli, es decideix no fer-ho, els infants menors a quatre anys solen estar amb els pares, i els majors de dotze ja poden estar sols a casa i per tant no necessitar algú que els vigili.

D7: La falta d'un espai obert s'intenta solucionar adequant l'espai interior amb joguines que es poden trobar a l'exterior, tal com els tobogans.

D8: El valor afegit que té la ludoteca, la llengua estrangera, s'ha de pagar, és per això que el preu és més elevat que el de la competència.

D9: El nombre de llits és molt limitat, però no es vol ampliar per garantir un bon descans dels nens, ja que a més infants, més dificultats per dormir.

3.2.2.5 Estratègia de segmentació

Existeixen diferents raons per les quals els pares deixen als seus fills a ludoteques. Per fer la segmentació cal tenir en compte els principals motius, que són⁵⁷:

- Dificultats per conciliar la vida familiar i laboral
- Ajudar al nen a adquirir majors competències i coneixements

Aquests dos segments són els que s'analitzaran com a clients potencials i es descartarà l'anàlisi d'altres grups com pot ser el preu o la comoditat davant altres opcions, ja que són de menor importància per als pares.

3.2.2.6 Estratègia de posicionament

En primer lloc es realitza un posicionament sobre els atributs que es consideren importants per al client potencial de la ludoteca. Posteriorment, a mesura que el negoci evoluciona, s'analitzarà si la proposta de posicionament és la correcta al posicionament real. Donat que hi ha diferents segments es fa un posicionament diferent per a cadascun d'ells.

-Dificultats per a conciliar la vida familiar i laboral⁵⁸

Aquest segment està compost per tots els pares treballadors i amb compromisos laborals. Té com atributs més valorats la disponibilitat horària, la bona ubicació del local i un ambient agradable per al nen.

La competència que es pot trobar són les ludoteques amb horaris flexibles i situades al centre de Sitges. Aquestes no ofereixen horari nocturn, de manera que si els pares treballen durant la nit, aquesta necessitat no estaria coberta. Cal remarcar que només hi ha una ludoteca a Sitges, per tant només hi ha un negoci que faci competència.

Amb l'objectiu que aquesta necessitat es cobreixi, es decideix que Ludoteca La Gresca, tingui un horari diürn i nocturn. El que fa que la competència disminueixi.

⁵⁷ Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics (A.IV)

⁵⁸ Veure annex gràfics posicionament (A.XVII)

- Ajudar al nen a adquirir majors competències i coneixements⁵⁹

Aquest segment està format pels pares treballadors o aturats, que vulguin que els seus fills adquireixin experiències i coneixements. Els atributs que més valoren són el tracte del personal, l'ambient de joc, les relacions interpersonals dels seus fills, i l'aprenentatge.

La ludoteca de Sitges ofereix un bon tracte de personal i fomenta les relacions interpersonals. Referent a Ludoteca La Gresca, encara no es pot analitzar l'ambient de joc que tindrà, ja que no s'ha creat. No obstant això, l'aprenentatge que ofereix és major, ja que Ludoteca La Gresca ofereix una tercera i quarta llengua, i es distingeix de la competència per aquest valor afegit.

3.2.2.7 Política de serveis

L'estil d'ensenyament que es duu a terme consisteix en un projecte educatiu, que tendeix a una educació personalitzada, treballant en equip i amb els mètodes actius propugnats per Decroly.⁶⁰

Els serveis que s'ofereixen a la ludoteca són variats, no hi haurà cap tipus de diferència entre els clients, però s'intentarà cobrir millor les necessitats específiques que pugui tenir cada usuari.

Es detallen els serveis oferts que poden contractar els pares⁶¹:

- Ludoteca diürna: Els jocs que es duren a terme es classificaran entre:

- Visuals: Seran jocs amb colors, formes, diferents mides...
- Didàctics: Iniciació a la lectura i escriptura
- Visio-motors
- Associació d'idees

- Esplai d'estiu: Es realitzaran activitats a l'exterior i diverses excursions, aquest servei inclou el menjar.

- Horari nocturn: Es poden diferenciar 3 tipus d'aquest servei.

- Horari nocturn tota la nit o mitjanit els dissabtes
- Horari nocturn grup 8 nens tota la nit o mitjanit els dissabtes
- Horari nocturn dies solts

⁵⁹ Veure annex gràfics posicionament (A.XVII)

⁶⁰ Veure apartat 1.3 Mètode Decroly com a projecte educatiu

⁶¹ Veure activitats que es realitzen a la ludoteca (A.XVIII)

- Aniversaris: S'organitzen festes d'aniversari a un mínim de 10 nens on es poden fer diferents activitats i hi ha berenar i animació infantil.

- Àpat: Durant l'horari nocturn i l'esplai aquesta opció ja està inclosa a la tarifa

Aquestes activitats es poden veure modificades si els pares ho desitgen. Els tallers durant la ludoteca diürna són opcionals, i només es duran a terme si els nens volen, ja que Decroly defensa que cal deixar que els infants utilitzin la seva pròpia imaginació i l'educador ha d'intervenir el mínim possible.

3.2.2.8 Política de preus i variables per a la fixació de preus

El preu s'ha d'estipular basant-se en la quantitat que el client està disposat a pagar, tal com es mostra en l'enquesta que s'ha realitzat⁶². En aquesta es pregunten sobre els serveis estrelles de la ludoteca: horari ludoteca diürna i nocturna.

Una de les preguntes de l'enquesta era saber quin preu trobaven raonable a alguns dels serveis que s'oferien. Per una banda un 37% dels pares residents al Garraf estarien disposats a pagar 4€ per una hora en la ludoteca. I un 55% entre 40 i 50€ per una nit.

Per l'altra, un 35% dels turistes pagaria 3€ per una hora del servei de ludoteca diürna. I un 74% entre 40 i 50€ per una nit.

Per aquest motiu, es decideix que el preu de ludoteca diürna serà de 3,5€ i 50€ de nit. Tot i això, s'oferixen alternatives per adaptar-se a tots els clients, com abonaments, horari nocturn fins mitjanit o descomptes per grups de 8 nens.

Es tenen en compte altres variables per estipular un preu a cada servei ofert. Per exemple el preu que té la competència, ja que si és molt elevat, el client no farà ús del negoci.

Tot i això, s'exigeix un preu més elevat que altres ludoteques, ja que els serveis que s'oferixen es basen en el mètode educatiu Decroly. Donat que l'estratègia bàsica que fa servir Ludoteca La Gresca és diferenciar-se de la competència, aquests preus es poden exigir.⁶³

⁶² Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics(A.IV), enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics (A.V)

⁶³ El client d'avui dia no es conforma amb un simple servei, és més, ell espera serveis addicionals, l'anomenat valor. Tot i això, cal recordar que la percepció del valor per part dels clients és totalment subjectiva

3.2.2.8.1 Determinació del preu. Tarifes

Tenint en compte les característiques anteriors, els preus que s'estipulen són els següents

ACTIVITATS	PREU
Hora solta ludoteca diürna	3,50€
Abonament ⁶⁴ de 10 hores	30€
Abonament 20 hores	55€
Abonament 30 hores	70€
Abonament mensual sense límit hores	250€
Horari nocturn (nit completa amb sopar i esmorzar)	50€
Horari nocturn fins mitjanit	16€
Horari nocturn dies solts no dissabtes (nit completa amb sopar i esmorzar)	70€
Horari nocturn dies solts no dissabtes fins mitjanit	20€
Grup 8 nens (nit completa amb sopar i esmorzar)	30€
Grup 8 nens fins mitjanit	12€
Esplai 1 setmana (inclou dinar)	80€
Esplai 2 setmanes (inclou dinar)	140€
Esplai 3 setmanes (inclou dinar)	200€
Esplai 4 setmanes (inclou dinar)	260€
Preu espai complet (8 setmanes)	500€
Preu per àpat, sense comptar horari nocturn	5€
Aniversaris	8€

Il·lustració 10 Preu de les activitats que es realitzen a la ludoteca

3.2.2.9 Política de comercialització

El que es vol aconseguir en aquest apartat, és saber quins factors cal tenir presents per poder tenir un lloc al mercat. Des del principi sorgeixen una sèrie de problemes alhora de realitzar la política de comercialització:

- Ser una empresa petita i de nova creació dificulta la situació.
- Donat que es vol atraure a molts clients, seria un error situar-se des del principi en canals per a públic general, ja que es donaria una imatge errònia, i no arribaria la informació al públic objectiu de la mateixa manera. Per aquest motiu, es tindran en compte els horaris de la publicitat que s'emet.
- La majoria dels pares fan boca-orella d'un negoci, i més quan queden satisfets del servei ofert. Per tant aquest serà el principal canal que es farà servir un cop el negoci estigui consolidat, fins al moment, caldrà una política de comunicació per donar-se a conèixer.

⁶⁴ Els abonaments d'hores acumulables serveixen per realitzar les hores de ludoteca diürna d'una manera més econòmica, i poden ser utilitzades lliurement sense una data límit.

3.3.2.10 Política i pla de comunicació

Aquesta és l'eina que servirà per donar suport a la política de comercialització. La política de comunicació, i per tant la publicitat, és molt important per donar a conèixer la marca. Al començament s'invertirà molt en aquest àmbit, ja que és una empresa nova. A mesura que passi el temps, i quan els objectius de fidelització de clients es compleixin⁶⁵ aquesta publicitat se substituirà per boca-orella dels mateixos clients. De moment, es realitzaran diferents campanyes de publicitat en diferents canals. Els canals escollits per donar a conèixer l'empresa són:

-Ràdio. Emissió d'un anunci 5 cops al dia a ràdios regionals de Catalunya, entre les 16h i les 20h. El preu serà de 543,47€ mensuals. L'avantatge d'anunciar-se per aquesta via és que hi ha molts pares que escolten la ràdio durant la jornada laboral o al cotxe. Té com a inconvenient que no es mostra visualment el servei.

-Anunci a la televisió comarcal "Canal Blau". 42 emissions de dilluns a diumenge amb una duració de 20 segons. El preu seria de 820€. La televisió, igual que la ràdio, té com a inconvenient que no es pot segmentar el mercat, a més de ser el més car de totes les vies. Per aquest motiu, només s'utilitzarà el primer any per fer conèixer l'empresa.

-Anunci a l'ECO de Sitges, el cost serà de 15€ per anunci. Mensualment, el cost serà de 60€⁶⁶.

-Creació d'un bloc i de xarxes socials, des d'on els clients ens podran conèixer. Via gratuïta

Al mateix temps es durà a terme una campanya de comunicació enfocada directament als turistes. Es crearà una relació directa entre els hotels de Sitges i la ludoteca, a fi que els clients de l'hotel coneguin els serveis de la ludoteca i deixin als seus fills. També, hi ha convenis amb empreses per tal d'obtenir més clients, donar l'empresa a conèixer i alhora fer que es provi el servei que s'ofereix. Aquests acords consisteixen en tots aquells pares que comprin en alguna de les botigues associades a la ludoteca, podran deixar al seu fill tantes hores com tiquets tinguin de manera gratuïta. Aquestes hores seran pagades pels negocis sitgetans associats, així ells obtenen més clients, ja que els pares possiblement aniran a comprar a una botiga a fi que l'estada del fill a la ludoteca sigui gratuïta.

A tota aquesta política de comunicació cal sumar el treball que crearan els treballadors de l'empresa.

⁶⁵ S'espera que aquests objectius de fidelització es compleixin en finalitzar el primer any de vida de l'empresa

⁶⁶ Per calcular aquest preu, es parteix tenint en compte que cada mes té quatre setmanes

3.2.2.10.1 Creació logotip i imatge de l'empresa

L'empresa vol donar una imatge de tranquil·litat i confiança, és per això que el color dominant i amb el que es relacionarà l'empresa és el taronja⁶⁷.

Es va crear per tant un logotip que tingués aquest color com a fons i en conseqüència unes targetes de presentació. A la part superior esquerra apareix el logotip, una petita descripció a la seva dreta. I a la part inferior l'explicació en altres llengües i les vies de contacte.



Il·lustració 11 Targeta de presentació de l'empresa i logotip

3.2.2.10.2 Creació d'una pàgina web i xarxes socials

Per tal d'arribar als clients i tenir una major proximitat amb els pares, s'ha creat una pàgina web i diferents xarxes socials⁶⁸, on es descriuen els serveis oferts, els horaris i els preus, entre altres dades i informació.

“La web és la carta de presentació del teu negoci, de la teva empresa, al mercat. Hauràs d’invertir molt esforç personal en la seva creació, una implicació ampla i una mica de diners. La decisió de crear la web del teu negoci és una de les més importants que prendràs, per tant, no la descuidis”⁶⁹.

“Una xarxa social, en essència, no és ni més ni menys que una plataforma web que ofereix determinats serveis (contacte, comunicació, intercanvi i informació) entre els membres que s’incorporen a la mateixa”⁷⁰

⁶⁷ El color taronja combina l'alegria del vermell i la felicitat del groc. Representa l'entusiasme, la felicitat, la creativitat, l'èxit, i l'estímul. Molts d'aquests atributs necessaris per als nens, produint sensació de calor i estimulació a l'activitat mental. És recomanable per promocionar joguines i per tant per dirigir-se a nens.

⁶⁸ Veure annex xarxes socials de l'empresa (A.XIX)

⁶⁹ Ob. Cit. F. Giner de la Fuente, M^a de los Angeles Gil, J. Martí, p. 78

⁷⁰ Ob. Cit. F. Giner de la Fuente, M^a de los Angeles Gil, J. Martí, p. 74

3.2.2.11 Barreres del projecte empresarial

Tots els mercats tenen el que s'anomena barreres d'accés, que són limitacions que poden dificultar l'entrada en aquests mercats. Les causes més habituals són:

- Barreres tecnològiques: Es necessita un tipus de tecnologia per dur a terme un negoci. Segons el grau de complexitat a vegades no es poden dur a terme
- Barreres econòmiques: Quan no es té accés al finançament o aquest és massa elevat per tornar-lo.
- Barreres socioculturals: Barreres que per la mentalitat o la cultura de la zona on es vol crear l'empresa, hi ha activitats que poden ser perjudicials pels prejudicis que hi ha.
- Barreres legals: Aquell tipus de normativa que cal complir i tenir en compte per dur a terme l'activitat empresarial.
- Barreres climàtiques: La climatologia pot incidir en projectes impedit el seu desenvolupament.

Barrera	En què afecta l'empresa	Com combatre la barrera
Tecnològica	No existeix aquesta barrera, ja que l'ús de l'ordinador serà a nivell usuari, i no es necessitaran coneixements previs.	
Legal	Tenir en compte el reglament dels menors, mesures de seguretat... i tota la normativa que afecta l'empresa	Demandar ajuda a un enginyer municipal que detalli tot el que cal tenir en compte
Sociocultural	No hi ha barrera, l'acceptació és bona per part de tots els col·lectius	
Econòmica	La barrera més gran és la inversió inicial, ja que el desemborsament és molt elevat	Es negocia per obtenir un bon préstec
Climàtica	Sitges té un bon clima, per tant no és una barrera	

Il·lustració 12 Quadre d'anàlisi de barreres

3.3 Línies d'actuació de l'empresa

3.3.1 Pla de recursos humans i organització

L'equip directiu ha d'estar format per un equip de professionals, dirigit per un coordinador amb una titulació mínima d'educació superior en l'àmbit socioeducatiu. Els altres membres de l'equip, hauran de tenir com a mínim un títol de grau mitjà de la família professional dels serveis a la comunitat⁷¹. Es valorarà positivament el domini de l'anglès i el francès superior al B2 segons el Marc Europeu, i els coneixements sobre persones minusvàlides i el mètode Decroly. A més de bona presència i bona actitud vers el treball.

Els primers cinc mesos de vida de l'empresa, només es contractaran a quatre treballadors, ja que es parteix de la hipòtesi que no hi haurà molta demanda del servei, perquè s'haurà de donar a conèixer i posicionar-se al mercat. D'aquesta manera es disminueixen les despeses. El negoci compondrà els següents llocs de treball:

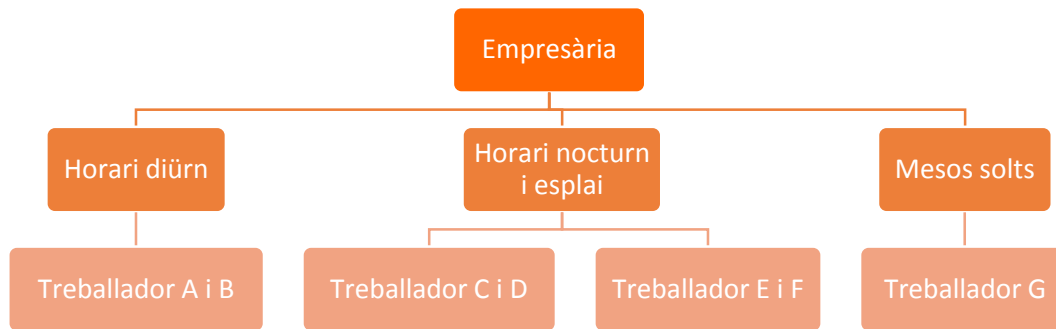
- Professionals a càrrec de nens en horari diürn (Treballador A i B): Han de vetllar per la seguretat dels nens, incentivant-los a crear vincles d'amistat i motivar-los perquè el joc sigui profitós. En cap moment interferiran en el desenvolupament de la seva imaginació.
- Professionals a càrrec de nens en horari nocturn i esplai estiu horari diürn (Treballador C, D, E i F): Han de vetllar pel descans dels nens durant la nit, donar el sopar i l'esmorzar i ensenyar les normes bàsiques de convivència i neteja. Durant l'esplai han d'incentivar als nens a passar una bona estona i aprendre.
- Professional a càrrec de nens en mesos solts (Treballador G): Ha de fer torns nocturns o diürns en èpoques de vacances dels altres treballadors o de temporada alta, farà per tant, els treballs que s'han assignat al lloc que ocupa.

Tots els professionals a càrrec de nens han de supervisar a un total de dotze infants, entre quatre i sis anys, o a quinze amb més de sis anys. També, han de realitzar tasques com inscripcions de nous clients, resoldre dubtes, i la neteja del local.

⁷¹ Veure annex fragments del Decret 94/2009, pel qual es regulen les ludoteques, article 14 (A.VI)

3.3.1.1 Organigrama de l'empresa

L'organigrama que s'adapta a Ludoteca La Gresca és l'organigrama jeràrquic. En aquest, es detallen les relacions que hi ha a l'empresa entre els seus treballadors. Donat que és una PIME⁷², no hi ha gaires treballadors, per tant tots estan al mateix nivell, excepte l'empresària. Aquesta realitza totes les funcions dels diferents departaments de l'empresa: Recursos humans, màrqueting, finançament...



Il·lustració 13 Organigrama de l'empresa. Font pròpia

3.3.1.2 Política dels empleats

- La jornada màxima diària d'un treballador serà de vuit hores, excepte si cal realitzar hores extraordinàries⁷³.
- Es realitzarà un descans de quinze minuts per cada tres hores treballades. Com a mínim passen dotze hores entre el final d'una jornada i el principi d'una altra.
- Els cuidadors diürns tenen trenta dies naturals de vacances anuals, i la resta gaudirà de vint dies naturals, exceptuant el treballador de mesos solts. Generalment aquestes vacances es realitzaran entre els mesos d'octubre, novembre, març i abril.
- Els treballadors en horari nocturn faran torns cada dues setmanes.
- El sou mensual serà igual tots els mesos, independentment de si un es treballa més que un altre. Es fa la mitjana entre els dotze.
- Les pagues extres s'efectuaran als mesos de juny i desembre.
- El sou es paga en funció dels mínims establerts al conveni col·lectiu de treball per al sector del lleure educatiu i sociocultural de Catalunya per als anys 2008-2010.

⁷² Referent a Petita i Mitjana Empresa

⁷³ Veure annex calendari de treballadors (A.XX) aquest s'ha dut a terme amb el calendari 2015, que correspondria al primer any de vida de l'empresa, encara que només es contractaran a quatre treballadors els primers cinc mesos, es realitza l'horari des de l'inici, per als anys vinents.

Per als professionals amb cicles formatius de grau mitjà, una hora diürna es paga a 8,46€, Ludoteca La Gresca la paga a 8,5€. Per als professionals amb cicles formatius de grau superior, una hora diürna es paga a 9,06€, Ludoteca La Gresca la paga a 9,1€. L'horari nocturn és el mateix per a tots els treballadors, hi ha un plus del 25%, és a dir 10,7€ cada hora treballada en aquest horari.

- L'empresa cotitza per la Seguretat Social en nom dels treballadors, els quals seran contractats indefinidament⁷⁴.

3.3.1.2.1 Sous i salaris dels treballadors.

Els cinc primers mesos l'empresa comptarà amb 4 treballadors (treballador A,C,E i G), els seus sous es basen en un salari net corresponent al nombre d'hores que dediquen a l'empresa, i la cotització a la Seguretat Social, que és un 32,9% del sou. L'empresària no tindrà una retribució fixada, es quedarà amb els beneficis en cas que hi hagi. Es calculen per tant, els sous del primer any i els del segon, on es veuen les diferències per nombre de treballadors⁷⁵.

Treballador	Salari net mensual	Cotització seguretat social empresa. Sou brut	Total
Treballador A	675,68 €	222,30 €	897,98 €
Treballador C	431,37 €	141,92 €	573,29 €
Treballador E	304,46 €	100,16 €	404,62 €
Treballador G	209,50 €	68,93 €	278,43 €
			2.154,32 €

Treballador	Salari net mensual	Cotització seguretat social empresa. Sou brut	Total
Treballador A i B	1.351,36 €	444,60 €	1.795,96 €
Treballador C i D	862,74 €	283,84 €	1.146,58 €
Treballador E i F	608,92 €	200,32 €	809,24 €
Treballador G	209,50 €	68,93 €	278,43 €
			4.030,21 €

II-lustració 14 Càlcul del salari net mensual i cotització a la Seguretat Social

⁷⁴ Veure annex model de contracte indefinit (A.XXI)

⁷⁵ Veure annex càlcul dels dies treballats i sou que pertoca a cada treballador (A.XXII)

3.3.2 Valors de l'empresa

Els valors són aquells judicis ètics sobre els quals l'empresa es veu més inclinada pel grau d'utilitat personal i social. És a dir, són els pilars més importats de qualsevol organització. Ajuden a posicionar una cultura empresarial, promouen un canvi de pensament... Els principals valors de Ludoteca La Gresca són els següents:

- Respecta als alumnes com individus
- Atén a despertar les seves actituds personals
- Estimula el desenvolupament de la consciència ciutadana dels nens, mitjançant una educació cívica i moral basada en el diàleg.
- Honestat, seriositat i ètica professional en el desenvolupament de les activitats
- El protagonisme dels treballadors finalitza un cop les dinàmiques de treball es consoliden i evolucionen amb maduresa, tal com diria Decroly.

3.4 Viabilitat econòmica i financera

En aquest apartat del pla d'empresa s'analitzarà la viabilitat econòmica i financera del negoci, per tal de comprovar si l'activitat és rendible o no, i per tant generarà beneficis o pèrdues.

3.4.1 Inversió de l'empresa. Desemborsament inicial i reformes

La inversió inicial és el desemborsament que es duu a terme per adquirir béns, que permetran posar en funcionament el negoci.

Construccions: Fiança 2.000€ i lloguer mensual 1.200€: Total de **3.200€**

Instal·lacions tècniques: Total **189€**

Utiltatge: Material necessari bàsic com papers, tisores, bolígrafs, llapis... aproximadament **50€**

Mobiliari:⁷⁶ Total **4.056,58€**

Equips per a processos d'informació: HP Desktop de Media Markt: **339€**

⁷⁶ Veure annex mobiliari i equips per a processos d'informació (A.XXIII)

Altres pagaments d'inversió inicial:

- Reformes: Canvi d'alçada endolls a 1,70 metres i pintar parets. Contractades amb Construcciones Tomás Gracia S.A.⁷⁷: **700€**
- Llibre ventes i ingressos, compres i despeses, i registre de béns d'inversió **15€**
- Legalització llibres obligatoris: **19,52€**
- Comunicació prèvia d'obres petites: **130€**
- Assessoria gestió d'obres, aparellador i direcció d'obra: **2020€**
- Tràmit Oficina d'Atenció Ciutadana d'inici d'una activitat: **2000€**
- Certificat de compatibilitat urbanística: **100€**
- Joguines⁷⁸: **59,94€**
- Sol·licitud registre de nom comercial: **143,15€**
- Llicència d'aparell de climatització: **185,57€**

En les despeses inicials s'ha d'invertir una gran quantitat de diners, per tal de poder posar en funcionament l'empresa. El desemborsament inicial que caldrà fer és de **13.207,76€**.

3.4.2 Finançament

El finançament és l'acció d'aconseguir mitjans de pagament per a un negoci, per adquirir béns necessaris per al desenvolupament de l'activitat empresarial.

El mètode de finançament que es farà servir per a poder pagar les despeses inicials, serà un préstec⁷⁹.

Es demanarà un crèdit⁸⁰ de 15.000€ a Microcrèdit microbanc de La Caixa 825, que s'haurà de pagar en 5 anys. El primer serà un any de carència, on cada mensualitat serà de 100€. Els altres quatre es pagaran 370€/mes. El total a pagar serà 18.960€.

⁷⁷ Tal com estipula l'article 32.3 de la Llei 8/1995, de 28 de juliol, d'atenció i protecció dels infants i adolescents.

⁷⁸ Veure annex joguines (A.XXIV)

⁷⁹ Donat que la demandant és una menor d'edat i que té dependència econòmica en els seus pares, es mostren una sèrie de complicacions que al contracte queden resoltes

⁸⁰ Es tracta d'un crèdit simulat, tot i això s'ha fet amb valors reals des del Nivell 10 de Sitges

Per reduir costos, s'utilitzarà el mètode Crowdfunding⁸¹, abans d'obrir el negoci de cara al públic, es farà una jornada de portes obertes on l'empresa es donarà a conèixer i els futurs clients podran veure tot el que s'ofereix. Aquest mateix dia, es farà una recollida de joguines, és a dir, per cada joguina que porti cada nen, es farà un abonament de 3 hores. D'aquesta manera, l'empresa redueix costos, alhora que assegura l'assistència a la ludoteca d'aquests clients i podrà crear futures fidelitzacions.

3.4.3 Pla de tresoreria anual

El pla de tresoreria és una elaboració senzilla per veure els possibles resultats per als propers exercicis econòmics. S'inclouen les entrades i les sortides de diners, per detectar diferències positives o negatives de numerari. La periodicitat amb la qual són captades les diferències financeres donen una idea de la gestió del proper exercici econòmic.

Gràcies al pla de tresoreria, es calculen els cobraments i els pagaments previstos per a cada any de vida de la ludoteca.

Per tal de donar una informació més precisa, la tresoreria no es realitza únicament amb dades anuals, sinó que també s'especifiquen els comptes mensuals, ja que el turisme és un sector molt variable segons l'època de l'any.

Cartera de productes: D'acord amb les enquestes realitzades es pot definir una cartera de productes estrella, on es preveu el nombre de clients que demanaran per aquests serveis. Partint dels 5.200 nens⁸² que teòricament acudirán a la ludoteca, s'ha elaborat la següent taula, que posteriorment s'utilitza per elaborar el pla de tresoreria.

Producte 1: Servei de ludoteca normal	61%	3.172 nens
Producte 2: Ludoteca horari nocturn	30%	1.560 nens
Producte 3: Aniversaris	6%	312 nens
Producte 4: Esplai a l'estiu	2%	104 nens
Producte 5: àpat	1%	52 nens
Total	100%	5.200 nens

Il·lustració 15 Productes que s'ofereixen a l'empresa i el percentatge de vendes que s'estimen que hi haurà

⁸¹ És un mètode que consisteix en una cooperació col·lectiva, que es duu a terme per persones que busquen recursos o diners, s'utilitza per finançar esforços i iniciatives d'altres persones o organitzacions. Gràcies a aquest mètode s'aconsegueixen els recursos necessaris per finançar projectes

⁸² Tal com es veu a l'apartat 3.2.2.2 Anàlisi dels clients

Cal tenir en compte que aquestes dades possiblement es podran obtenir un cop l'empresa es conegui a la comarca. Per això, els primers anys al pla de tresoreria es fa una estimació basada en les respostes obtingudes però no amb dades tan positives. A continuació s'especifiquen els detalls de les despeses⁸³ que apareixen al pla de tresoreria:

- Lloguer local: Hi ha un acord amb la immobiliària Llars.net situada a Vilanova al Carrer Llanza, nº 27, on el preu del local és de 1.200€ mensuals, i no 5.607€.
- Telèfon i internet. Es contracta amb l'empresa Vodafone, Tarifa Smart S. 800MB i 200 minuts gratuïts en trucades, que seran 19€ mensuals.
- Microcrèdit la caixa microbanc. Com s'ha dit anteriorment, el primer any és de carència a 100€, i els altres quatre a 370€ mensuals.
- Gestoria. Es durà a terme amb l'empresa Gestingral situada a Vilanova i la Geltrú.
- Assegurança. Contractada amb l'empresa Helvetia. Per dissenyar-la es tenen en compte les característiques del local i les activitats que es duran a terme, estipulats al contracte⁸⁴
- Cotització Seguretat Social. Cal cotitzar amb un 32,9% del sou dels treballadors.
- Sou net treballadors. Inclou les pagues extraordinàries.
- Dotació d'amortització. Es destinaran 15€ mensuals per si cal comprar o reposar algun objecte o mobiliari. El segon any i següents, es reduirà a 15€, ja que no es preveu cap inversió a curt termini com per destinar una quantitat més elevada.
- Taxa d'escombraries. El servei que s'ofereix s'inclou dins de l'epígraf 2, locals de 120 a 200m². S'abona anualment al mes de gener.
- Llum. S'ha contractat amb l'empresa Endesa⁸⁵
- Aigua. S'ha contractat amb l'empresa Sorea SA⁸⁶.
- Promoció i publicitat. Els primers sis mesos l'empresa s'anunciarà per ràdio, televisió i l'ECO de Sitges. Els successius, es realitzarà publicitat únicament, a través del boca-orella de la població resident, ja que l'empresa serà coneguda i no caldrà anunciar-se.
- Càtering. S'ha contractat amb l'empresa CASERCO. Cada àpat costa a l'empresa 4,5€, però es cobra a 5. En els àpats que apareixen, s'inclouen també aquells que no es cobren directament però que formen part de l'esplai o de l'horari nocturn.

⁸³ No s'inclouen aquí els materials que caldrà comprar, ja que hi ha una dotació d'amortització de 30€ mensuals que cobrirà aquestes despeses. Tampoc es té en compte la possible pujada de preus de l'aigua o la llum, se suposa que es mantindran iguals

⁸⁴ Veure annex assegurança (A.XXV)

⁸⁵ Veure annex simulació factura de la llum (A.XXVI)

⁸⁶ Veure annex simulació factura de l'aigua (A.XXVII). De la mateixa manera que la llum, són costos invariables, i no es té en compte la possible pujada de preus, ni si un mes es gasta més que un altre, s'ha fet aproximadament

- Bugaderia. Es realitzarà amb Tot Net, al carrer Espalter nº37. Cada bugada costa 12€, i es calculen que es faran dos mensuals.
- Despeses aniversaris. S'inclou el berenar (patates, refrescos, pastís, galetes, gots i plats), també els instruments necessaris per dur a terme les activitats. Es calculen uns 20€ per aniversari. Encara que el mínim de nens són 10, es comptarà com si en cada aniversari vinguessin 15 nens (agafant aquest nombre com una possible mitjana).

3.4.3.1 Previsió per als pròxims anys d'acord amb el pla de tresoreria

Per una banda, s'ha elaborat un pla de tresoreria per als primers tres anys⁸⁷. En els quals es veuen totes les entrades i sortides de diners.

Per l'altra, s'ha fet una previsió de set anys més, és a dir, fins al 2024. Per calcular aquests ingressos, s'aplica el 0,2% de l'IPC⁸⁸. Per tant, es multiplica el resultat de l'any anterior per 1,02 a partir del tercer any. Les despeses es mantenen igual, ja que les úniques que varien són les d'aniversaris, però el nombre màxim de festes que es poden dur a terme, ja es realitzen al tercer any, per aquest motiu, les despeses no varien.

Any	Ingressos	Despeses	Total	Total acumulat
2015	23.307,50 €	76.715,97€	-53.408,47 €	-53.408,47 €
2016	37.668,00 €	82.311,61 €	-44.643,61 €	-98.052,08 €
2017	44.496,00 €	82.646,11 €	-38.150,11 €	-136.202,19 €
2018	45.385,92 €	82.646,11 €	-37.260,19 €	-173.462,38 €
2019	46.293,64 €	82.646,11 €	-36.352,47 €	-209.814,85 €
2020	47.219,51 €	82.646,11 €	- 35.426,60 €	-245.241,45 €
2021	48.163,90 €	82.646,11 €	-34.482,21 €	-279.723,66 €
2022	49.127,18 €	82.646,11 €	-33.518,93 €	-313.242,59 €
2023	50.109,72 €	82.646,11 €	-32.536,39 €	-345.778,98 €
2024	51.111, 91 €	82.646,11 €	-31.534,20 €	-377.313,18 €

Il·lustració 16 Estimació d'ingressos i despeses que hi haurà a l'empresa en 10 anys

⁸⁷ Veure pla de tresoreria els tres primers anys de vida de l'empresa (A.XXVIII)

⁸⁸ La variació de l'Índex General Nacional segons el sistema IPC base 2011 des de gener del 2013 fins gener del 2014. El percentatge de variació ha sigut del 0,2%, és per això que s'utilitza com a referència.

3.4.4 Fiscalitat i impostos

Pel que fa als impostos i la fiscalitat, el servei que ofereix Ludoteca La Gresca està exempta d'IVA⁸⁹. No obstant això, cal pagar altres.

3.4.4.1 Cotització de l'empresari individual a la Seguretat Social.

L'empresari individual realitza la seva cotització a la Seguretat Social a través del Règim Especial de Treballadors per Compte Propi o Autònoms (RETA⁹⁰). En aquest règim s'estableix una base mínima i una màxima sobre la qual s'aplica la cotització, el resultat és la quota líquida a pagar. Aquesta es paga mensualment i varia cada any.

La base mínima de cotització l'any 2014 és de 875.70€, i és aquesta la que s'escull.

Per tant, la quota d'autònoms que correspon pagar és de 261,83€. Hi ha una bonificació per a joves, que és una reducció del 30%. La cotització final és per tant de 183,55€. Al següent quadre es veu desenvolupat:

Quota mensual	Quota mínima obligatòria
Seguretat Social	162,44 €
Contingències comuns	20,23 €
Risc durant l'embaràs/lactància	0,88 €
Total	183,55 €

Il·lustració 17 Quantitat que cal pagar per la quota d'autònoms

3.4.4.2 Impost sobre la renda de les persones físiques

Des del punt de vista fiscal, els empresaris individuals tributen per les seves rendes empresarials a través de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques⁹¹ (IRPF). És un impost directe que s'anticipa a Hisenda⁹².

⁸⁹ Segons l'Art. 20.1.9é Llei IVA, inclosa dins les activitats educatives

⁹⁰ El règim especial dels Treballadors Autònoms és el règim que regula la cotització a la Seguretat Social dels treballadors autònoms a Espanya.

⁹¹ El 14 de novembre del 2014 es dona a conèixer una possible reforma fiscal que entrarà en vigor aquest gener. Es tracta d'una rebaixa del 19% en la retenció dels autònoms. Tot i això, aquesta nova modificació no s'ha tingut en compte en el treball, ja que encara no està aprovada, però es menciona perquè si l'empresa es realitza, caldria canviar-ho

⁹² Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques i de modificació parcial de les lleis dels Impostos sobre Societats i sobre la Renda de no Residents (BOE, 29-novembre-2006)

Un cop realitzat el pla de tresoreria, s'estima que l'empresa no tindrà beneficis. Per aquest motiu, que no es pagaran aquests impostos.

Tot i això, la modalitat escollida és estimació directa simplificada⁹³. En aquest règim s'han de realitzar quatre pagaments fraccionats en el termini de l'1 al 20 d'abril (1 pagament), de l'1 al 20 de juliol (2n pagament), de l'1 al 20 d'octubre (3r pagament) i de l'1 al 30 de gener (4t pagament).

“Si el resultat és zero o negatiu, s'ha de presentar almenys la declaració.”⁹⁴ No obstant això, es duu a terme l'esquema de càlcul de rendiment net de l'empresa del primer any de vida.

	+ Ingressos íntegres
	- Despeses deduïbles
	<hr/>
	= Rendiment net
	-5% del rendiment net
	<hr/>
	20% del rendiment net
	-Pagaments fraccionats anteriors
	<hr/>
	PAGAMENT FRACCIONAT
<u>Primer trimestre</u>	<u>Segon trimestre</u>
837,50	6.565,00
-17.173,30	-18.680,74
<hr/>	<hr/>
= -16.335,80	= -12.115,74
+ 816,79	+ 605,79
<hr/>	<hr/>
-15.519,01	-11.509,95
+0	+0
<hr/>	<hr/>
-15.519,01 €	-11.509,95 €
<u>Tercer trimestre</u>	<u>Quart trimestre</u>
11.471,00	4.484,00
-18.699,11	-17.672,61
<hr/>	<hr/>
= -7.228,11	= -13.188,61
+ 361,41	+ 659,43
<hr/>	<hr/>
-6.866,70	-12.529,18
+0	+0
<hr/>	<hr/>
-6.866,70 €	-12.529,18 €

⁹³ La modalitat d'estimació directa simplificada s'aplica a les activitats empresarials que no es puguin adaptar a la modalitat d'estimació directa objectiva, també als negocis que tinguin un import net que no superi els 600.000 € anuals, i finalment, s'aplica als professionals que no renunciïn a aquesta modalitat ni exerceixin unes altres sotmeses a Estimació Directa Normal. Aquest mètode permet la deducció íntegra de les amortitzacions i una deducció en concepte de provisions i despeses de difícil justificació

⁹⁴ Segons el document de l'empresari individual, proporcionat per la direcció general de política de la petita i mitjana empresa, secretaria general d'indústria, ministeri d'indústria, turisme i comerç, Govern d'Espanya.

3.4.5 Llímit de rendibilitat o punt mort

En horari nocturn, durant el primer exercici econòmic, es preveuen 47 demandes del servei, i 305 en ludoteca diürna, sent aquestes les més demandades seguides de l'horari nocturn tota la nit en grup de 8 nens, amb 40 demandes. És per això, que es calcula el punt mort dels dos serveis estrella⁹⁵.

El punt mort o límit de rendibilitat és la quantitat d'unitats que cal vendre d'un producte o servei, de manera que no hi hagi beneficis ni pèrdues, la fórmula és la següent:

$$Q * = \frac{CF}{P - CV}$$

CF: Costos fixos. S'engloben els costos mensuals que es mantenen inalterables durant l'exercici econòmic independentment del volum de vendes.

- Lloguer local: 1.200€
- Subministraments: 119,67€
- Préstec bancari: 100€
- Gestor: 55€
- Assegurança: 25,67€ (mitjana mensual)
- Sous bruts: 3.636,38€ (mitjana mensual)
- Dotació d'amortització: 20€
- Taxa escombraries: 74,53€ (mitjana mensual)
- Publicitat: 711,74€ (mitjana mensual)
- Amortitzacions d'immobilitzat: 197,16€
- Quota d'autònoms: 183,55 €
- Càtering: 214,13€ (mitjana mensual)
- RETA: 2.202,60€
- Bugaderia: 24€ (per calcular el punt mort de l'horari nocturn)⁹⁶

CV: Costos variables. S'engloben els costos mensuals que augmenten o disminueixen a mesura que ho fa la venda. És la mitjana del cost dels productes

- Despeses anuals: 28,33€ (per calcular el punt mort dels anuals o general)

⁹⁵ Aquestes xifres surten del pla de tresoreria del primer any, que s'ha dut a terme d'acord amb les respostes obtingudes a les enquestes que es van fer als turistes i als residents del Garraf.

⁹⁶ La bugaderia únicament és un cost fix en l'horari nocturn, ja que caldrà pagar-ho independentment del nombre de serveis que es realitzin, ja que s'ha arribat a un acord amb la bugaderia, a canvi del preu. Per contra, a l'hora de ludoteca diürna aquesta despesa no està inclosa.

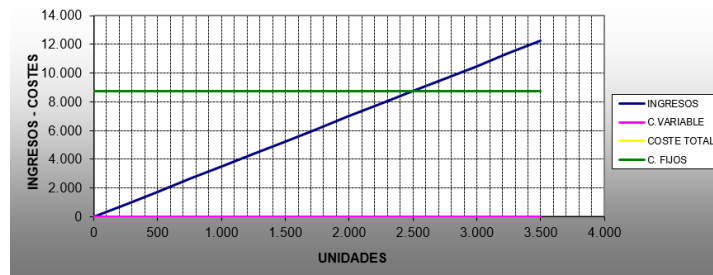
Ludoteca diürna

$$Q^* = \frac{8.740,43}{3,50 - 0} = 2.497,26$$

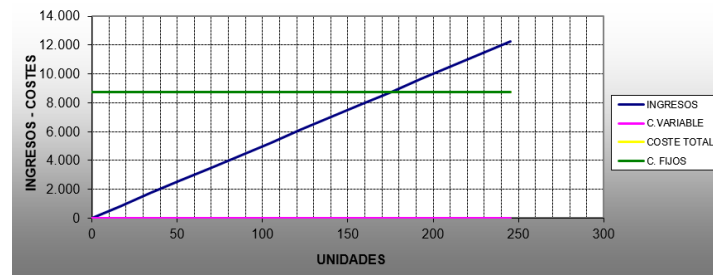
Horari nocturn tota la nit

$$Q^* = \frac{8.764,43}{50 - 0} = 175,29$$

Això significa que, per una banda, s'han de vendre 2.497,26 serveis de ludoteca diürna per tenir beneficis. I per l'altra s'han de vendre 175,29 serveis de ludoteca nocturna per obtenir beneficis. Aquests serveis van per separat, ja que si es venen els 1999,19 serveis que fa la suma dels dos, això no seria el punt mort.



Il·lustració 18 Font extreta de: www.economia-excel.com Punt mort ludoteca diürna



Il·lustració 19 Font extreta de: www.economia-excel.com Punt mort ludoteca nocturna

3.4.6 Fluxos nets de caixa

Els Fluxos Nets de Caixa són les entrades i sortides de caixa o efectiu en un període concret. És a dir, és l'acumulació neta d'actius líquids, i que per tant constitueix un indicador important de liquiditat d'una empresa. Per calcular-lo cal fer la diferència entre els cobraments i els pagaments, sempre tenint en compte que aquestes dades són supòsits, i poden portar a errors.

Ludoteca diürna: Si se suposa que s'ofereixen tots els serveis necessaris per no obtenir pèrdues ni beneficis (2.498 serveis⁹⁷), tindria un valor de 8.743€.

⁹⁷ Els serveis s'ha arrodonit, ja que no es pot vendre un servei i decimals d'aquest.

Els pagaments mensuals que ha de fer l'empresa, són tots costos fixos, ja que no hi ha variables, i això comporta 8.740,43€⁹⁸. Per tant, els fluxos nets de caixa mensuals seran de **2,57€**.

Si se segueix suposant que es mantindrà aquesta mitjana d'activitat durant tots els mesos de l'any, es conclourà el final de l'exercici amb un flux net de caixa de **61,68€**

Ludoteca nocturna. Si se suposa que s'ofereixen tots els serveis necessaris d'horari nocturn per no obtenir ni pèrdues ni beneficis (176 serveis) tindria un valor de 8.800€. Els pagaments mensuals fixos que ha de fer l'empresa són 8.764,43€, on s'inclouen els mateixos costos fixos a més de la bugaderia. Per tant, els fluxos nets de caixa mensuals seran de **35,57€**.

Si se segueix suposant que es mantindrà aquesta mitjana d'activitats durant tots els mesos de l'any, es conclourà el final de l'exercici amb un flux net de caixa de **853,68€**.

3.4.6.1 Flux total de caixa per unitat monetària invertida

El flux total de caixa per unitat monetària invertida dóna una idea de la rendibilitat total de la inversió que s'ha dut a terme. És un mètode de selecció estàtica, aquests no tenen en compte el pas del temps i no són del tot fiables. Tot i això són útils per tenir una primera valoració, i per tant es calcularà, per saber si es recupera la inversió inicial en 10 anys. La fórmula a seguir és la següent:⁹⁹:

$$r = \frac{F1 + F2 \dots + Fn}{Do}$$

Ludoteca diürna	Ludoteca nocturna
$r = \frac{10 \times 61,68}{13.207,76} = 0,0467$	$r = \frac{10 \times 853,68}{13.207,76} = 0,646$

El valor de "r" és 0,047 en el cas de la ludoteca diürna i 0,646 en la ludoteca nocturna, com que cap de les dues xifres és superior a 1, la inversió inicial no es recupera en un període de 10 anys.

⁹⁸ Aquest total surt de la mitjana del primer any del pla de tresoreria, és una estimació. No s'inclouen però, les despeses de bugaderia, aniversaris o càtering, ja que per al funcionament de la ludoteca diürna no caldrien.

⁹⁹ On "fn" són els fluxos nets de caixa i "Do" el desemborsament inicial.

3.4.6.2 Flux mitjà de caixa per unitat monetària invertida

El flux mitjà de caixa per unitat monetària invertida és també un criteri de selecció estàtica, es tracta d'una millora del mètode anterior, ja que consisteix a trobar una rendibilitat anual fent la divisió entre el flux net mitjà de caixa anual i el desemborsament inicial.

$$r' = \frac{F}{D_0}$$

Ludoteca diürna	Ludoteca nocturna
$r' = \frac{61,68}{13.207,76} = 0,00467$	$r' = \frac{853,68}{13.207,76} = 0,065$

Si “r'” és menor que 1/n, la inversió es refusarà, ja que no s'arribarà a recuperar la inversió que es va fer inicialment. En aquest cas, 1/n és 0,1 de manera que la inversió no es recuperarà, ja que $0,00467 < 0,1$ i $0,065 < 0,1$.

Calculant el flux mitjà de caixa i el flux total de caixa es veu com en ambdós mètodes es conclou que la recuperació inicial no serà recuperada en 10 anys.

3.5 Pla jurídic-fiscal

Inicialment, per saber si aquest negoci era possible de realitzar per les característiques que comportava, com per exemple deixar a dormir a menors d'edat en un lloc, es va consultar a l'enginyer municipal de Sitges, en Carlos Fuentes, que va donar el vistiplau al projecte.

A partir d'aquí, es prossegueix amb les lleis, normatives, decrets i ordenances sota els quals està regulada l'activitat que es vol dur a terme¹⁰⁰. En el cas de Catalunya, existeix una normativa pròpia i és aquesta la que s'aplicarà, tenint també en compte la d'Espanya.

¹⁰⁰ Veure annex legislació que afecta l'empresa (A.XXIX)

3.5.1 Constitució formal de l'empresa: elecció de la forma jurídica

*“Espanya no és un país fàcil per emprendre. Hi ha instal·lada una burocràcia important, que duu a què una empresa trigui uns quaranta dies a tenir la documentació per poder operar”.*¹⁰¹

L'empresa es crearà amb personalitat física, concretament empresari individual¹⁰².

El motiu pel qual s'ha escollit aquesta forma jurídica, és perquè no hi ha nombre mínim de socis ni té una regulació legal específica. Encara que la ludoteca no es creï de veritat, cal vigilar la part econòmica, i ser empresari individual pot resultar més econòmic, a més, no cal un capital mínim en el moment de la constitució.

L'empresari individual, és el propietari i per tant té un control total de l'empresa, dirigeix la seva gestió i és totalment independent. Es necessita una organització minuciosa, però és possible gaudir dels beneficis, que poden conduir a l'empresari a una superació professional sense dependre d'una empresa.

No obstant això, la responsabilitat és il·limitada, per tant el propietari hauria de respondre amb el seu patrimoni personal present i futur, si hi hagués deutes. Si en el moment de la creació el propietari estigués casat, es podria donar lloc, a què l'activitat arribés a l'altre cònjuge, segons la classe de béns.

Un altre inconvenient és que l'empresari individual tributa per tipus més elevats, com major és el seu volum de renda amb tipus impositius fins al 45%, mentre que les societats tributen al tipus fix del 35% sobre els beneficis.

Malgrat els inconvenients, l'empresari individual és la millor opció, a més de ser la forma jurídica amb menys gestions i tràmits, a més de ser bona per al funcionament de PIMES

¹⁰¹ Ob. Cit. F. Giner de la Fuente, M^a de los Angeles Gil, J. Martí, p. 16

¹⁰² L'empresari individual o autònom és una persona física que realitza de forma personal i directa per compte propi una activitat econòmica o professional.

3.5.2 Tràmits documentals

En aquest apartat s'anomenen els tràmits que es realitzaran per crear l'empresa.¹⁰³

- **Declaració tributària per l'alta a la taxa per la prestació del servei municipal complementari de recollida, tractament i eliminació de residus comercials.**
- **Sol·licitud de certificat de compatibilitat urbanística.** Tràmit necessari per saber si el local escollit és apte per l'activitat que es vol realitzar.
- **Sol·licitud de llicència d'aparells de climatització.** Tràmit necessari per a la instal·lació de l'aire condicionat.
- **Comunicació prèvia d'obres petites.** Cal aquest document per canviar els endolls d'alçada, ja que es consideren obres petites.
- **Model 037.** Declaració Censal simplificada d'alta, modificació i baixa en el cens d'empresaris, professionals i retenidors.
- **Model 130.** Impost sobre la Renda de les Persones Físiques. Activitats econòmiques en estimació directa.
- **Comunicació prèvia a l'inici d'una activitat.** Tràmit a l'ajuntament per comunicar l'inici d'una activitat econòmica.
- **Sol·licitud llibre de visites. Model diari.** Necessari per obtenir el llibre de visites
- **Sol·licitud d'inscripció. Protecció de dades.** Gràcies a aquest document de l'agència espanyola de protecció de dades, es pot saber si el nom comercial escollit ja està registrat
- **Model 111.** Retencions i ingressos a compte de l'IRPF. Rendiments del treball i d'activitats econòmiques, premis i determinats guanys patrimonials i imputacions de renda.

3.6 Model Canvas

El *Business Model Canvas* es pot definir com una plantilla o eina metodològica que permet veure de forma senzilla la proposta i cadena de valor de l'empresa, per així definir un model de negoci rendible i sostenible. Aquesta plantilla es divideix en 9 subgrups: Socis clau, activitats clau, proposta de valor, recursos clau, relacions amb els clients, segments de client, canals, estructura de despeses i fonts d'ingressos¹⁰⁴.

¹⁰³ Veure annex tràmits documentals (A.XXXI)

¹⁰⁴ Veure annex model Canvas (A.XXX)

4. Expectatives de futur de l'empresa

El fet d'estar situats en un bon lloc, com pot ser la zona d'Oasis i Poble Sec, fa que la ludoteca quedi a la vista i gràcies a la gran afluència de gent, no passarà per desapercebuda. Ludoteca La Gresca és l'única ludoteca amb horari nocturn, i que ofereix el francès i l'anglès com a llengües estrangeres en la zona. Per aquest motiu, es creu que no hi haurà cap inconvenient en competir al mercat amb altres ludoteques. Com que serà una microempresa, primerament es voldrà obtenir una alta qualitat per agradar als clients i guanyar popularitat. Un cop aconseguit aquests objectius, es poden dividir la resta en dos blocs:

Objectius a curt termini

- Establir l'empresa a l'alçada de la competència directa
- Aconseguir una clientela fidel
- Posicionar-se al mercat

Objectius a llarg termini

- Crear un vincle afectiu amb els clients i les famílies
- Recuperar la inversió inicial per a la qual s'ha demanat un crèdit
- Incrementar els beneficis i minimitzar els costos
- Poder augmentar el sou als treballadors
- Canviar la visió dels turistes de Sitges, fent que no considerin el poble una destinació únicament d'oci nocturn sinó també familiar. I que per tant, puguin realitzar activitats amb els seus fills pel dia, i de nit aprofitar la vida nocturna que tant caracteritza a Sitges. És a dir, augmentar el turisme familiar i potenciar el d'oci nocturn alhora.

5. Conclusions

La creació d'una nova empresa és un fet arriscat, cal tenir en compte molts aspectes per tal que funcioni. Malgrat que no deixa de ser fictícia, s'ha realitzat una anàlisi molt acurada del projecte.

Al llarg del treball de la creació de la ludoteca es fa referència a diversos temes amb una forta relació entre ells, com el turisme, els infants, el gaudi i la novetat. Mitjançant el seu estudi s'han obtingut unes conclusions, que determinen l'aprovació o refutació de les hipòtesis plantejades inicialment i formulades en forma de preguntes, i també dels objectius que es volien assolir.

La primera era analitzar la viabilitat d'una ludoteca quadrilingüe situada a Sitges, amb horari 24 hores, dirigida tant a residents com a turistes, basant-se en el tòpic que Sitges viu de l'oci. Un cop realitzat tot l'estudi, s'arriba a la conclusió que la idea de negoci que es planteja és la viable en l'àmbit d'entorn econòmic i legal i és acceptada pels futurs clients.

Pel que fa a l'estudi de la rendibilitat de l'empresa, s'arriba la conclusió que pels resultats extrets a la part econòmica i financera, s'hauria de refutar aquesta. Ja que es demostra que en un període de 10 anys, no s'hauria recuperat la inversió inicial i per tant, seria difícil subsistir.

La tercera pregunta era analitzar si els residents de la comarca del Garraf farien més vida social si existís aquest tipus d'empresa, per això, s'ha inclòs una pregunta a l'enquesta realitzada, on un 65% dels enquestats han contestat afirmativament a aquesta qüestió. Aquesta via no permet extreure conclusions de manera agregada, però les dades són força esperançadores¹⁰⁵.

Finalment, la quarta pregunta era investigar si la creació d'un negoci d'aquestes característiques faria que els turistes veiessin Sitges com un poble prou adaptat al turisme familiar, i per tant el recomanarien. Novament, s'utilitzen els resultats extrets a l'enquesta, on un 72% dels enquestats responen afirmativament, de manera que una empresa com aquesta seria valorada positivament¹⁰⁶.

Pel que fa als objectius, tots s'han complert. En primer lloc, es dona una solució a les dificultats per compaginar la vida d'oci i laboral amb la familiar, dels pares residents a la comarca del Garraf, ja que un 91% de les persones enquestades troben molt o força interessant la idea de negoci i segurament l'utilitzarien. També s'aporta un projecte empresarial per promocionar

¹⁰⁵ Veure annex enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics (A.IV)

¹⁰⁶ Veure annex enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics (A.V)

Sitges com una destinació de turisme familiar i d'oci nocturn tot ajudant a promocionar la nova marca Sitges.

Finalment a punt d'acabar aquesta investigació, em sento satisfeta del resultat obtingut, ja que aquest treball ha sigut un repte de superació personal, del qual he tret un gran profit al endinsar-me per primer cop en el món laboral i empresarial.

6. Futures línies d'investigació

Un cop finalitzat el treball, una futura línia d'investigació, partint d'on ha acabat aquesta, seria veure si augmentaria la demanda del turisme familiar a Sitges, ja que al cap i a la fi, una de les finalitats del treball, era potenciar el sector familiar en l'àmbit turístic.

Per una banda, es vol fer referència al problema de la inviabilitat econòmica. Les despeses superen els ingressos i per tant el negoci no podria funcionar. Per això, una bona manera de reduir costos seria establir convenis amb escoles a més de dur-la a terme de manera municipal, és a dir, a càrrec de l'Ajuntament de Sitges¹⁰⁷, ja que moltes despeses es podrien veure reduïdes.

A més, si els preus s'elevessin per compensar les despeses que hi ha, els clients no ho pagarien, ja que només un 43% dels enquestats, turistes i residents al Garraf, pagarien més del preu fixat fins al moment.

També es podria analitzar el preu del local, una ludoteca no és un negoci que aporti molts ingressos, i encara que s'ha arribat a un acord amb la immobiliària per disminuir el preu, seria recomanable crear l'empresa en un local propi on les despeses de lloguer no existissin.

Finalment, es presentarà aquest projecte a l'ajuntament de Sitges, per veure si experts del tema poden cercar solucions per tal que el negoci sigui viable i es pugui dur a terme. Cal tenir en compte que les eleccions municipals seran properament, per això s'intentarà buscar un partit polític disposat a incloure aquest projecte dins del seu programa electoral.

¹⁰⁷ Tal com s'esmenta en el cos del treball, una de les finalitats de l'ajuntament és augmentar la demanda turística, és a dir, que Sitges adquireixi cada cop més visitants. La ludoteca que s'ha creat ficticiament, pot ser una via per adquirir aquest objectiu.

Fonts d'informació

Llibres:

ACEDO MUÑOZ, Gemma. SEGURADO RODRÍGUEZ, Noelia. LEGASA RODRÍGUEZ, Marta. *Nóminas manual práctico. Supuestos y normativa laboral vigente*. Madrid, 2012. Anaya formación, Manual de formación.

AGUELO NAVARRO, Pascual. *Toda la información para trabajar, estudiar y vivir en España*. Barcelona, 2008. Editorial Océano, S.L.

ALMOGUERA, Jose Antonio. GALLARDO, Nicomedes. *Conceptos básicos de economía en la empresa*. Madrid, edició exclusiva per ESINE Centro de estudios técnicos empresariales. Biblioteca económico-fiscal

ARAQUE, Rafael Ángel. MONTERO, Maria José. GUTIÉRREZ, Belén. *Fundamentos de Marketing. Ejercicios y soluciones*. Madrid, 2006. Mc Graw Hill.

BALLESTÀ, Gerard. MONFORT, Enric. *Contabilidad general: una visión práctica*. Barcelona, 1999. Ediciones Gestión, 2000, S.A.

CODERA, Jose María. *Contabilidad básica*. Madrid, 1996. Ediciones Pirámide, S.A.

D'ALEPH, SA. *Guia per a la creació d'un comerç al detall*. Barcelona, 2008. Diputació Barcelona xarxa de municipis, Col·lecció Documents de treball, Sèrie desenvolupament econòmic, 7.

DÍEZ DE CASTRO, Enrique Carlos. LANDA, Francisco Javier. NAVARRO, Antonio. *Merchandising. Teoría y práctica*. Madrid, 2013. Ediciones Pirámide, Colección Economía y empresa.

DRUCKER, Peter F. *Organitzacions sense ànim de lucre*. Barcelona, 2000. Pòrtic Biblioteca Oberta, Gestió: teoria i pràctica.

ESTIVILL, Eduard. *Método Estivill guía rápida para enseñar a dormir a los niños*. Barcelona, 2002. Plaza Janés.

FREEMANTLE, David. *Lo que les gusta a los clientes de su marca. El valor emocional. La calidad en el servicio*. Bilbao, 1998. Deusto.

FRY, Ron. *Cómo redactar y presentar tus Trabajos. Educación y Sociedad*. León, 1999. Everest, S.A.

GALLIGÓ, Marta. GALLIGÓ, Teresa. REQUENA, Elena. SAUMELL, Elisenda. TORRES, Julia. *El aprendizaje y sus trastornos*. Barcelona, 2003. Grupo editorial Ceac, Infancia y desarrollo especial.

GINER DE LA FUENTE, Fernando. DE LOS ÁNGELES GIL ESTALLO, María. MARTÍ PIDELASERRA, Jordi. *Emprender con ideas innovadores*. Madrid 2013. ESIC Business & MARKETING School, Curso Esic de emprendimiento y gestión empresarial. Libro 1.

JOVÉ, Rosa. *Dormir sin lágrimas, dejarle llorar no es la solución. Todo lo que hay que saber para resolver los problemas del sueño infantil*. Madrid, 2006. La esfera de los libros.

LUDEVID, Manuel. OLLÉ, Montserrat. *Cómo crear su propia empresa. Factores clave de gestión*. Barcelona, 1994. Marcombo, S.A. Creación y desarrollo empresarial.

MALHOTRA, Naresh K. *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*. México, cuarta edición: Pearson Prentice Hall, 2004.

MAQUEDA, F.J. *Como crear y desarrollar una empresa. Planificación y control de actividades*. Bilbao, 1ª edición. Deusto, S.A.

MUNDET, Joan. *Creación de empresas. Factores de éxito*. Barcelona, 1991. Einia, S.L., Escuela de administración de empresas de Barcelona.

PANTLEY, Elisabeth. *La siesta hasta los seis años. Sin lágrimas*. Barcelona, 2009. Medici.

PÉREZ, Juan Antonio. *Liderazgo y ética en la dirección de empresas. La nueva empresa del siglo XXI*. Bilbao, 1ª edición. Deusto, S.A.

RESNIK, Paul. *Como dirigir una pequeña empresa. Decálogo de la supervivencia y el éxito*. México, 1995. Mc Graw Hill.

TAMAMES, Ramón. *Claves para la modernización de la empresa*. Madrid, 2000. Ediciones 2012, S.L.

TENA, Vicente. *La estructura organizativa de la empresa*. Madrid, 1996. Montecorvo, S.A.

TONUCCI, Francesco. *Perill, nens, Apunts d'educació 1994-2007*. Barcelona, 2012. Graó, d'Irif, SL, Col·lecció Micro-Macro Referències.

VECIANA, Josep Maria. *La creació d'empreses. Un enfocament gerencial*. Barcelona, 1^o edició. Servei d'estudis, Col·lecció estudis econòmics, 33.

Publicacions:

VARGAS, R.L. “*España crecerá más de lo previsto: un 1,3% este año y un 2% el que viene*”. La Razón, dissabte 27 de setembre de 2014.

GÓMEZ DEL BARRIO, Rubén. “*Deutsche Bank describe a España como el nuevo <Niño bonito> de Europa*”. La Razón, dimarts 30 de setembre de 2014

MARTÍNEZ ÁLVAREZ, José Antonio. SÁNCHEZ FIGUEROA, Cristina. CORTIÑAS VÁZQUEZ, Pedro. “*La economía española, su evolución y escenarios para la recuperación*”. Informe realitzat pels treballadors del Instituto de Estudios Fiscales i UNED.

Pàgines web:

ASSOCIACIÓ DE LUDOTECÀRIES/IS I LUDOTEQUES DE CATALUNYA. [en línia]. <https://atzar.wordpress.com/> [Consulta 12 agost 2014].

CAMBRA DE BARCELONA. *La gestió econòmica i financera a la pime*. [en línia]. http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?folderId=14218&name=DLFE-581.pdf [Consulta 13 desembre 2014].

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. *Montar una ludoteca*. [en línia]. <http://www.empresaeiniciativaemprededora.com/?Montar-una-Ludoteca&artpage=3-3> [Consulta 22 octubre 2014].

GENERALITAT DE CATALUNYA. *De la idea al negoci*. [en línia]. <http://inicia.gencat.cat/inicia/cat/ideaNegoci.do> [Consulta 19 juliol 2014].

IDESCAT. *Demografia i qualitat de vida*. [en línia]. <http://www.idescat.cat/dequavi/?TC=444&V0=1&V1=2> [Consulta 31 agost 2014].

IMET. *Hisenda baixa al 19% la retenció dels autònoms en 2015*. [en línia]. <http://www.imet.cat/flaixempredre/?p=5640> [Consulta 14 novembre 2014].

Annexos

Índex

A.I	Entrevista a Mireia Rosell i Pascual.....	1
A.II	Calendari d'activitats i festes que es realitzaran a Sitges l'any 2015.....	2
A.III	Procedència de les persones ateses per l'Oficina de Turisme de Sitges l'any 2013.....	3
A.IV	Enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics.....	3
A.V	Enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics.....	15
A.VI	Fragments del DECRET 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques.....	22
A.VII	Anàlisi de l'entorn econòmic europeu, espanyol i català.....	25
A.VIII	Entrevista treballadora "El barquito de los sueños".....	28
A.IX	Entrevista treballadora "Escuela infantil dada".....	30
A.X	Entrevista a una clienta de la ludoteca "Zona de joc".....	32
A.XI	Anàlisi de la competència.....	33
A.XII	Certificat de sol·licitud d'informació dels locals.....	38
A.XIII	Fitxes descriptives i referències cadastrals dels immobles.....	39
A.XIV	Fotos del local.....	42
A.XV	Plànols de les habitacions del local vista 2D i 3D.....	44
A.XVI	Quadre i gràfic DAFO.....	47
A.XVII	Gràfics posicionament.....	48
A.XVIII	Activitats que es realitzen a la ludoteca.....	49
A.XIX	Xarxes socials de l'empresa.....	50
A.XX	Calendari de treballadors.....	51
A.XXI	Model de contracte indefinit.....	53
A.XXII	Càlcul dels dies treballats i sou que pertoca a cada treballador.....	55

A.XXIII Mobiliari i equips per a processos d'informació.....	55
A.XXIV Joguines.....	60
A.XXV Assegurança.....	61
A.XXVI Simulació factura de la llum.....	65
A.XXVII Simulació factura de l'aigua.....	66
A.XXVIII Pla de tresoreria dels tres primers anys de vida de l'empresa.....	67
A.XXIX Legislació que afecta a l'empresa.....	69
A.XXX Model Canvas.....	72
A.XXXI Tràmits documentals.....	73

A.I. Entrevista a Mireia Rossell i Pascual

Na Mireia Rossell i Pascual, és l'actual regidora de cultura, joventut i cooperació de l'ajuntament de Sitges. El 2 de desembre del 2014, es va realitzar una entrevista via e-mail, per contrarestar la informació que es tenia fins al moment, amb la que proporciona una regidora.

La creació d'una empresa comporta molta dedicació per part dels empresaris, quines facilitats ofereix Sitges, a les persones que s'endinsen en el món de l'emprenedoria, per posar en marxa aquest projecte?

Mireia: L'Ajuntament de Sitges compta amb el Nivell 10 que precisament un dels seus objectius és oferir suport, informació i formació als projectes i la creació de noves empreses.

L'educació és important, ja que construeix ciutadans amb capacitat de raonar i desenvolupar-se al món, creu que l'educació que s'ofereix als nens és suficientment rica?

Mireia: Aquesta competència recau més a la Generalitat i al Govern que als Ajuntaments. Crec però, que l'educació ha de fer un salt important per adequar-se a les necessitats actuals, i tot i que s'hi camina, encara queda per recórrer. Quan parlem d'educació hem de pensar que mai és suficient perquè igual que la societat es mou i avança l'educació també ho ha de fer. Actualment com saps per exemple la dotació a les aules de suports informàtics que et permeten treballar en xarxa per exemple i a diferents nivells és un gran avanç.

Sitges és un poble adaptat al turisme, però també ho està alhora als residents?

Mireia: Sitges de sempre ha estat un poble que ha sabut conviure entre el turisme i la seva població, on tothom s'hi sent acollit i això és el que l'ha fet ric. Hi ha temes per això que cal resoldre i que afecten la convivència, com el soroll, la neteja o el civisme al carrer .

Quina és la prioritat actual de l'ajuntament, treballar per l'educació per millorar aquest àmbit, o se centra més en el turisme, ja que és un sector que produeix molts beneficis per al poble?

Mireia: Com Ajuntament es tenen en compte les dues. Cap és exclouent de l'altre. A banda però, el pla de mandat d'aquest Ajuntament parla del Sitges de les persones fent referència a cuidar a tots els nivells (social, educatiu, cultural o cívic) de la seva població.

Novament, moltes gràcies per la seva atenció.

Mireia: De res, a tu i que vagi bé el projecte

A.II Calendari d'activitats i festes que es realitzaran a Sitges l'any 2015

05/01	Cavalcada de reis
11/01	Mitja Marató de Sitges
Del 21/01 al 08/02	Concurs de la tapa de l'any
Del 12/01 al 18/02	Carnaval
Del 12/03 al 15/03	Festival internacional del Patchwork
Del 20/03 al 22/03	Fira Scrap
21/03 i 22/03	Rally Internacional de Cotxes d'Època Barcelona
28/03 i 29/03	22 ^a fira d'art
Del 29/03 al 06/04	Setmana Santa
Del 09/04 al 12/04	Festival de Jazz Antic
23/04	Sant Jordi
18/05	Dia Internacional dels museus
Del 12/06 al 14/06	Ruta de l'art de l'associació de galeries
Del 18/06 al 22/06	Sitges Gay Pride
Del 19/06 al 21/06	Actes del Dia Internacional de la Musica
Del 26/06 al 28/06	Festa de la poesia
Juliol, agost i setembre	Sitgestiu cultural 2015
16/07	Nostra Senyora del Carme
5/08	Nostra Senyora del Vinyet, celebracions al santuari del Vinyet
Del 20/08 al 25/08	Sant Bartomeu. Festa major de Sitges
22/09 i 23/09	Santa Tecla. Festa major petita de Sitges
Del 5/09 al 14/09	International Bears Sitges Week
Del 25/09 al 27/09	Jornades Europees del Patrimoni
9/10	Jornades sobre el mercat de l'art, col·leccionisme i museus
Del 9/10 al 18/10	48 ^o Festival Internacional de Cine Fantàstic de Catalunya
25/11	Triatló Half I can Barcelona-Costes de Garraf

A.III. Procedència de les persones ateses per l'Oficina de Turisme de Sitges l'any 2013

	Nacionalitats i autonomies						
	Matí	Tarda	Telèfon	Mail	Correu	Total	%
Sitges	2.846	92	751	275	51	4.015	8,91
Catalunya	5.574	78	156	18	0	5.826	12,92
Espanya	8.652	210	174	34	6	9.076	20,13
França	4.625	83	16	17	1	4.742	10,52
Alemanya	2.187	20	1	4	1	2.213	4,91
Bèlgica	328	2	0	0	0	330	0,73
UK	3.848	54	12	1	0	3.915	8,68
Suïssa	255	3	0	0	0	258	0,57
Itàlia	697	17	0	1	0	715	1,59
Holanda	644	12	1	0	0	657	1,46
P.Nòrdics	1.420	16	1	0	0	1.437	3,19
Resta Europa	2.023	37	1	0	0	2.061	4,57
USA	1.795	21	0	0	0	1.816	4,03
Canadà	604	3	0	0	0	607	1,35
Resta Amèr.	2.508	50	1	1	0	2.560	5,68
Àsia	697	22	0	0	0	719	1,59
PP Àrabs	9	0	0	0	0	9	0,02
PP Àfrica	115	3	0	0	0	118	0,26
Oceania	1.169	4	0	1	0	1.174	2,60
Altres	2.833	0	0	0	0	2.833	6,28
Total	39.996	727	1.114	352	59	45.081	100

A.IV. Enquesta realitzada als pares residents al Garraf i gràfics.

S'ha realitzat una enquesta a 583 pares residents al Garraf. La mostra a enquestar s'ha obtingut a partir de la següent fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2} \quad n = \frac{19489 \cdot 0,5^2 \cdot 1,96^2}{[(19489-1) \cdot 0,04^2] + 0,5^2 \cdot 1,96^2} \quad n = 582,34$$

n= mida de la mostra

N= mida de la població, que és 19.489, ja que és la població que residia al Garraf l'any 2013, amb edats compreses entre els 15 i 64 anys. Encara que el rang que ho engloba és molt ampli, serveix per fer-se una idea. Així mateix s'ha tingut en compte que l'enquesta hagi estat contestada per pares.¹

σ = Desviació estàndard de la població que, generalment quan no es té el seu valor s'utilitza un valor constant de 0,5

Z= Valor obtingut mitjançant els nivells de confiança. És un valor constant, i s'ha pres en relació al 95% de confiança, que equival a 1,96.

e= Límit acceptable d'error de la mostra, en aquest cas s'ha agafat el 4%.

L'enquesta es va dur a terme via online, a través d'una aplicació que ofereix l'empresa Google, i també personalment durant els mesos d'agost a octubre. El qüestionari és el següent:

Ludoteca nocturna, diürna i quadrilingüe a Sitges (Finalitat treball de recerca)

A continuació hi ha una enquesta dirigida a tots aquells pares residents a la comarca del Garraf. La finalitat és fer una anàlisi de mercat i veure la demanda del negoci. L'empresa que es proposa és una ludoteca, que oferiria l'anglès i el francès com a llengües estrangeres. A més obriria els dissabtes en horari nocturn, i el seu projecte educatiu es basaria en el Mètode Decroly

1. A quina edat va tenir el seu primer fill?

>20 anys 20-35 anys <35 anys

2. Quina és l'edat dels seus fills? (escriui més d'una edat en cas que tingui més d'un fill)

Resposta lliure

¹ Informació extreta de la Font Idescat

3. Els seus fills els impedeixen realitzar activitats d'oci nocturnes, ja que no saben amb qui deixar-los?

Sí No

4. Tenen activitats d'oci majoritàriament entre setmana o els caps de setmana?

Entre setmana

Caps de setmana (dissabte i diumenge)

Caps de setmana (especialment dissabte)

Caps de setmana (especialment diumenge)

Ambdós

5. Mensualment, quants dissabtes no estan a casa de nit, ja sigui per treball o per oci?

Sempre

Maiestic en un altre lloc que no sigui a casa

Un parell de cops al mes

Més d'un parell de cops al mes

6. Normalment quan han de deixar als seus fills amb terceres persones de nit, a qui acudeixen?

Cangurs Avis Veïns Germans

7. Han portat als seus fills alguna vegada a una ludoteca?

Sí No

8. D'acord amb les edats dels seus fills, a quines preferiria que estigués dirigida una ludoteca?

0 a 10 anys 0 a 14 anys 4 a 10 anys 4 a 12 anys

9. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per una hora en una ludoteca, tenint en compte les característiques esmentades a l'inici?

1€ 2€ 3€ 4€ 5€

10. Si existís una ludoteca amb horari nocturn els dissabtes, des del vespre fins l'endemà, per deixar que el seu fill dormís, mentre vostè realitza activitats d'oci, en faria ús?

Sí No

11. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per deixar als seus fills durant tota la nit a fi que dormissin, sota vigilància de treballadors qualificats, mentre vostè realitza altres activitats, on s'inclou el sopar i l'esmorzar?

30€ 40€ 50€ 60€ Més 60€

12. Agafarien l'opció d'àpat durant l'horari nocturn d'una ludoteca? (s'inclou sopar i esmorzar)

Sí No

13. Quin horari i època preferiria que estigués oberta la ludoteca?

Diürn vacances Nocturn i diürn tot l'any Diürn tot l'any Nocturn i diürn vacances

14. Quant d'interessant troben una proposta de negoci com aquesta, és a dir, l'utilitzarien?

Molt interessant, faria ús d'aquest servei

Força interessant, potser faria ús d'aquest servei

Poc interessant, no faria ús d'aquest servei

15. Realitzarien més activitats d'oci si existís un lloc per deixar als seus fills mentre les realitzen?

Sí No

16. Quins atributs creu que són importants, i per tal ha de tenir una ludoteca?

Personal qualificat Disponibilitat horària Propera al centre educatiu on estudia

Ambient agradable Bona ubicació Tracte personal Aprenentatge

Fomentar relacions interpersonals Preu

17. Sap en què consisteix l'ensenyament basat en el mètode Decroly?

Sí No

18. Valoraria positivament una ludoteca que oferís un ensenyament basat en un projecte educatiu? (Per respondre a aquesta pregunta, tingui en compte si vostè estaria disposat a pagar aquest valor afegit)

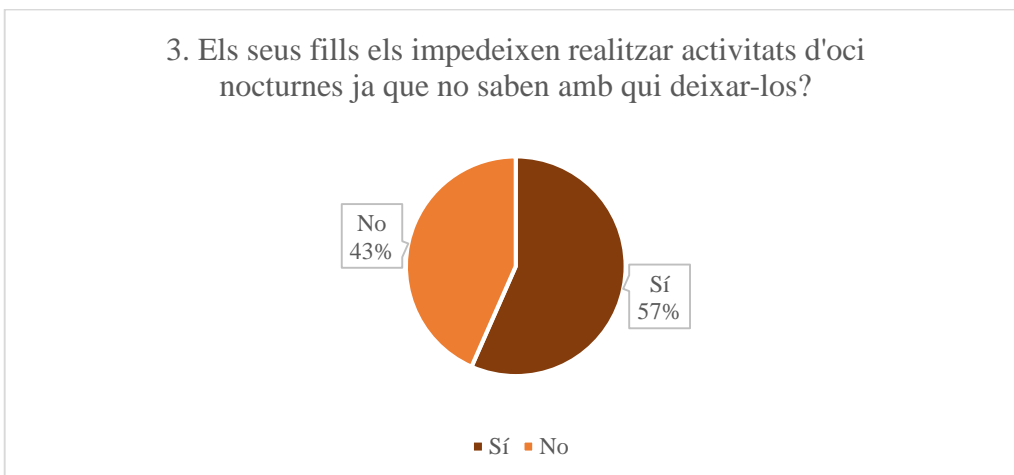
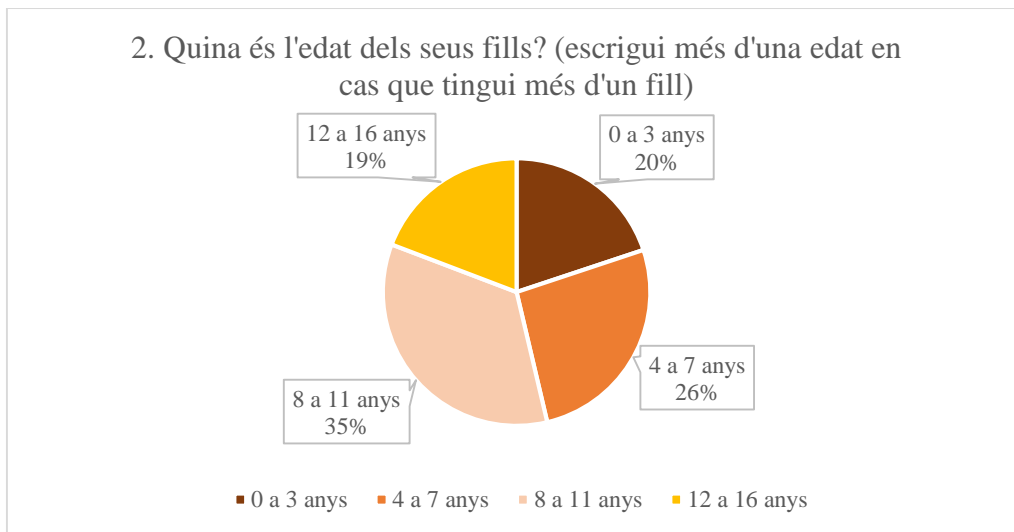
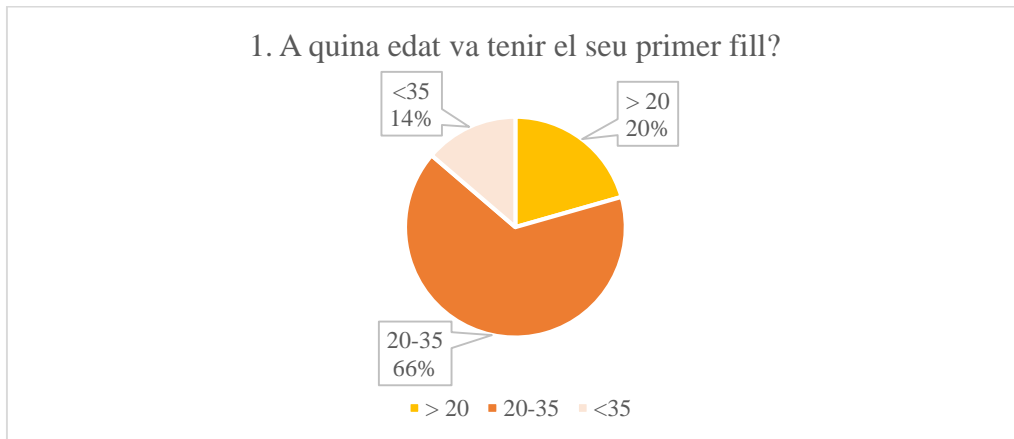
Sí No

19. Quina llengua estrangera preferiria que els seus fills aprenguessin en una ludoteca mentre juguen?

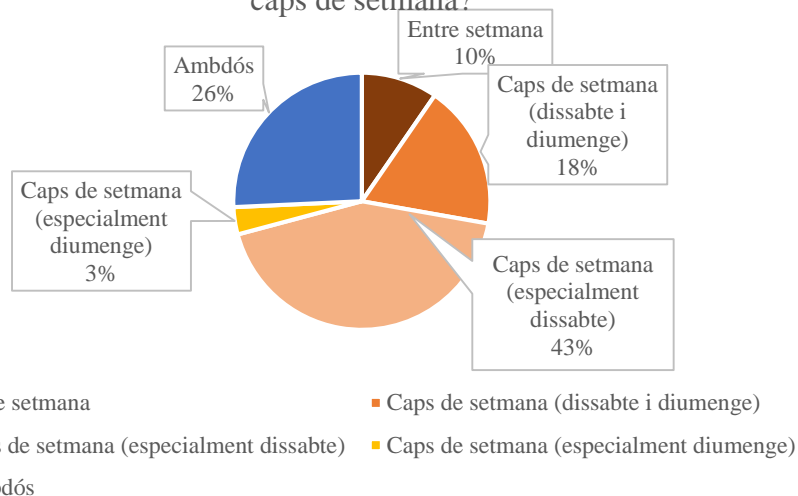
Rus Anglès Francès Alemany Xinès

20. Quin servei creu que utilitzaria amb més freqüència en una ludoteca com l'exposada?

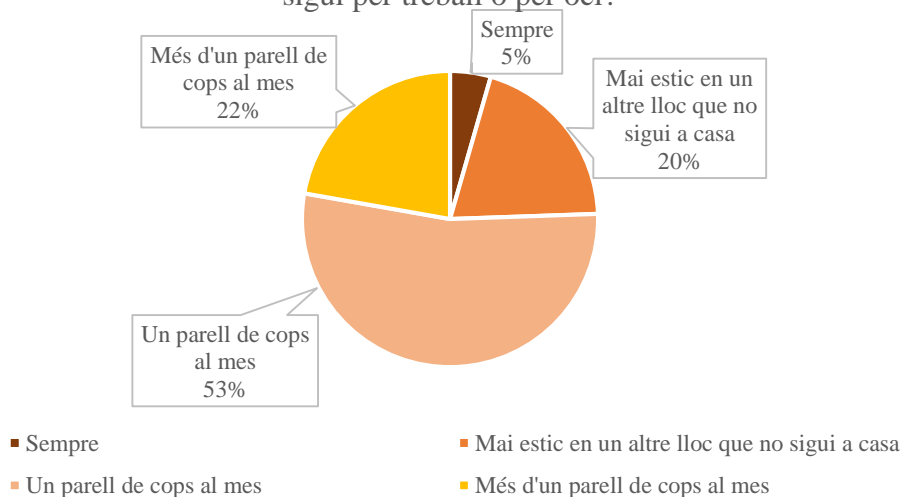
Àpat Servei de ludoteca normal Esplai a l'estiu Horari nocturn Aniversaris



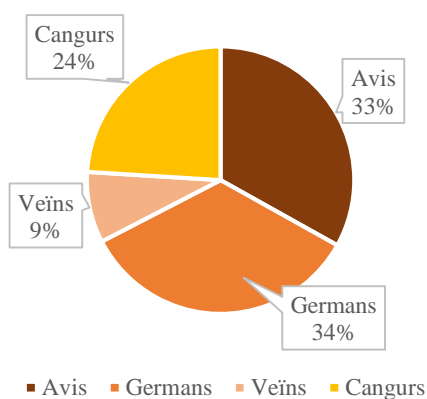
4. Tenen activitats d'oci majoritàriament entre setmana o els caps de setmana?



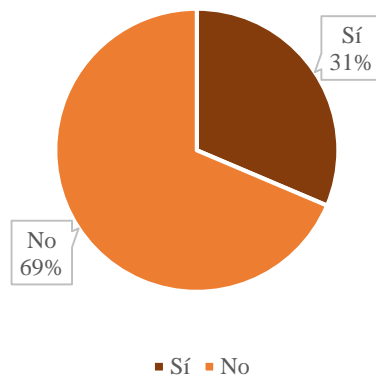
5. Mensualment, quants dissabtes no estan a casa de nit, ja sigui per treball o per oci?



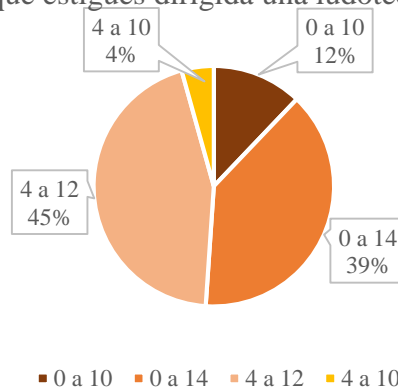
6. Normalment quan han de deixar als seus fills amb terceres persones de nit, a qui acudeixen?



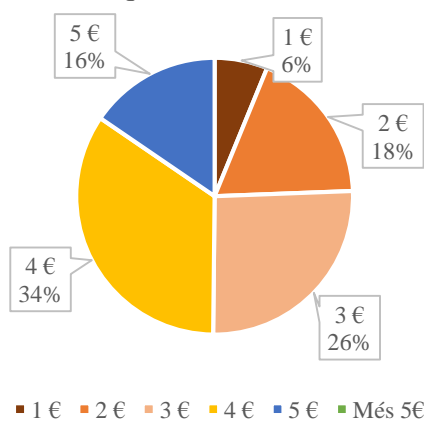
7. Han portat als seus fills alguna vegada a una ludoteca?



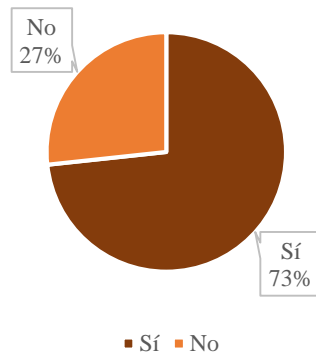
8. D'acord amb les edats dels seus fills, a quines preferiria que estigües dirigida una ludoteca?



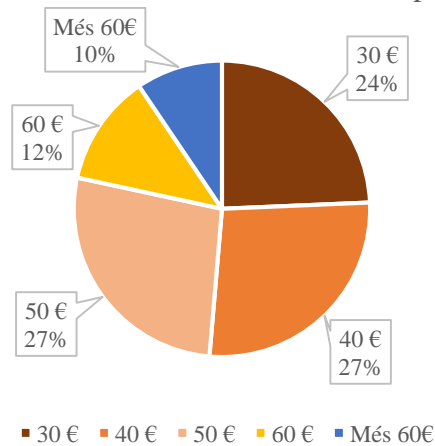
9. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per una hora en una ludoteca, tenint en compte les característiques esmentades a l'inici?



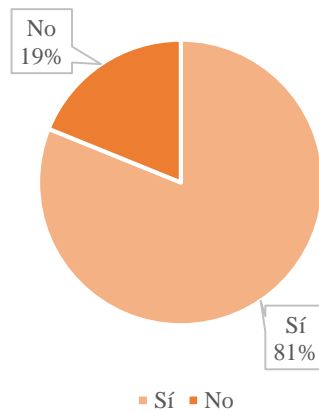
10. Si existís una ludoteca amb horari nocturn els dissabtes, des del vespre fins l'endemà, per deixar que el seu fill dormís, mentre vostè realitza activitats d'oci, en faria ús?



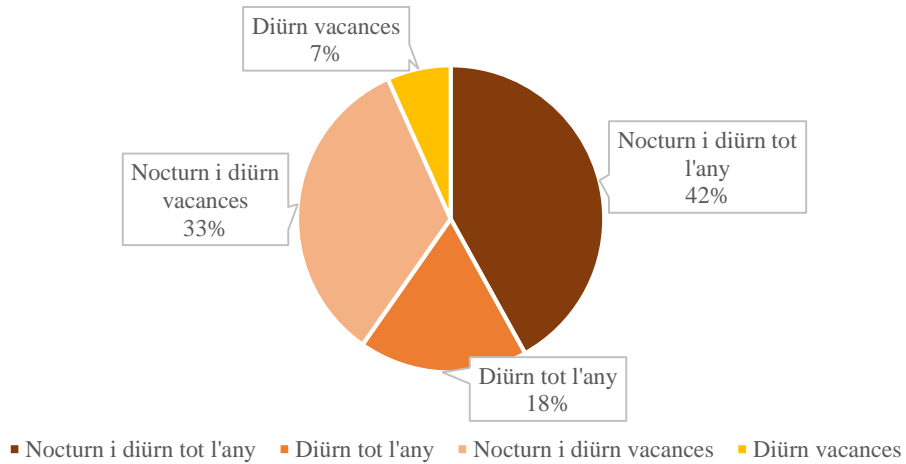
11. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per deixar als seus fills durant tota la nit a fi que dormissin, sota vigilància de treballadors qualificats, mentre vostè realitza altres activitats, on s'inclou el sopar i l'esmorzar?



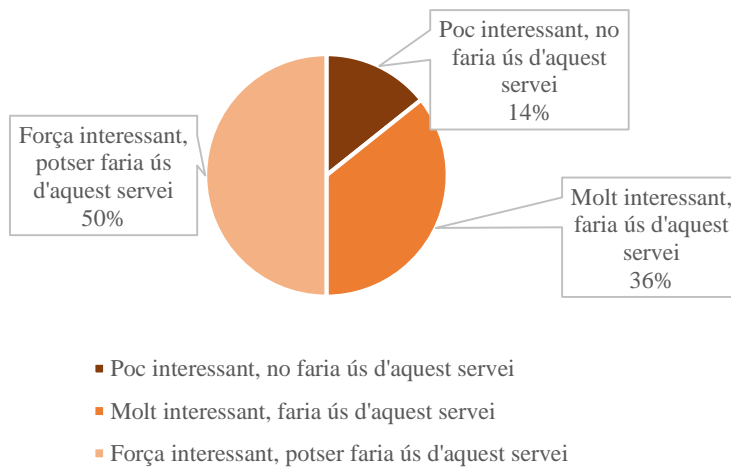
12. Agafarien l'opció d'àpat durant l'horari nocturn d'una ludoteca? (s'inclou sopar i esmorzar)



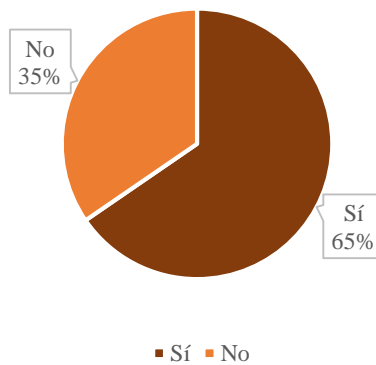
13. Quin horari i època preferiria que estigués oberta la ludoteca?



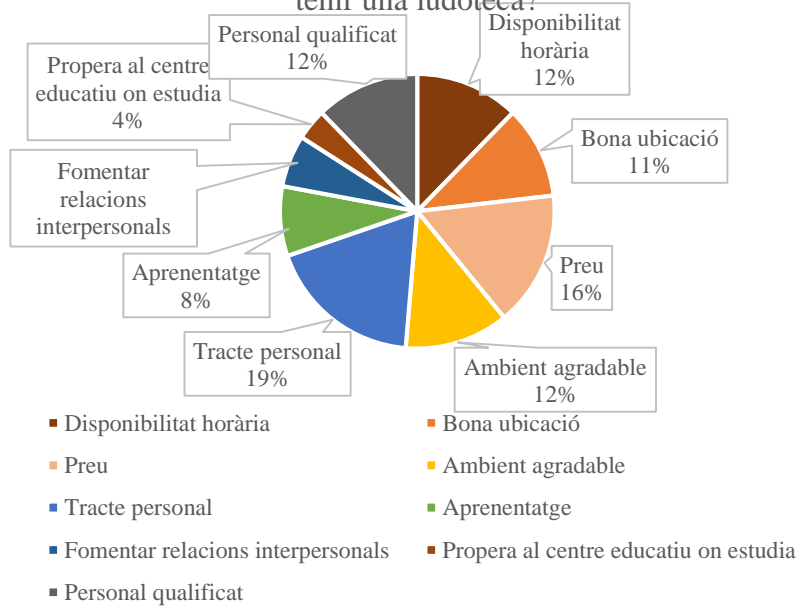
14. Quant d'interessant troben aquesta proposta de negoci, és a dir, l'utilitzarien?



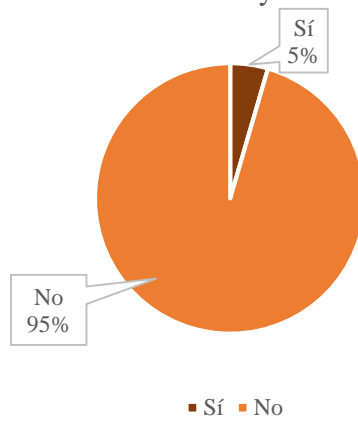
15. Realitzarien més activitats d'oci si existís un lloc per deixar als seus fills mentre les realitzen?



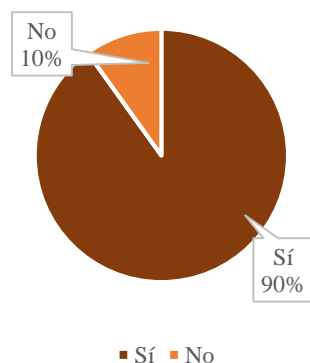
16. Quins atributs creu que són importants, i per tal ha de tenir una ludoteca?



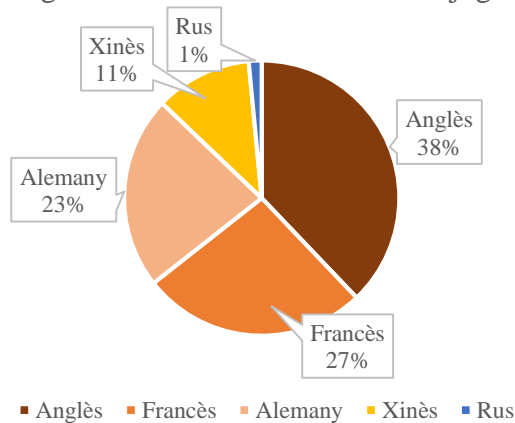
17. Sap en què consisteix l'ensenyament basat en el mètode Decroly?



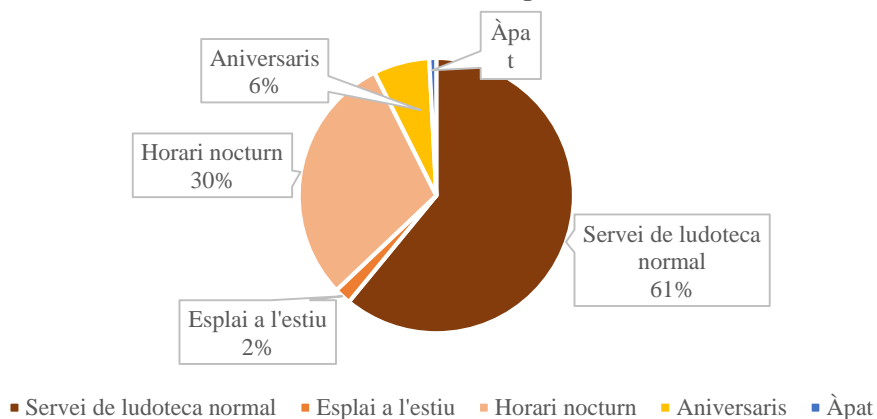
18. Valoraria positivament una ludoteca que oferís un ensenyament basat en un projecte educatiu?
Per respondre a aquesta pregunta, tingui en compte si vosté estaria disposat a pagar aquest valor afegit.

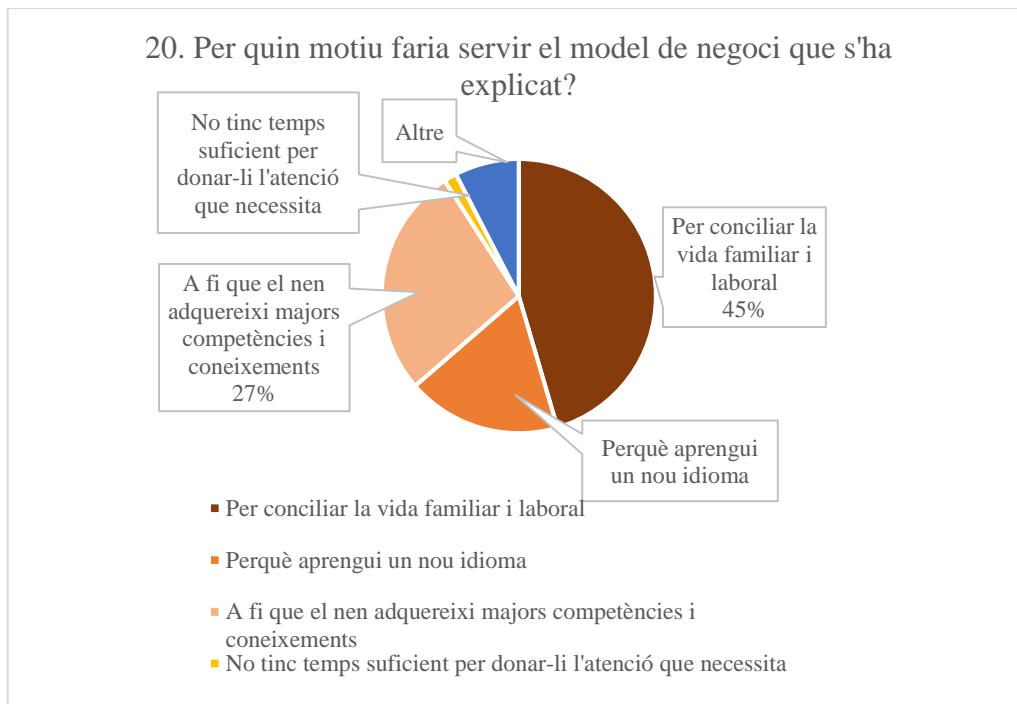


19. Quina llengua estrangera preferiria que els seus fills aprenguessin en una ludoteca mentre juguen?



20. Quin servei creu que utilitzaria amb més freqüència en una ludoteca com l'exposada?





A.V. Enquesta realitzada a turistes que van visitar Sitges l'any 2014 i gràfics

Aquesta enquesta ha sigut realitzada personalment a 200 pares turistes, que van visitar el municipi de Sitges entre els mesos de juliol i novembre del 2014. L'enquesta es va realitzar en anglès, per facilitar la comprensió dels enquestats. Abans d'iniciar-la, es va fer una petita explicació de la idea de projecte, per obtenir respostes d'acord amb allò que realment farien.

1. És el primer cop que visiten Sitges? (*Is the first time you visit Sitges?*)

Sí (*Yes*) No

2. Quants dies es quedaran a Sitges? (*How many days are you going to stay in Sitges?*)

Un parell de dies (*A couple of days*) 1 setmana (*1 week*)

2 setmanes (*2 weeks*) 1 mes (*1 month*) +1 mes (*+1 month*)

3. Han tingut problemes per realitzar algunes activitats d'oci a causa dels seus fills? (*Have you got any problems to do leisure activities, because of your children?*)

Sí (*Yes*) No

4. Si hi hagués un lloc per deixar als seus fills (incloent per la nit) faria ús d'aquest servei? (*If there is a place to leave your children (including at night) would you use that service*)

Sí (*Yes*) No

5. Si deixessin als seus fills en una ludoteca durant la nit, agafarien l'opció d'àpat? (*If you leave your children in a playroom during the night, would you take the option of dinner?*)

Sí (*Yes*) No

6. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per una hora en una ludoteca? (*What price do you think is reasonable, and therefore you would be willing to pay, for an hour in a playroom?*)

1 € 2€ 3€ 4€ 5€ +5€

7. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per deixar als seus fills en una ludoteca durant tota la nit a fi que dormissin, sota vigilància de treballadors qualificats, mentre vostè realitza altres activitats, on s'inclou el sopar i l'esmorzar? (*What price do you think is reasonable, and therefore you would be willing to pay, for leaving your children in a playroom during all night, under supervision of skilled workers, while you do other activities, where it is included the dinner and the breakfast?*)

30€ 40€ 50€ 60€ +60€

8. Quant d'interessant troben una proposta de negoci com aquesta, és a dir, l'utilitzarien?
(How much interest have you got toward this business proposal, would you use it?)

Molt interessant, faria ús d'aquest servei (Really interesting, I would use this service)

Força interessant, potser faria ús d'aquest servei (*Quite interesting, maybe I would use this service*)

Poc interessant, no faria ús d'aquest servei (*Uninteresting, I would not use this service*)

9. D'acord amb les edats dels seus fills, a quina edat preferiria que estigués dirigida una ludoteca? (*According to the ages of your children, between which one would you prefer to be directed the playroom?*)

0-10 anys (*0-10 years*) 0-12 anys (*0-12 years*)

4-12 anys (*4-12 years*) 4-10 anys (*4-10 years*)

10. Quin horari i època preferiria que estigués oberta la ludoteca? (D'acord amb el període que visita Sitges). (*Which time and schedule would you prefer to be open a playroom? (According to the time of the year you visit Sitges?)*)

Nocturn i diürn tot l'any (*Night and daytime all year*)

Diürn tot l'any (*Daytime all year*)

Nocturn i diürn vacances (*Night and daytime holidays*)

Diürn vacances (*Daytime holidays*)

11. Quina llengua voldria que es parlés a la ludoteca? (*Which Language would you prefer to be talked in the playroom?*)

Català (Catalan)

Castellà (Spanish)

Anglès (English)

Francès (French)

Rus (Russian)

Xinès (Chinese)

Alemanya (German)

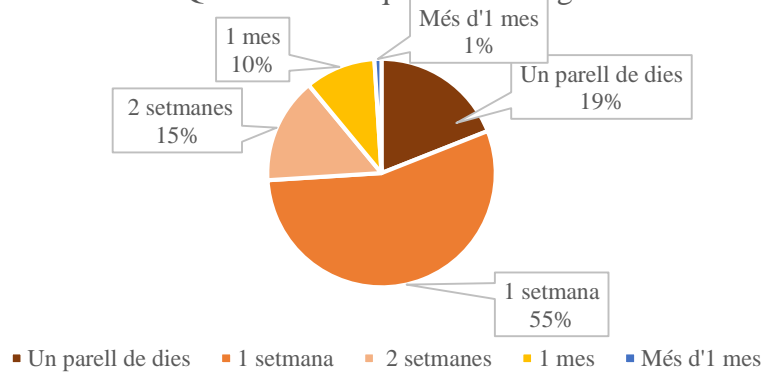
Altre (Another)

12.Recomanaran Sitges a altres pares del seu país de procedència per a que visitin el poble, ja que consideren que està prou adaptat a un turisme familiar? (tenint en compte el futur negoci de la ludoteca). (Are you going to recommend Sitges to other parents from your country, to visit the town because you believe that tourism is sufficiently adapted to families? (taking in to account the future business playroom)

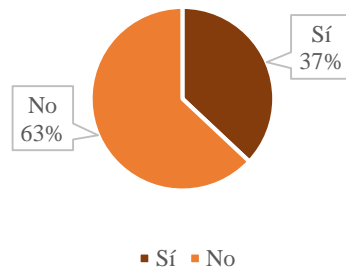
Sí (Yes) No



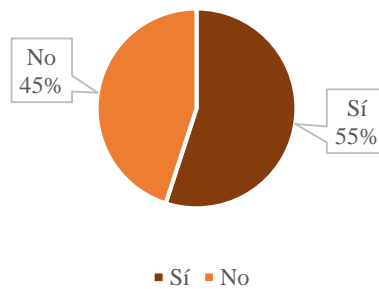
2. Quants dies es quedaran a Sitges?



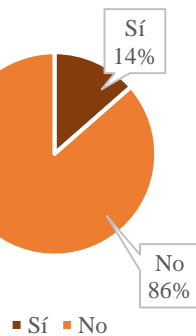
3. Han tingut problemes per realitzar algunes activitats d'oci a causa dels seus fills?



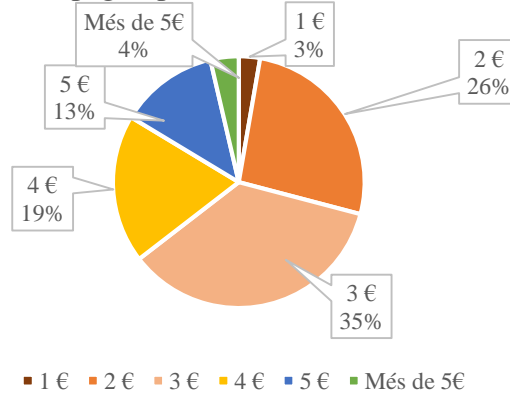
4. Si hi hagués un lloc per deixar als seus fills (incloent per la nit) farien ús d'aquest servei?



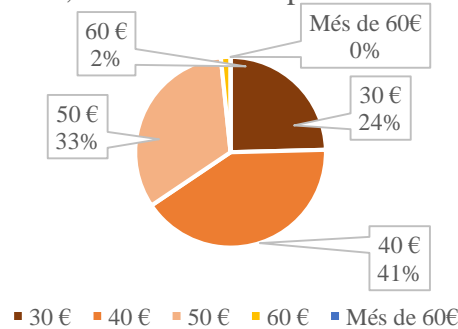
5. Si deixessin als seus fills en una ludoteca durant la nit, agafarien l'opció d'àpat?



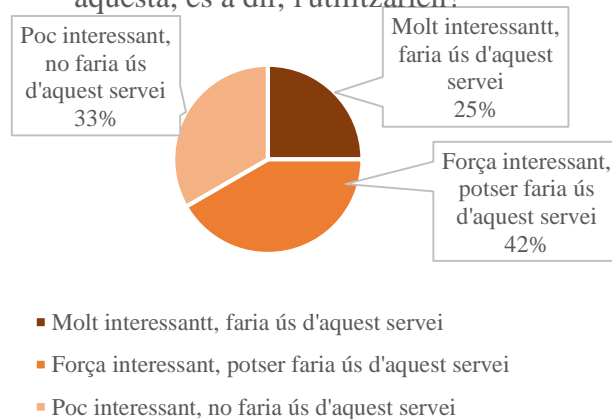
6. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per una hora en una ludoteca?



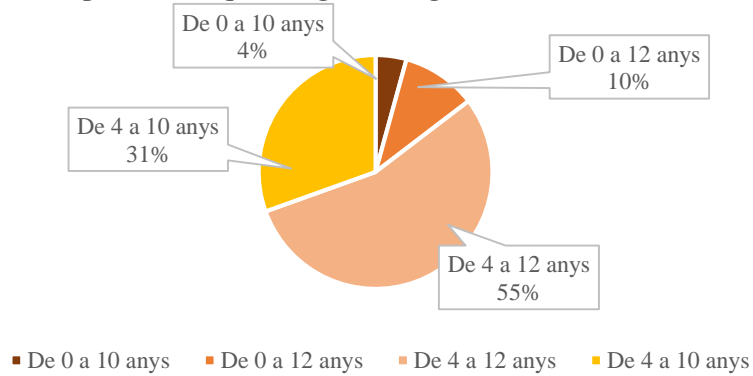
7. Quin preu troba raonable, i per tant podria estar disposat a pagar, per deixar als seus fills en una ludoteca durant tota la nit a fi que dormissin, sota vigilància de treballadors qualificats, mentre vostè realitza altres activitats, on s'inclou el sopar i l'esmorzar?



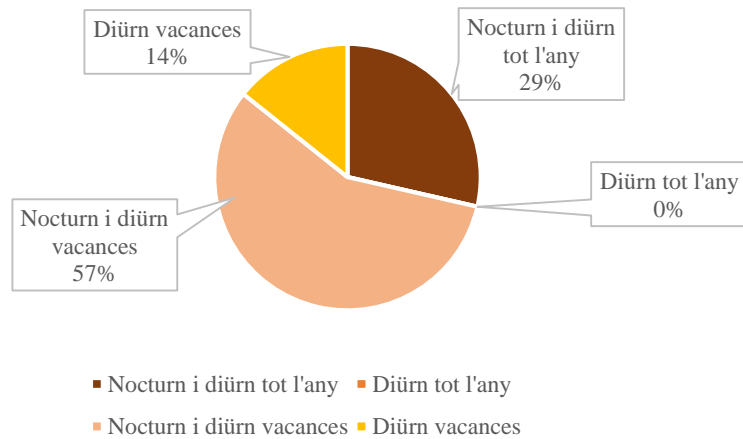
8. Quant d'interessant troben una proposta de negoci com aquesta, és a dir, l'utilitzarien?



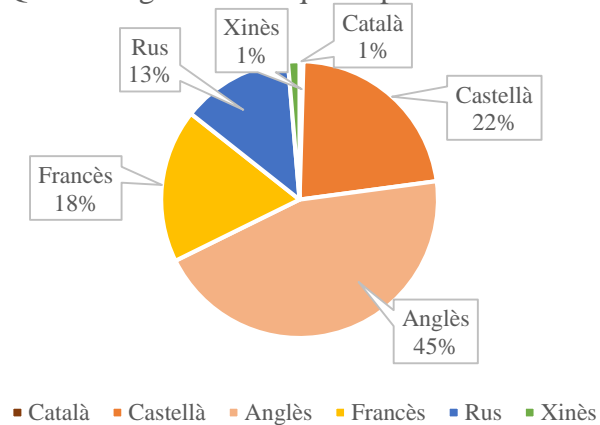
9. D'acord amb les edats dels seus fills, a quina edat preferiria que estigués dirigida una ludoteca?



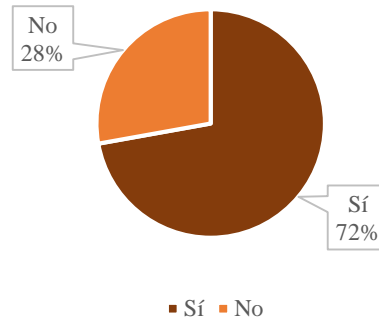
10. Quin horari i època preferiria que estigués oberta la ludoteca? (D'acord amb el període que visita Sitges)



11. Quina llengua voldria que es parlés a la ludoteca?



12. Recomanaran Sitges a altres pares del seu país de procedència per a que visitin el poble, ja que consideren que està prou adaptat a un turisme familiar? (tenint en compte el futur negoci de la ludoteca)



A.VI. Fragments del DECRET 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques

Títol I. Disposicions generals

Article 3: Concepte de ludoteca. 1. Són ludoteques els centres, equipaments o espais delimitats que tenen una finalitat lúdica, socioeducativa, cívica, cultural i inclusiva que elaboren i porten a terme un projecte socioeducatiu, i que tenen com a objectiu principal garantir el dret de l'infant i del jove menor d'edat al joc, col·laborant així en el desenvolupament integral de la persona, per la qual cosa estan dotats d'un fons organitzat de jocs, joguines i altres elements lúdics.

Article 5: Persones usuàries. 1. Les ludoteques estan dirigides a usuaris i usuàries l'edat dels quals estigui compresa entre els 0 anys i la majoria d'edat.

2. Els usuaris i les usuàries menors de 4 anys han d'estar acompanyats de la persona legalment responsable del menor o de qualsevol altra persona adulta autoritzada per aquella, durant tota l'estada a la ludoteca. En cap cas, els i les professionals del centre poden ser autoritzats com a acompanyants del menor.

3. La persona legalment responsable de menors d'edat d'entre 4 a 16 anys ha de signar un document autoritzant al menor l'estada a la ludoteca i acceptant les condicions del funcionament intern i el règim de responsabilitats del centre. L'autorització ha de ser registrada i s'actualitza anualment.

Títol II. Condicions i requisits de les ludoteques

Capítol I. Dels espais i instal·lacions

Article 7: Requisits d'espais i instal·lacions. 1. Les ludoteques han d'ocupar la totalitat d'un edifici o una part d'aquest, completament independitzat. En aquest segon cas, les seves dependències, que han d'estar comunicades entre si mitjançant espais comuns propis, han de constituir una unitat independent.

2. Totes les ludoteques han de disposar necessàriament i com a mínim dels següents espais i instal·lacions diferenciats: zona d'acollida, espai/s de jocs, àrea d'administració i gestió, magatzem, sanitaris.

4. La superfície mínima d'espai útil per al joc de la ludoteca ha de ser de 50 metres quadrats. L'aforament màxim del centre s'establirà aplicant la proporció de 2,5 metres quadrats d'espai útil per al joc per usuari.

Article 8: Espais de joc. 1. Els espais de joc són les àrees del centre assignades per a la pràctica de joc i activitats per part de les persones usuàries.

2. Les ludoteques han de disposar de zones de jocs diferenciades atenent al grau de motricitat que desenvolupin els diferents tipus de jocs.

3. En cas que una ludoteca disposi de diferents àrees o espais de joc, ha de mostrar de manera visible, a través de colors o signes entenedors, les edats de les persones usuàries a qui s'adreça cada espai, així com l'aforament màxim.

Article 11. Condicions sobre seguretat, higiene, sanitat, habitabilitat i accessibilitat. 2. Tots els centres han de disposar d'una farmaciola, que ha d'estar fora de l'abast dels infants, degudament tancada, i que ha de contenir el material necessari per fer unes primeres cures.

Capítol II. Dels serveis i recursos lúdics de les ludoteques

Article 12: Recursos lúdics. 1. Les joguines han de reunir els criteris de qualitat i seguretat establerts per la normativa vigent.

2. Els recursos lúdics i joguines han de ser variats i adequats a les edats de les persones usuàries, s'han de mantenir arranats i en bon estat de netedat i seguretat, i s'han de prendre les mesures perquè el seu ús sigui adequat a la seva finalitat.

3. Cal tenir especial cura a evitar l'accés dels usuaris i usuàries als jocs no adequats per a la seva edat o condicions.

5. Els i les professionals de cada centre han d'avaluar les qualitats pedagògiques i socioeducatives, així com les particularitats de cada joc, joguina o recurs lúdic abans que aquesta es posi a disposició dels usuaris i usuàries. En tots cas, s'han de descartar els materials lúdics que fomentin la violència, la discriminació i el tracte degradant entre els infants.

Capítol III. El personal professional de les ludoteques

Article 14: Personal professional. 1. La direcció de les ludoteques està formada per un equip de professionals. Aquest equip està dirigit per una coordinadora o un coordinador que ha de disposar d'una titulació mínima d'educació superior de l'àmbit socioeducatiu. Els altres membres de l'equip de direcció de la ludoteca han d'estar en possessió, com a mínim, d'un títol de grau mitjà de la família professional dels serveis socioculturals i a la comunitat.

2. També poden formar part dels equips de direcció persones que tenen el diploma de monitor o monitora d'activitats de lleure infantil i juvenil que s'han de trobar sota la direcció d'un altre membre de l'equip amb una titulació de grau superior de l'àmbit dels serveis socioculturals i a la comunitat. Les seves funcions són la d'acompanyar i prestar suport en les activitats de joc de les persones usuàries del centre.

3. El nombre mínim de persones professionals als equips de les ludoteques depèn dels serveis que presti el centre i del seu aforament màxim. En tot cas, l'equip de professionals del centre ha d'estar format per un mínim de 2 professionals inclòs el coordinador o coordinadora.

4. La proporció d'infants per professional per cada grup de joc situat en un espai diferenciat és com a màxim la següent:

- a) 1 professional/12 infants de 0 a 3 anys.
- b) 1 professional/12 infants de 4 a 6 anys.
- c) 1 professional/15 infants majors de 6 anys.

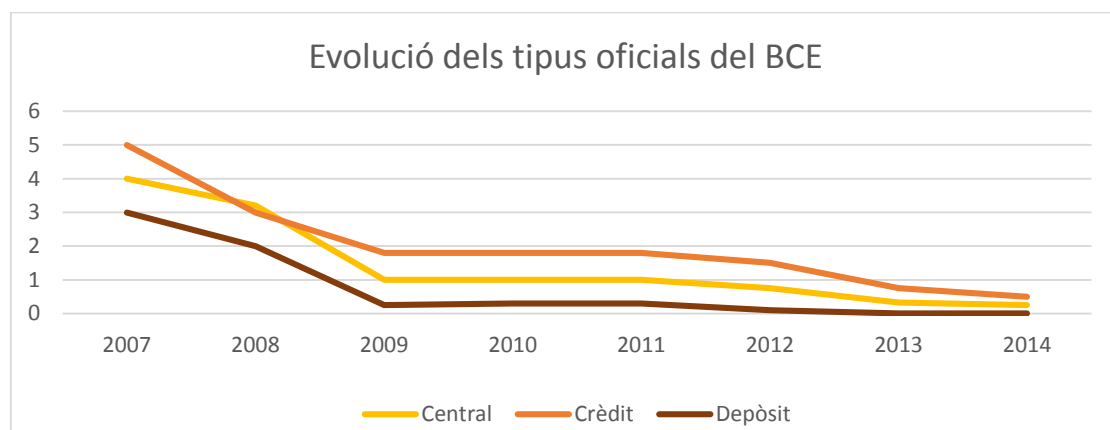
A.VII. Anàlisi de l'entorn econòmic europeu, espanyol i català.

Actualment la zona euro està passant per un moment delicat, a causa de la crisi econòmica que s'està patint. Són múltiples les xifres de previsions que es donen sobre com evolucionarà l'economia.

Per una banda, la taxa d'inflació interanual de la zona euro va pujar a l'abril un 0,7%, dues dècimes més que al març, quan es va registrar la dada més baixa des de novembre del 2009.

Per altra banda, el Banc Central Europeu², concretament el senyor Mario Draghi³ va mantenir el tipus d'interès⁴ al 0,25% des de novembre del 2013 fins al maig del 2014. Va ser a partir d'aquí, que es va baixar el tipus d'interès al 0,15%, i s'ha tornat a baixar al 0,05%, un mínim històric. Amb aquesta rebaixa, Draghi pressiona encara més a la banca per alliberar els diners que mantenen dipositats a la institució, actualment 23.950 milions d'euros, i un excés de reserves superior als 100.000 milions. És el mercat qui determina el tipus d'interès per la relació entre l'oferta i la demanda dels recursos financers. És per això, que aquesta baixada del tipus d'interès, comportarà un augment de la demanda de recursos financers. Des del començament de la crisi l'any 2008, els tipus d'interès han anat disminuint.

En el següent gràfic es mostra aquesta evolució.



Il·lustració 1 Font pròpia basada en un gràfic provinent de www.bankimia.com

² El Banc Central Europeu és el banc central de la zona euro, encarregat de la política monetària dels països que participen de la unió monetària, i que comparteixen l'euro com a moneda única.

³ Mario Draghi és un economista italià, va ser director executiu del Banc Mundial, vicepresident de Goldman Sachs, governador del Banc Italià i actual president del Banc Central Europeu.

⁴ En l'actualitat, els tipus d'interès oficials del Banc Central Europeu (BCE) són tres: El tipus central, que és el mínim de demanda de les operacions principals de finançament. El segon tipus és el de crèdit. I el darrer tipus d'interès és el de Depòsit. Aquests dos últims, estan inclosos en les facilitats permanents, acostumen a fixar-se 100 punts bàsics per sobre i per sota, respectivament del tipus central.

El creixement del PIB s'ha estancat durant el segon trimestre del 2014, estant al 0,2%, únicament quatre països de la Unió Europea han augmentat el seu PIB per sobre de l'espanyol, durant aquest segon trimestre de l'any: Letònia (1%), Hongria (0,8%) i Regne Unit i Lituània (0,7%). La institució espera una pujada del PIB del 0,9% durant el 2014, i de l'1,6% el 2015, una dècima menys del pronosticat al juny. S'espera que l'any 2015 l'activitat econòmica d'Europa torni als nivells anteriors a la crisi i que la recuperació continuï amb força.

També, l'economia espanyola està immersa en la profunda crisi que s'està patint, el procés de recuperació és tan lent, que trigarà una dècada a recuperar-se.

El cos d'elit del Ministeri d'Hisenda per projeccions tributàries i econòmiques augura que, la recuperació del nivell de generació del PIB aconseguit en el primer trimestre del 2008 es produirà en el tercer trimestre de 2017. És a dir, que l'economia espanyola trigarà deu anys a recobrar la capacitat de creixement prèvia a la crisi, tal com s'ha esmentat anteriorment.

El creixement del PIB d'Espanya ha triplicat al de la Unió Europea al segon trimestre del 2014, que va ser del 0,6%. En termes anuals, es pot dir que Espanya ha crescut un 1,2% respecte al segon trimestre del 2013. En aquest sentit, Espanya iguala la mitja de creixement de la Unió Europea, i quasi duplica el creixement experimentat a la zona euro (0,7%)

En l'informe *L'economia espanyola, la seva evolució i escenaris per a la recuperació* es van realitzar prediccions de l'economia espanyola fins el 2019, quan s'estima que creixerà al voltant del 3% del PIB. En el següent gràfic es veu l'evolució del PIB i la previsió per als anys vinents.



Il·lustració 2 Evolució del PIB (1971-2019) Font procedent de: http://economia.elpais.com/economia/2014/02/20/actualidad/1392925373_652154.html

També cal remarcar el creixement d'Espanya per sobre de la zona euro durant aquest 2014. Al començament de l'any, l'economista espanyol Fernando Jiménez Latorre, va explicar en una conferència que l'economia espanyola creixerà per sobre de l'1%. Per la zona euro el creixement serà de l'1%, en conseqüència, l'economia espanyola tindrà una millor evolució, basada en dos aspectes fonamentals: la recuperació del consum i les exportacions.

Espanya l'any 2014 serà com Alemanya el 2004⁵. L'economia germana es va recuperar de la integració de l'Alemanya oriental a les exportacions i les reformes que es van dur a terme.

El Govern espanyol, remarca que la inflació acabarà l'any al voltant del 0,5%, un nivell similar als salaris.

Finalment l'economia catalana es recupera amb més força que l'espanyola. Segons un informe de la Cambra de Comerç de Barcelona realitzat a principi del 2014, Catalunya presenta una millor evolució en els principals indicadors d'anàlisi i és una de les regions amb millors perspectives econòmiques d'Europa.

Encara que hi ha una bona evolució en tots els paràmetres estudiats, l'exportació de béns i la inversió en béns d'equipament, encara no tenen bones perspectives. En l'últim trimestre del 2013, l'economia catalana presentava notables millores en camps com el turisme, l'activitat industrial o el treball, aquest darrer torna a créixer en sectors com la construcció i els serveis.

L'informe destaca també el creixement intertrimestral del PIB del 0,2% en l'últim trimestre del 2013, que ha fet que l'ambient empresarial millori per quarta vegada consecutiva. Cal remarcar que les estimacions oficials realitzades indiquen que el PIB català ha disminuït un 0,6% en el darrer any, el que suposa la meitat que el conjunt d'Espanya, que registra una caiguda de l'1,2%.

Miquel Valls, president de la Cambra, considera que la recuperació econòmica de la comunitat es consolidarà a finals del 2014. Remarca també que l'economia catalana està evolucionant correctament i la recuperació econòmica està consolidant-se. Espera que el creixement previst per al 2014 esdevingui a partir del bon comportament del turisme i de les exportacions. L'informe posa èmfasi en què aquesta situació demostra que el debat polític no ha afectat a l'activitat econòmica de Catalunya.

⁵ Frase pronunciada per Fernando Jiménez Latorre el dia 16 de Gener del 2014 en una reunió, la qual es desconeix on va ser.

A.VIII. Entrevista treballadora “El barquito de los sueños”

Entrevista realitzada a Maite Rodríguez, dia 30 de juny del 2014 a les 19:00, treballadora de “El barquito de los sueños”, guarderia localitzada Carrer Gorrión, 2, Badajoz. Traduïda del castellà, per via telefònica

Bona tarda.

Maite: Bona tarda.

M’agradaria fer-li unes preguntes sobre el servei de guarderia nocturn que ofereixen.

Maite: Estaré encantada de contestar-les

A la guarderia en general quins serveis ofereix?

Maite: La nostra guarderia té una àmplia gamma de serveis, oferim campaments durant les vacances escolars, atenció infantil per al bon desenvolupament dels nens, tenim tallers de cuina o teatre en anglès i portuguès, fem festes temàtiques i d’aniversaris, oferim activitats extraescolars i reforç escolar.

Com va sorgir la idea d’ampliar el seu horari oferint-lo nocturn?

Maite: Doncs... la idea va sorgir a partir de la demanda per part dels pares. No podien sortir a sopar amb la seva parella ni gaudir de temps lliure, i vam pensar que seria bona idea per donar més llibertat en aquest aspecte.

Queden satisfets els pares amb el servei ofert?

Maite: Sí, de moment estan molt contents, a més, som l’única guarderia de Badajoz que l’ofereix.

Quines són les tarifes que teniu respecte a l’horari nocturn?

Maite: Ja que som l’única amb aquest servei, no tenim competència i podem estipular els preus que volem. El temps mínim és de 3 hores, cada hora costa 10,5 euros, si es queden entre 4-5 hores són 9 euros, i si es queden entre 6 i 8, el preu total és 49 euros. S’apliquen descomptes del 50% al segon germà, i 70% al tercer. A més, tenim una oferta especial per grups, si són 3 s’aplica un 8% de descompte, i si són 5, s’aplica un 12%. Ara també, hi ha una oferta per casaments, els grups a partir de 10 nens tenen un preu de 35 euros per nen, fins a les 11 hores.

Quina novetat creu que es pot incloure per millorar el servei?

Maite: En la meva opinió, crec que seria una bona idea tenir pijames amb el logo de la guarderia, així els nens a casa el relacionarien amb la nostra empresa i potser farien pressió sobre els pares a fi que els portessin. També seria bona idea oferir el servei entre setmana, ja que actualment només ho fem divendres i dissabtes.

Actualment quin número de nens es queden a dormir i entre quines edats?

Maite: No és res concret, durant l'estiu hi ha més nens que en les altres èpoques de l'any, és per això que no podem tancar ni fer vacances al juliol o l'agost, però en general, es queden a dormir uns tres o cinc nens, i les seves edats estan compreses entre els 5 i els 10 anys.

Si el nombre de nens disminuís, es plantegen deixar d'oferir l'horari nocturn, o és un servei que es pot mantenir, ja que quasi no suposa despeses?

Maite: Veuràs, la nostra guarderia ofereix el servei nocturn únicament quan hi ha un nombre mínim de nens, per norma no s'ofereix aquest horari, només quan els pares el sol·liciten. És per això que sí el podem mantenir, ja que els guanys són superiors a les despeses, i encara que el nombre de nens disminuís, el podríem continuar oferint dies puntuals tal com fem ara.

Respecte la gestió d'aquest horari, quants treballadors esteu durant la nit?

Maite: Normalment 1, excepte si hi ha una gran demanda de nens.

En aquest cas, com ho feu per tal d'organitzar el nombre de nens que vindran durant una nit?

Maite: Els pares no poden venir i deixar el nen sense avisar, ja que com he dit, només oferim el servei amb un nombre mínim. És per això, que demanem que ho sol·licitin amb 24 hores d'antelació.

Moltes gràcies per la seva atenció i disculpi les molèsties.

Maite: De res, bona tarda.

A.IX. Entrevista treballadora “Escuela infantil dada”

Entrevista realitzada Rocío Alonso Landaburu, dia 22 de juliol del 2014 a les 10:10h, treballadora de “Escuela infantil Dada”, autoritzada pel ministeri d’educació ,centre localitzat a Carrer Mi Tío, 13, Saragossa. Traduïda del castellà per via telefònica

Bon dia

Rocío: Hola bon dia

M’agradaria fer-li unes preguntes sobre el servei de guarderia nocturn que ofereixen.

Rocío: Perfecte, comença quan vulguis.

A la guarderia en general quins serveis ofereix?

Rocío: Oferim un servei de guarderia durant el dia i guarderia/ludoteca durant la tarda, també hi ha horari nocturn. Estem dirigits a nens entre 1 any i 6, i oferim serveis com el trasllat o recollida del nen a l’escola. Hi ha un màxim de 8 nens menors d’1 any, un màxim de 13 nens entre 1 i 2 anys, un màxim de 20 nens amb edats compreses entre els 2 i els 3 anys, tots ells en diferents aules. Hi ha servei de cuina, un hort, un pati amb instal·lacions recreatives. També hi ha activitats extraescolars dirigides a pares i familiars per ajudar a millorar l’experiència d’educar als fills.

Com va sorgir la idea d’ampliar el seu horari oferint-lo nocturn?

Rocío: L’esperit d’aquesta escola és conciliar la vida familiar amb la laboral. Estem situats en un barri molt jove de nova construcció on hi ha parelles que tenen fills per primera vegada. Entre l’estat actual de la crisi, la gent no es pot permetre excepcions d’horari al treball, i la majoria dels nostres clients treballen a fàbriques, hospitals o treballs a torns. Aleshores nosaltres oferim aquest servei per a qui ho necessiti. Hi ha molta flexibilitat en els horaris

Queden satisfets els pares amb el servei ofert?

Rocío: Doncs, fa poc temps que fem aquest servei però fins al moment estan molt contents.

Quines són les tarifes que teniu respecte a l’horari nocturn?

Rocío: Depèn de l’horari, ja que de moment ningú s’ha quedat tota la nit. Hi ha pares que ens demanen aquest servei a partir de les 5 del matí, i gent fins a mitjanit. Entre les 5 i les 12 no hem tingut cap nen encara. Les tarifes són el plus de nocturnitat que són 50 euros, més les hores

corresponents. A partir de les 7 de la tarda ja es considera horari nocturn i les hores són més cares. El meu objectiu personal és tenir un grup nombrós de nens i reduir la tarifa.

Quina novetat creu que es pot incloure per millorar el servei?

Rocío: Crec que oferim tot el que els pares necessiten, i ara mateix no faria cap canvi ni inclouria cap altre servei.

Actualment quin nombre de nens es queden a dormir i entre quines edats?

Rocío: Uns 5 nens al mes. No és un horari constant, hi ha torns i ens adaptem al que els pares necessiten. Però esperem que el nombre de nens augmenti quan es comenci a conèixer aquest servei.

Si el nombre de nens disminuís, es plantegen deixar d'oferir l'horari nocturn, o és un servei que es pot mantenir ja que quasi no suposa despeses?

Rocío: La veritat és que suposa moltes despeses. Hi ha un tracte molt especial amb els nens, és completament diferent del de l'escola diürna. Els banyem, els donem de sopar i els posem a dormir. Es gasta molta llum i més personal. Tot i això, com sóc autònoma m'acostumo a quedar jo per així reduir aquest cost. La veritat és que el seguiré oferint per no perdre clientela, ja que els pares ho demanen.

Respecte a la gestió d'aquest horari, quants treballadors esteu durant la nit?

Rocío: Depèn del nombre de nens, com a mínim 1 persona i com a màxim 2.

En aquest cas, com ho feu per tal d'organitzar el nombre de nens que vindran durant una nit?

Rocío: Els pares han d'avisar amb una antelació de 24 hores, tot i que no sempre es compleix aquest requisit.

Moltes gràcies per la seva atenció i disculpi les molèsties.

Maite: De res, per tot el que necessitis aquíestic.

A.X. Entrevista a una clienta de la ludoteca “Zona de joc”

Entrevista realitzada personalment a Montserrat Parrilla González, dia 1 de setembre del 2014 a les 12:43h, clienta de la Ludoteca municipal de Sitges “Zona de joc”.

Bon dia, quin és el motiu pel qual va sentir la necessitat de fer ús de la ludoteca?

Montse: Vaig realitzar una festa d’aniversari per a la meva filla de quatre anys.

Va quedar satisfeta amb el servei ofert?

Montse: No, hi havia coses que no em va agradar

Que canviaria del servei ofert?

Montse: El que no em va agradar va ser la poca atenció dels cuidadors, no van participar en els jocs dels nens, únicament van fer un taller de maquillatge. Proposaria crear més activitats i augmentar la participació dels animadors. Em van crear falses expectatives en el moment de contractar el servei, deien unes coses que finalment no es van dur a terme.

Quina puntuació, gradualment, donaria al servei d’aniversaris?

Montse: Un 5, va estar acceptable però no em va agradar del tot

Quina puntuació, gradualment, donaria a l’atenció dels professionals?

Montse: L’atenció, com ja he dit, no em va agradar, per tant un 4.

Quina puntuació, gradualment, donaria a les instal·lacions?

Montse: La ludoteca com a tal no té grans instal·lacions, però gaudeix del pati de l’escola infantil i primària que té al costat, i fa que millori, per tant un 7.

Va tornar a ser ús de servei de la ludoteca?

Montse: El servei de ludoteca m’agrada i vaig ús habitualment, el que no tornaré a fer és un altre aniversari.

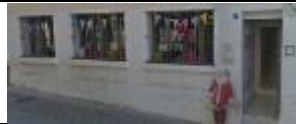
Té pensat tornar a fer una altra festa d’aniversari a la ludoteca Zona de joc?

Després de l’experiència viscuda no.

Doncs fins aquí l’entrevista, moltes gràcies.

A.XI. Anàlisi de la competència

Competència directa

Nom	Zona de joc
Direcció i població	Carrer Rafael Llopart, 27. Sitges
Telèfon	617981053
Imatge	
Obertura	Abril 2004
Activitats	Casals d'estiu, de nadal, de setmana santa, aniversaris, tallers diversos...
Sales i treballadors	2 treballadors. Disposen d'un pati, racó de l'artista, zona de teatre, zona de jocs, zona de tallers...
Objectiu	Que els nens aprenguin i augmentar les relacions interpersonals
Preu	1 hora ludoteca 1,75€. Berenars 2€. Aniversaris 8,50. Aniversaris temàtics 10,50€.
Horari	De dilluns a divendres de 16:30-20:30. Dissabtes de 10:30-13:30 i 17-20
Edats	3-12 anys

Competència indirecta

Nom	Ludoteca El llampec
Direcció, població i telèfon	Av. de Vilafranca del Penedès, 26. Vilanova i la Geltrú. Centre cívic Tacó. 938936358
Activitats	Jocs, tallers, festes tradicionals, excursions, contes, casals d'hivern, primavera i estiu...
Horari	De dilluns a divendres de 17:30h a 19:30h. Juliol i agost tancat
Edats	Dirigit a infants de 3 a 10 anys

Nom	Ludoteca La bruixa
Direcció, població i telèfon	Jardins de Francesc Macià, s/n. Vilanova i la Geltrú. 938158042
Activitats	Jocs, tallers, festes tradicionals, excursions, contes...
Horari	De dilluns a divendres de 17h a 19:30h. Servei de guarda de 9:30 a 12:30. Juliol i agost tancat
Edats	Infants de 2 a 9 anys. Servei de guarda de 0 a 3 anys

Nom	Ludoteca La guineu
Direcció, població i telèfon	C/ de la turbina, 19 Vilanova i la Geltrú. 938100240
Activitats	Jocs, festes tradicionals, excursions, espai de joc, casals d'hivern, primavera, estiu, divendres conte (4rt divendres de cada mes)
Preu	25€ casal de primavera
Horari	De dilluns a divendres de 17 a 19:30h
Edats	Infants de 4 a 10 anys
Altres	Descompte del 10% a clients habituals, per als casals.

Competència de tercer grau o serveis substitutius.⁶

Nom	Espai de Conciliació el Pirata
Direcció, població i telèfon	Plaça dels boleranys, 5. Vilanova i al Geltrú 629905604
Activitats	Jocs, tallers, festes, assessorament sobre jocs, espai obert, espai de joc, casals, divendres conte (4rt divendres de cada mes)
Preu	25€ casal de primavera
Horari	De dilluns a divendres de 17 a 19:30h
Edats	Infants de 4 a 10 anys
Altres	Centre públic. Descompte del 10% a clients habituals, per als casals.

Nom	Centre d'Esplai Drac Màgic
Direcció, població i telèfon	Parc de la Quadra d'Enveja s/n, Vilanova i la Geltrú 938159725-608363882
Preu	Esplai (aprox, 1 setmana) entre 4 i 6 anys: 150€, entre 6 i 10 anys: 290€, entre 11 i 13 anys: 310€, entre 14 i 17 anys: a concretar.
Horari	Dissabtes de 16 a 19h
Edats	Infants de 3 a 10 anys o entre 4 i 16 anys
Altres	Esplai dirigit entre els 4 i els 17 anys.

⁶ No tots els centres tenen la mateixa taula, ja que hi ha alguns que no han volgut proporcionar segons quina informació i ha sigut impossible localitzar-la per altres vies.

Nom	Els Grumets
Direcció, població i telèfon	C/ Llibertat, 143 baixos. Vilanova i la Geltrú. 699670313
Preu	Esplai (10 dies) 290€.
Edats	Infants de 4 a 15 anys.
Altres	Esplai dirigit a nens entre 3 i 17 anys

Nom	Centre d'Esplai l'Espurna
Direcció, població i telèfon	C/ Joan Llaverías s/n. Vilanova i la Geltrú 938150854 - 659802106
Preu	Esplai de 4 a 11 anys 240€, campament de 12 a 16 anys 230€.
Horari	Dissabtes de 16 a 19h
Edats	Infants i joves de 4 a 17 anys

Nom	Centre d'Esplai La Capsa
Direcció, població i telèfon	C/ de l'Església, 16. Vilanova i la Geltrú 938930324
Horari	Dissabtes de 16 a 19h
Edats	Infants de 3 a 10 anys

Nom	Espai Acció
Direcció, població i telèfon	C/ del Marquesat de Marianao, 2 938140000
Edats	Joves de 10 a 13 anys

Nom	Centre d'Esplai la Geltrú
Direcció, població i telèfon	C/ de la Rectoria, 1. Vilanova i la Geltrú 660581586
Preu	Esplai entre 4 i 8 anys: 285€, entre 8 i 10 anys: 300€, entre 10 i 12 anys 320€, entre 12 i 14 anys: 335€, entre 14 i 16 anys: 260€.
Horari	Dissabtes de 16 a 19h
Edats	Infants i joves de 5 a 16 anys.
Altres	Esplai dirigit a nens entre 4 i 16 anys.

Nom	Lulabay
Direcció, població i telèfon	C/ Sant Josep 36-38, 08870, Sitges 93 894 69 38
Activitats	Esplai, yoga, teatre infantil, meditació, pilates, creació de titelles, celebració d'aniversaris
Horari	De dilluns a divendres. 10-14 i 17-20. Dissabtes de 10:30-14 i 17:30 a 20:30
Edats	Totes les edats.
Altres	Centre privat. No ofereix menjar. Llengua estrangera anglès. 3 sales totes polivalents. Hi ha 1 treballador fix

Nom	Centre d'Esplai GER
Direcció, població i telèfon	C/ Pi, 25. Sant Pere de Ribes
Horari	Dissabtes de 17 a 19h
Edats	Infants i joves de 4 a 16 anys

Nom	Esplai els Xulius
Direcció, població i telèfon	C/ Major,13. Sant Pere de Ribes 938146712
Activitats	Esplai, grup de teatre, agrupació pessebrista, excursionisme, gegants, art...
Preu	Esplai d'estiu 50€/setmana.
Horari	Dissabtes de 16-20h
Edats	De 4 a 16 anys
Altres	Centre públic. 4 sales i un pati exterior. 20 treballadors

Nom	Centre Obert
Direcció, població i telèfon	Centre cívic C/ Gaudí 1-1ª. Les Roquetes 938142744
Horari	De dilluns a divendres de 17 a 20h
Edats	Infants i adolescents amb dificultats sociofamiliars.

Nom	Esplai Kitsch
Direcció, població i telèfon	C/ Josep Mestres, 29. Cubelles 938956338
Activitats	Ludoteques, casal d'estiu, colònies, tallers i excursions
Edats	4 a 10 anys

Nom	Xarxa d'acompanyament en el Municipi
Direcció, població i telèfon	Centre Social de Cubelles, Sala la Crivellera d'Olivella i Escola El Morsell. Olivella i Cubelles. 938100400
Activitats	Estimulació i suport en el desenvolupament de la personalitat amb treballs individuals i grupals.
Horari	Cubelles: Dilluns i divendres de 16:45 a 18:45 Olivella: Dimarts i dijous de 16:45 a 18:45
Edats	Infants de 8 a 10 anys.

Centres Infantils	Població	Direcció	Telèfon
Centre obert La Casota	Sant Pere de Ribes	C/ Major, 110	938963244
Casa de la Vila	Sant Pere de Ribes	Plaça de la Vila,1	938967300
Edifici Institucional	Les Roquetes	Plaça Vinya d'en petaca s/n	938967300
Centre obert les Roquetes	Les Roquetes	C/ Antoni Gaudí, 5	938115783

A.XII. Certificat de sol·licitud d'informació dels locals

CERTIFICAT DE SOL·LICITUD D'INFORMACIÓ

En/Na. Frances Xavier Guill Vives DNI 52.219.191 Z
CERTIFICO que:


amb DNI ha visitat l'oficina immobiliària Clas. net agents immobiliars situada al carrer Josep Llanza nº 27 de la província de Barcelona, municipi Vilanova i la Geltrú, sol·licitant informació per realitzar el seu treball de recerca, sense finalitat lucrativa, informació que a continuació es detalla:

Immables de la zona: Local a (Avinguda Vilafranca, 16 (sitges)
Local al C/Parellades, 88 (Sitges)

Preus dels immobles: Av. Vilafranca: Preu publicat 5.607 €/mes
C/Parellades: Preu publicat 2.940 €/mes

Dades cadastrals

A Sitges 1 de Juliol de 2014

Signatura del certificant: 
FRANCIS XAVIER GUIL VIVES, S.L.
B-65.493.611
C/ de Josep Llanza, 27, Josep Llanza
08900 VILANOVA I LA GELTRÚ

A.XIII. Fitxes descriptives i referències cadastrals dels immobles



llars.net agents immobiliaris

C. Josep Llanza, 27 local 2 08600 - Vilanova i la Geltrú Tel: 609433545 938147400 Fax: 938147401
Pàgina web: www.llars.net E_mail: infohabitatges@llars.net

SITGES Centre

Local comercial en venda

Superf. 152 m², 152 m² solar, 1 bany auxiliar, tipus de negoci qualsevol, divisions, aparador (6 metres façana), planta baixa, calefacció, aigua, llum, aire condicionat, exterior, telèfon, Conjunta: 0101134/8 Urs: 0001-000232860 0001-000232861 0001-000232862.



Preu: 2.940,00 € (489.175 pts)

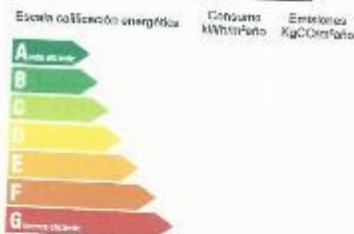
Ref: 00115

SITGES

Oasis/La Granja

Local comercial a lloguer

Superf. 164 m², útil 164 m², 164 m² solar, 2 banys auxiliars, accessibilitat, aïllants (sostre), tipus de negoci Qualsevol, divisions, portes d'accés (1), aparador (6 metres), planta baixa, aigua, llum, exterior, telèfon.



Preu: 5.607,00 € (932.926 pts)

Ref: 00105

GOBIERNO DE ESPAÑA
 MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
 DIRECCIÓN GENERAL DEL CATASTRO
 INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTADÍSTICA

CONSULTA DESCRIPTIVA Y GRÁFICA DE DATOS CATASTRALES BIENES INMUEBLES DE NATURALEZA URBANA
 Municipio de SITGES Provincia de BARCELONA

REFERENCIA CATASTRAL DEL INMUEBLE
0262714DF06050001PK

INFORMACIÓN GRÁFICA E: 1/2500

DATOS DEL INMUEBLE

PROTECCIÓN: PS VILAFRANCA 16 Es.1 PT01 P101
 08878 SITGES (BARCELONA)

USO DEL TERRENO: Comercial (1970)

VALOR CATASTRAL: 12.000000 VALOR DE REFERENCIA: 200

DATOS DE LA FINCA A LA QUE PERTENECE EL INMUEBLE

Ubicación: PS VILAFRANCA 16 SITGES (BARCELONA)

PROTECCIÓN: 203 DIVISIONES: 403 (división horizontal)

Este documento no es una certificación catastral, pero sus datos pueden ser verificados a través del 'Acceso a datos catastrales' en el portal de la DGC.

Viernes, 4 de Julio de 2014

1:00:00 Límite de Urbanización
 1:00:00 Límite de Parcela
 1:00:00 Límite de Calle
 1:00:00 Límite de Parcela
 1:00:00 Límite de Calle
 1:00:00 Límite de Parcela
 1:00:00 Límite de Calle

GOBIERNO DE ESPAÑA
 MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
 DIRECCIÓN GENERAL DEL CATASTRO
 INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTADÍSTICA

CONSULTA DESCRIPTIVA Y GRÁFICA DE DATOS CATASTRALES BIENES INMUEBLES DE NATURALEZA URBANA
 Municipio de SITGES Provincia de BARCELONA

REFERENCIA CATASTRAL DEL INMUEBLE
0159031DF0605N0001BH

INFORMACIÓN GRÁFICA E: 1/500

DATOS DEL INMUEBLE

PROTECCIÓN: CL PARELLADES 88 Es.1 PT00 P101
 08870 SITGES (BARCELONA)

USO DEL TERRENO: Comercial (1954)

VALOR CATASTRAL: 8.000000 VALOR DE REFERENCIA: 92

DATOS DE LA FINCA A LA QUE PERTENECE EL INMUEBLE

Ubicación: CL PARELLADES 88 SITGES (BARCELONA)

PROTECCIÓN: 257 DIVISIONES: 172 (división horizontal)

Este documento no es una certificación catastral, pero sus datos pueden ser verificados a través del 'Acceso a datos catastrales' en el portal de la DGC.

Viernes, 4 de Julio de 2014

2:00:00 Límite de Urbanización
 2:00:00 Límite de Parcela
 2:00:00 Límite de Calle
 2:00:00 Límite de Parcela
 2:00:00 Límite de Calle
 2:00:00 Límite de Parcela
 2:00:00 Límite de Calle

A.XIV. Fotos del local

Aquestes fotos són del 10 de juliol del 2014, i era aquest l'estat que presentava el local.



Il·lustració 3 Magatzem



Il·lustració 4 Quadre elèctric



Il·lustració 5 Magatzem de la neteja



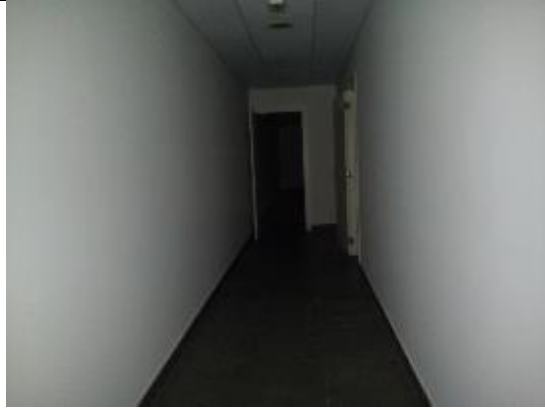
Il·lustració 6 Passadís que condueix al magatzem



Il·lustració 7 Lavabo nois



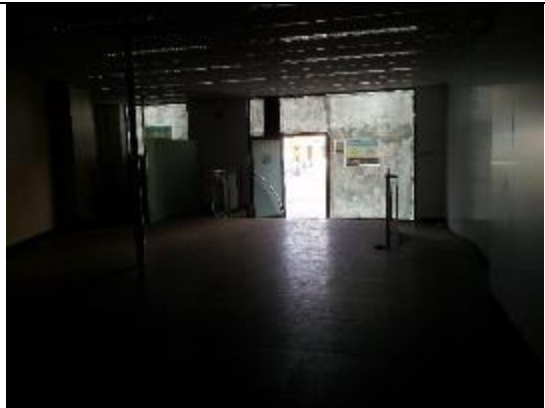
Il·lustració 8 Lavabo noies i minusvàlids



Il·lustració 9 Passadís que condueix als lavabos i al magatzem



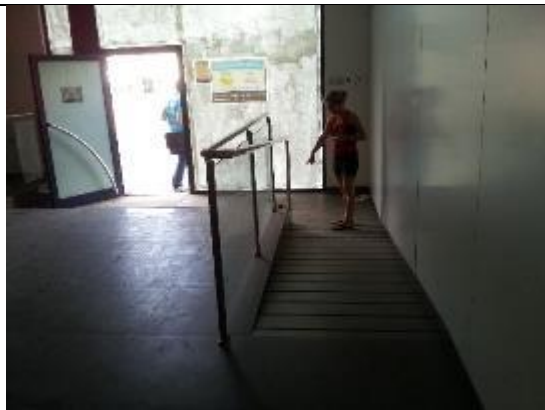
Il·lustració 10 Dormitori



Il·lustració 11 Zona de joc vista des de la part posterior



Il·lustració 12 Zona de joc al primer pla i a la part posterior zona d'administració



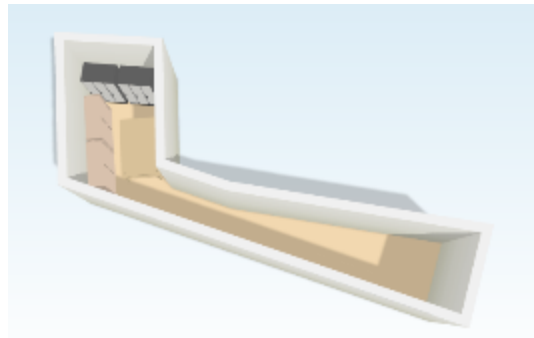
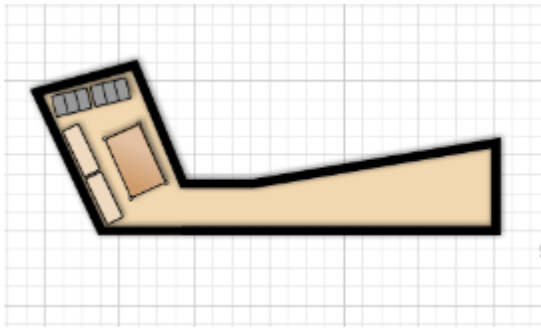
Il·lustració 13 Zona d'acollida



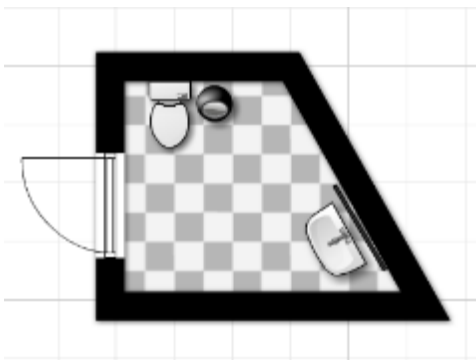
Il·lustració 14 Zona de joc vista des de l'entrada

A.XV. Plànols de les habitacions del local vista 2D i 3D⁷

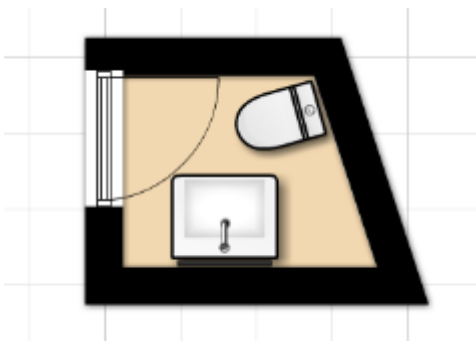
Magatzem



Lavabo noies i minusvàlids

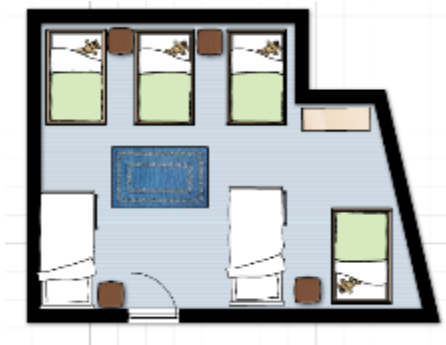


Lavabo nois

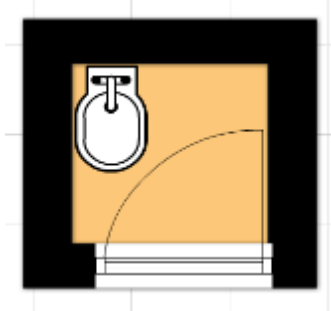


⁷ S'han realitzat a la pàgina web: www.floorplanner.com

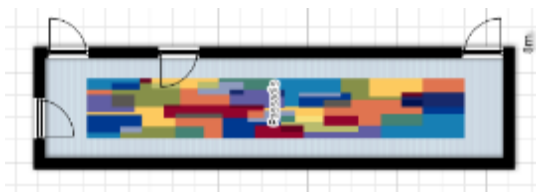
Dormitori



Zona de neteja



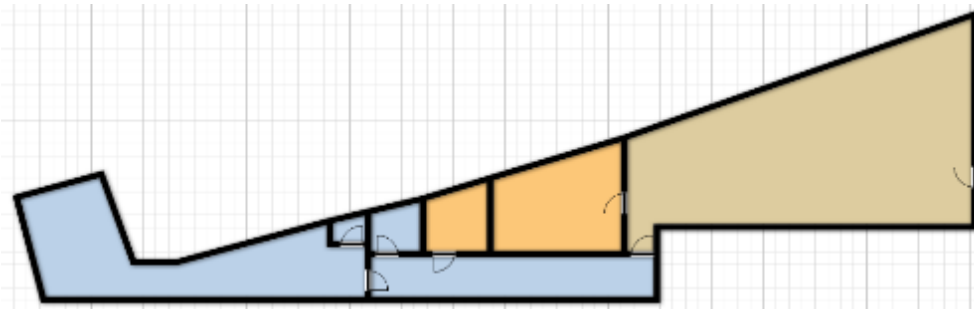
Passadís



Zona de joc



Local sencer

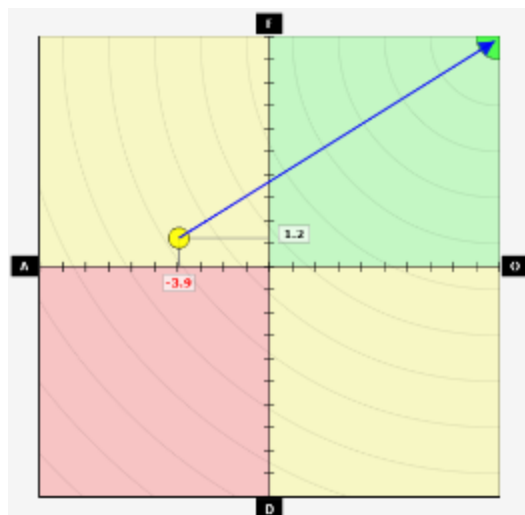


A.XVI. Quadre i gràfic DAFO

<p>DEBILITATS</p> <p>D1: Poca experiència en el sector</p> <p>D2: No és una empresa coneguda per la gent..</p> <p>D3: No hi ha cap vincle entre els treballadors i això pot disminuir la motivació.</p> <p>D4: Falta de compromís per treballar els caps de setmana en horari nocturn.</p> <p>D5: La majoria del turisme de Sitges és de reunions o convencions.</p> <p>D6: Centre limitat a una determinada edat entre 4 i 12.</p> <p>D7: Falta de pati o jardí al local.</p> <p>D8: Preus més elevats que l'altre ludoteca de Sitges</p> <p>D9: Nombre de llits limitat</p>	<p>OPORTUNITATS</p> <p>O1: Serveis d'horari nocturn o llengües estrangeres que no té la competència.</p> <p>O2: Servei dirigit a tota la comarca del Garraf i no únicament a Sitges.</p> <p>O3: L'encant i la fama de Sitges atrauen turistes que augmenten els possibles clients de la ludoteca.</p> <p>O4: Augment de la natalitat, i per tant, augment de la població infantil.</p> <p>O5: Escassetat de competència, únicament una ludoteca a Sitges.</p> <p>O6: Canvi de vida familiar amb la utilització de ludoteques.</p> <p>O7: Consciència dels beneficis del joc i les relacions interpersonals</p> <p>O8: Noves necessitats familiars que consoliden la demanda</p> <p>O9: Menor disponibilitat dels avis per cuidar als nens</p> <p>O10: A Europa, l'oci és més important que el treball en un 24,2%, mentre que només un 17,3% creu que ho és el treball.</p> <p>O11: Creixement de la població infantil: La taxa bruta de natalitat per 1000 habitants creix en els darrers 5 anys en 1,48%</p>
<p>AMENACES</p> <p>A1: Època de crisi i les famílies redueixen els ingressos.</p> <p>A2: Pares de pobles propers no voldran portar als seus fills.</p> <p>A3: Un 89% dels pares enquestats al Garraf, mai han portat als seus fills a ludoteques</p> <p>A4: Els pares tenen confiança en la ludoteca o centres infantils que ja existeixen</p>	<p>FORTALESES</p> <p>F1: Iniciativa per part del creador i imaginació.</p> <p>F2: Servei de qualitat amb preus assequibles.</p> <p>F3: Professors quadrilingües</p> <p>F4: El personal jove de l'empresa aporta vivesa i un coneixement més modern.</p> <p>F5: Serveis adaptats a les necessitats.</p> <p>F6: Horari flexible i dissabte nocturnitat</p> <p>F7: Nombre limitat de nens per professor: cada professor dedica més atenció als nens.</p> <p>F8: Servei de menjador</p> <p>F9: Localització cèntrica del local</p>

La fletxa blava indica el vector estratègic cap a la situació òptima, marcada amb el cercle verd a l'angle superior dret del diagrama.

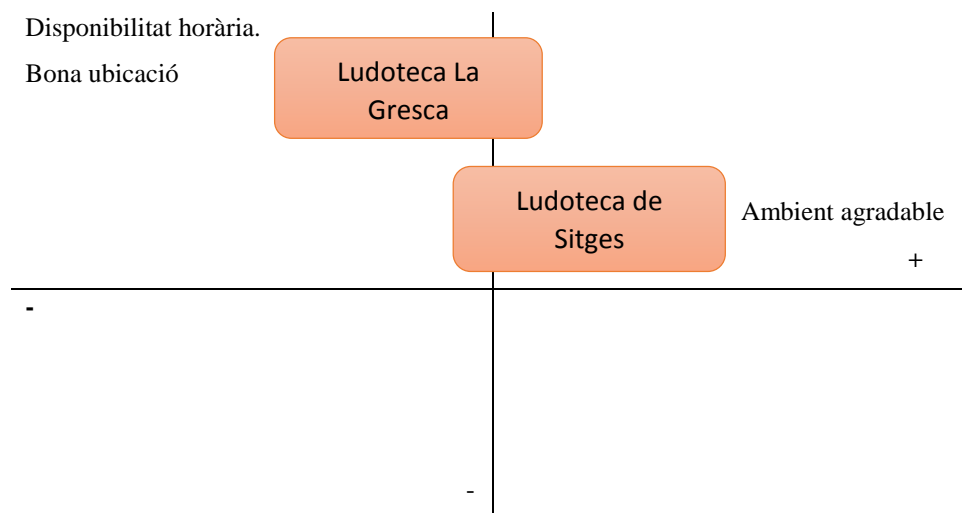
La situació actual de l'empresa es mostra al cercle groc. Els objectius estratègics que s'estableixin apuntaran a millorar la situació paulatinament.



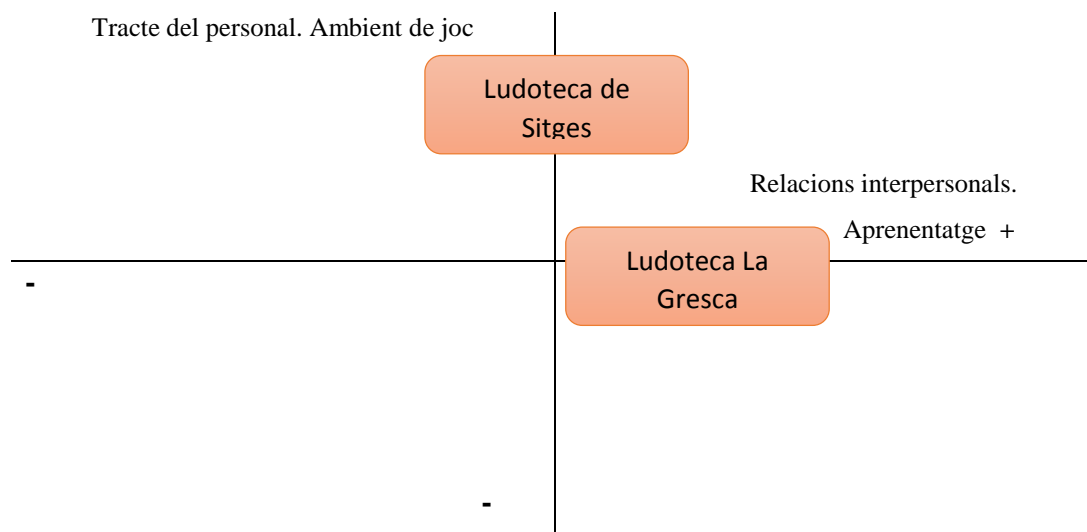
Il·lustració 15 Font extreta de: www.inghenia.com

A.XVII. Gràfics posicionament

Dificultats per conciliar la vida familiar i la laboral



Ajudar al nens a adquirir major competències i coneixements



A.XVIII. Activitats que es realitzen a la ludoteca

Horari hivern

Hora	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte
10-11						
11-13						Yoga
17-18						
18-19	Pel·lícula francès	Pel·lícula anglès	Manualitat	Taller lectura	Taller fotografia	Tècniques d'estudi
19-20	Pel·lícula francès	Pel·lícula anglès	Manualitat	Taller teatre	Taller creació	Taller moda
20-21						Sopar
21-22						Pel·lícula nocturna

Horari estiu

Horari	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte
9-10	Manualitat	Activitat esportiva	Platja	Vela	Excursió	
10-11	Manualitat	Activitat esportiva	Platja	Vela	Excursió	
11-12	Teatre	Yoga	Platja	Vela	Excursió	Yoga
12-13	Jocs d'aigua	Jocs d'aigua	Platja	Jocs d'aigua	Excursió	
13-14	Jocs d'aigua	Jocs d'aigua	Temps lliure	Jocs d'aigua	Excursió	
14-15	Dinar	Dinar	Dinar	Dinar	Dinar	
17-19	Pel·lícula francès	Pel·lícula anglès	Manualitat	Taller teatre	Taller fotografia	
19-20	Pel·lícula francès	Pel·lícula anglès	Manualitat	Taller teatre	Taller creació	
20-22						Sopar i pel·lícula

Pàgina web



Il·lustració 18 <http://ludotecalagresca.es.tl/LUDOTECA-LA-GRESCA.htm>

A.XX. Calendari de treballadors

Calendari treball 2015

17-20h

10-13h

17-00h

00-8h

9-15h

17-20h

Vacances

Gener 2015

Nom treballador	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
Treballador A	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Treballador B	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Treballador C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador D	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Treballador E	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Treballador F	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Treballador G (Època vacances)	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	

Febrer 2015

Nom treballador	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S							
Treballador A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador E	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador F	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Treballador G (Època vacances)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28

Març 2015

Nom del treballador	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M							
Treballador A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador E	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador F	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Treballador G (Època vacances)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Abril 2015

Nom del treballador	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J							
Treballador A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador C	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador E	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador F	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Treballador G (Època vacances)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

A.XXI. Model de contracte indefinit

CONTRACTE DE TREBALL PER TEMPS INDEFINIT

	<p style="text-align: right;">Codi del contracte</p> <p><input type="checkbox"/> A temps complet 1 0 0</p> <p><input type="checkbox"/> A temps parcial 2 0 0</p>									
<p>DADES DE L'EMPRESA CIF/NIF/NE</p>										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;">Nom i cognoms</td> <td style="width: 30%;">Dipòsit</td> <td style="width: 30%;">En cas d'empelt a</td> </tr> <tr> <td>Nom i cognoms social</td> <td colspan="2">Dipòsit social</td> </tr> <tr> <td>País</td> <td>Municipi</td> <td>C. postal</td> </tr> </table>		Nom i cognoms	Dipòsit	En cas d'empelt a	Nom i cognoms social	Dipòsit social		País	Municipi	C. postal
Nom i cognoms	Dipòsit	En cas d'empelt a								
Nom i cognoms social	Dipòsit social									
País	Municipi	C. postal								
<p>DADES DEL COMpte DE COTITZACIó</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">Núm.</td> <td style="width: 10%;">Codi prov.</td> <td style="width: 30%;">Nomina</td> <td style="width: 10%;">Mig. cont.</td> <td style="width: 30%;">Múltipl. mensualitat</td> </tr> </table>		Núm.	Codi prov.	Nomina	Mig. cont.	Múltipl. mensualitat				
Núm.	Codi prov.	Nomina	Mig. cont.	Múltipl. mensualitat						
<p>DADES DEL CENTRE DE TREBALL</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">País</td> <td style="width: 30%;">Municipi</td> </tr> </table>		País	Municipi							
País	Municipi									
<p>DADES DEL TREBALLADORIA</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;">Nom i cognoms</td> <td style="width: 30%;">Dipòsit</td> <td style="width: 30%;">Data de naixement</td> </tr> <tr> <td>NIF/NIE</td> <td colspan="2">Nivell d'educació social</td> </tr> <tr> <td>Municipi del domicili</td> <td colspan="2">País del domicili</td> </tr> </table>		Nom i cognoms	Dipòsit	Data de naixement	NIF/NIE	Nivell d'educació social		Municipi del domicili	País del domicili	
Nom i cognoms	Dipòsit	Data de naixement								
NIF/NIE	Nivell d'educació social									
Municipi del domicili	País del domicili									
<p>Amb l'assistència legal, si escau, d....., amb el NIF/NIE núm., en qualitat² d.....</p>										
<p>DECLAREN</p> <p>Que compleixen els requisits exigits per subscriure aquest contracte de treball i, en conseqüència, decideixen formalitzar-lo d'acord amb les següents</p>										
<p>CLÀUSULES</p>										
<p>1. El treballador/a prestarà els seus serveis com a¹, inclòs en el grup professional / categoria / nivell professional d..... d'acord amb el sistema de classificació professional vigent a l'empresa, en el centre de treball situat a</p>										
<p>2. La jornada de treball és:</p> <p><input type="checkbox"/> A temps complet: la jornada de treball és d..... hores setmanals, prestades d..... a, amb els descansos que estableix la llei.</p> <p><input type="checkbox"/> A temps parcial: la jornada de treball ordinària és d..... hores <input type="checkbox"/> diàries <input type="checkbox"/> setmanals <input type="checkbox"/> mensuals <input type="checkbox"/> anuals. Aquesta jornada és inferior a:⁴</p> <p style="margin-left: 20px;"><input type="checkbox"/> la jornada d'un treballador/a a temps complet comparable</p> <p style="margin-left: 20px;"><input type="checkbox"/> la jornada a temps complet prevista en el conveni col·lectiu d'aplicació</p> <p style="margin-left: 20px;"><input type="checkbox"/> la jornada màxima legal</p> <p>i és d..... hores.³</p> <p>El temps de treball es distribuirà de la manera següent:</p>										
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">CONDICIONS</p>	<p><small>¹ Director/a, gerent, etc.</small></p> <p><small>² Pare, mare, tutor/a o persona o institució que el/la té al seu càrrec.</small></p> <p><small>³ Indiqueu la professió.</small></p> <p><small>⁴ Marqueu amb una X el que correspongui.</small></p> <p><small>⁵ Indiqueu el nombre d'hores corresponent a la jornada a temps complet només en el cas de sol·licitar subvencions establertes a l'Orde ministerial de 15 de juliol de 1999 (BOE de 21 de juliol).</small></p>									

En el cas de jornada a temps parcial, senyaleu si el contracte és per a la realització de treballs fixos discontinus i periòdics que es repeteixen en dates concretes dins el volum normal d'activitat de l'empresa: Sí No

3. En cas de jornada a temps parcial, indiqueu si hi ha pacte d'hores complementàries:* Sí No
4. La durada d'aquest contracte és indefinida, i la relació laboral s'inicia en data
S'estableix un període de prova[†] d.....
5. El present contracte es formalitza sota la modalitat de contracte de relleu: Sí No En cas afirmatiu, cal omplir l'annex Contracte de relleu.
6. El treballador/a ha de percebre una retribució total bruta d..... euros[‡], que es distribueix en els conceptes salarials següents:[§]
7. La durada de les vacances anuals és[¶] d.....
8. Per a tot el que no estigui previst en aquest contracte, cal actuar d'acord amb la legislació vigent que hi sigui aplicable i, particularment, amb el que disposen el Text refós de la llei de l'estatut dels treballadors, en especial l'article 12, segons la redacció del Reial decret 15/1998, modificat per l'article 1 de la Llei 12/2001, de 9 de juliol (BOE de 10 de juliol), i el Conveni col·lectiu d.....
9. El contingut d'aquest contracte s'ha de comunicar al servei públic d'ocupació d..... en el termini dels 10 dies següents a la seva concertació.^{**}

CLÀUSULES ADDICIONALS

.....

.....

.....

.....

I, perquè consti, s'expedeix aquest contracte en 3 exemplars, que signen les parts interessades, en el lloc i la data que s'indica a continuació.

..... d..... de 20.....

El/la treballador/a, El/la representant de l'empresa, El/la representant legal del/de la menor, si escau,

* Posen una X en correspongui; en cas afirmatiu, adjunteu l'annex sobre hores complementàries.

† En tot els casos cal respectar el que disposa l'article 14.1 del Text refós de la llei de l'estatut dels treballadors, aprovat pel Reial decret legislatiu 1/1995, de 24 de març (BOE de 29 de març).

‡ Diaris, setmanals o mensuals.

§ Salari base, complement salarials i plusos.

¶ Mínim: 30 dies anuals.

** Les dades consignades en aquest contracte tenen la protecció derivada de la Llei orgànica 15/1992, de 13 de desembre (BOE de 14 de desembre).

A.XXII. Càlcul dels dies treballats i sou que pertoca a cada treballador

	Treballadors A i B	Treballadors C i D	Treballadors E i F	Treballador G
Gener	627,9€	321€	375,8€	255€
Febrer	655,2€	321€	290,2€	255€
Març	709,8€	321€	290,2€	
Abril	655,2€	321€	290,2€	
Maig	682,5€	395,9€	375,8€	637,5€
Juny	682,5€	321€	290,2€	
Juliol	737,1€	831€	290,2€	
Agost	682,5€	856,5€	290,2€	637,5€
Setembre	682,5€	525€	290,2€	729€
Octubre	709,8€	395,9€	375,8€	
Novembre	682,5€	321€	290,2€	
Desembre	600,6€	246,1€	204,6€	
Paga mensual	675,68€	431,37€	304,46€	209,5€
Dies treballats (any)	297	99	50	71
Dies de vacances	30	20	20	

A.XXIII Mobiliari i equips per a processos d'informació

	IMATGE	PREU UNITARI IVA INCLÒS	Nº DE MOBLES	PREU TOTAL
Llit individual oferta 90x190 TUCO		54€	2	108€
Aire Dolphin 3000 MEDIA MARKT		219€	1	219€

HP Desktop MEDIA MARKT		339€	1	339€
Estructura de llitera gris i plata 90x200 IKEA		127€	3	381€
Matalàs 90x190 TUCO		48€	2	96€
Coixí 90cm TUCO		7€	8	56€
Coixí de motlles IKEA		49,99€	6	299,94€
Tauleta de nit TUCO		17€	4	68€
Protecció portes 90° EQUIPATUGUARDERIA.COM		5€	4	20€

Fundes IKEA		14,99€	16	239,84€
Terra guarderies 20mm 100X100 4 quadrats KITRES		32€	20	640€
Catifa dormitori IKEA		16,99€	1	16,99€
Catifa sala de jocs IKEA		9,99€	1	9,99€
Túnel de joc IKEA		13,99€	1	13,99€
Armari de 3 portes (segona mà) RASTROSOLID ARIO.ORG		34€	3	102€
Taula per al magatzem RASTROSOLID ARIO.ORG		23€	1	23€
Penja-robes IKEA		15,99€	1	15,99€

Emmagatzematge de joguines IKEA		3,99€	2	7,98€
Pissarra IKEA		13,99€	1	13,99€
Tobogan IKEA		79,99€	1	79,99€
Pel·luc IKEA		2,99€	2	5,98€
Vaixella completa MIL ANUNCIOS		4€	1	4€
7 Gots MIL ANUNCIOS		2€	2	4€
Televisió i-joy, 18,5 pulgades MIRO		89,90€	1	89,90€

Pack 10 pel·lícules en francès i anglès		47,46€	1	47,46€
FNAC				
Taulell		297€	1	267€
MOSTRADORES				
Farmacíola		10,79€	1	10,79€
TOTMEDICAL				
Catifa per al passadís		8,25€/m	9	74,25€
LEROY MERLIN				
Paperera de bany		5,85€	2	11,7€
LEROY MERLIN				
Escombreta per al lavabo		1,35€	2	2,7€
AKI				
Tanca separadora		75,14€/m	7 separació aula acollida i zona jocs. 8 separació zona joc per edats	1127,1€
EDUCA MUEBLE				
Total				4.395,58€

A.XXIV. Joguines

IMATGE	EDAT	LLOC	PREU
	4 anys	Poly juguetes	4,99€
	4 anys	Chuggington la gran carrera	9,99€
	6 anys	Ciencia del sonido	9,99€
	6 anys	Coloca 4 + hundir los barcos + cual es cual	14,99€
	5 anys	¿Dónde está el agua?	9,99€
	+8 anys	Juego carcassone	9,99€
Total			59,94€

A.XXV. Assegurança

La simulació de l'assegurança contractada amb Helvetia Sector Servicios es va realitzar el 14 de juliol del 2014, i té les següents garanties:

Garanties contractades cobertes al 100%: Incendi i complementaris, fenòmens atmosfèrics, danys per aigua, altres danys i prestacions, danys a panys del local, despeses varies, desallotjament forçat, pèrdua de lloguer, riscos catastròfics, robatori-espoliació

Garanties contractades cobertes al 10%: Dins de robatori-espoliació, el robatori de mercaderies a l'aparador, i l'espoliació de cobradors

Garanties contractades cobertes al 5%: Reconstrucció d'arbres i jardins (límit 5% 1500€ màxim)

Garanties contractades regides per altres cobertures: 1000€ per danys elèctrics instal·lacions fixes de l'edifici, 1500€ rètols i anuncis lluminosos, 600€ danys a les existències per trencament del vidre, 3000€ interior caixa forta, 600€ fora caixa forta, 1200€ atracament a clients-empleats (límit màxim per persona 120€), infidelitat dels treballadors 1200€, béns mobles en terrasses 600€, robatori i desperfectes per robatori al continent 2500€, danys estètics al continent 600€.

Aquestes garanties, alhora estan dividides en les que cobreixen el continent, les que cobreixen el contingut i ambdues.

Usuario: B23658010
Agente: J11019103
Agente:
Cod. Oferta: KXX00000133947



Producto: HELVETIA SECTOR SERVICIOS
Proyecto: 14/07/2014, PADILLA GRANADA MEDIADORES DE SEGUROS,SL Tfno
658985866

Apreciado cliente: Con este proyecto de seguro que presentamos, diseñado en exclusiva para Ud., le ofrecemos la más amplia gama de coberturas asegurables en una sola póliza, con una excelente relación calidad-precio.

Datos del Asegurado

Nombre:		DN/NIF:	
Domicilio:		Provincia:	
Población:		C. Postal:	
Teléfono:			

Tipo de actividad y capitales de riesgo asegurado

Tipo de familia:	Enseñanza		
Tipo de actividad:	02502 - Ludotecas		
Capitales asegurados:			
Continente(Obras de reformas):	30.000,00 €	Ajuar:	30.000,00 €
		Existencias:	2.000,00 €

Características del riesgo asegurado

Código postal del comercio:	08670		
Local en alquiler: Si	Propietario / Inquilino:	Inquilino	
Materiales de construcción:	Combustible entre 10% y 30%		
Despoblado:	No		
Medidas de extinción y prevención de incendios:	Extintores		
Local con antigüedad inferior o igual a 50 años desde la finalización de la construcción del local.			

Medidas de Protección/Prevención frente al riesgo de Robo

Medidas de protección frente al robo:			
Puerta principal:	Cristal superior o igual 18 mm	Puerta secundaria:	Puerta Metálica Hierro
Ventanas:	Cristal superior o igual 18 mm	Escaparates:	Cristal superior o igual 18 mm
¿Las protecciones indicadas existen en horas de cierre del mediodía? Si			
Vigilancia:			
Permanente 24 horas:	No	Centro comercial:	No
		Polig. Industrial:	No
Alarma:	Detección volumétrica interior y exterior conectada a Empresa de Seguridad.		

Datos del Seguro

Duración:	Anual Renovable	Forma de pago:	Anual
-----------	-----------------	----------------	-------

ESTE ESTUDIO ES INFORMATIVO Y NO COMPROMETE AL SOLICITANTE, NI A LA ASEGURADORA A REALIZAR EL SEGURO. SI DESEA CONTRATAR LA PÓLIZA, CONSULTE LAS CONDICIONES GENERALES Y FORMALICE LA SOLICITUD. EL PRECIO ESTA SUJETO A LAS VARIACIONES DE LA TARIFA DEL ASEGURADOR Y SE BASA EN LA EXACTITUD DE LOS DATOS DECLARADOS.

Página
1 de 3

Usuario: B29660010
 Agente: J11019100
 Agente:
 Cod. Oferta: KXX000000133947



Producto: HELVETIA SECTOR SERVICIOS
Proyecto: 14/07/2014, PADILLA GRANADA MEDIADORES DE SEGUROS,SL Tfno
 658985886

Coste del seguro: 306,12 €

En caso de fraccionamiento de pago, el Consorcio y la Dirección General del Seguro van incluidos en el primer recibo de la anualidad.

Garantías contratadas

GARANCIAS CONTRATADAS <i>RIESGOS BÁSICOS</i>	SUMAS ASEGURADAS		
	Contenido	Contenido	Franchicias
Incendio y complementarios			
Incendio	100%	100%	
Explosión-Autoexplosión-Implsión	100%	100%	
Daños por Humo	100%	100%	
Derrame o escape accidental instalaciones automáticas de extinción de incendios	100%	100%	
Fenómenos atmosféricos			
Caída de Hoyo	100%	100%	
Viento-Pedrisco-Nieve	100%	100%	
Daños por agua			
Lluvia	100%	100%	
Inundación	100%	100%	
Daños materiales por agua	100%	100%	
-Gastos búsqueda-localización	100%	100%	
-Gastos reparación y/o sustitución	100%	100%	
Otros daños y prestaciones			
Actos vandálicos o malintencionados	100%	100%	
Acciones tumultuarias y huelgas	100%	100%	
Choque o Impacto de vehículos	100%	100%	
Caída de aeronaves o aeronaues	100%	100%	
Ondas sísmicas	100%	100%	
Daños a cerraduras del local	100%		
Reconstrucción de Arbolados y Jardines (Límite 5% 1.500 euros max.)	5%		
Daños Eléctricos instalaciones fijas del edificio	1.000 Euros		
Gastos			
Gastos Extinción - Salvamento	100%	100%	
Gastos Demolición - Desescombro	100%	100%	
Transporte de bienes siniestrados	100%	100%	
Menoscabo de los bienes salvados	100%	100%	
Reconstrucción Documentos	100%	100%	
Desbarra y extracción de lodos	100%	100%	
Desalojo forzoso		100%	

ESTE ESTUDIO ES INFORMATIVO Y NO COMPROMETE AL SOLICITANTE, NI A LA ASEGURADORA A REALIZAR EL SEGURO. SI LESEA CONTRATAR LA PÓLIZA, CONSULTE LAS CONDICIONES GENERALES Y FORMALICE LA SOLICITUD. EL PRECIO ESTÁ SUJETO A LAS VARIACIONES DE LA TASA DEL ASEGURADOR Y SE BASA EN LA EXACTITUD DE LOS DATOS INCLUIDOS.

Página
1 de 3

GARANTÍAS CONTRIBUYENTES			
RIESGOS BÁSICOS			
	Continente	Contenido	Franquicias
<i>Pérdida de alquiler</i>	100%		
<i>Asistencia en comercio</i>		Incluida	
<i>Defensa Jurídica y Reclamación</i>		Incluida	
RIESGOS CATASTRÓFICOS	100%	100%	
RIESGOS OPCIONALES		SUMAS ASEGURADAS	
Roturas			
Lunas, Vidrios, Espejos y Cristales		1.500 Euros	
Rótulos y anuncios luminosos			
Loza sanitaria y mármoles			600 €
Daños a las existencias por rotura de cristal			
Robo-Expoliación:			
Robo, expoliación y desperfectos	100%	100%	
Robo de mercancías en escaparates (Límite máximo 600 Euros)			10%
Dinero en efectivo:			
-Dentro de caja fuerte			3.000 Euros
-Fuera de caja fuerte			600 Euros
Atraco a clientes-empleados (Límite máximo por persona 120 €)			1.200 €
Expoliación cobradores (Límite máximo 3.000 Euros)			10 %
Infidelidad de empleados			1200 €
Bienes muebles en terrazas			600 €
Robo y desperfectos por robo al continente		2.500,00 €	
Daños Estéticos al Continente		600 Euros	

Cláusulas

1. El capital garantizado para el continente corresponde a obras de reformas realizadas por el Tomador/Asegurado, quedando también incluidos los elementos de ornato sobre los que el Tomador/Asegurado tenga título de propiedad u otro interés asegurable.

JUNTO A ESTE PROYECTO, SE FACILITA AL SOLICITANTE LA INFORMACIÓN REQUERIDA POR EL ARTÍCULO 107 DEL REGLAMENTO A LA LEY DE ORDENACIÓN DE LOS SEGUROS PRIVADOS..

ESTE ESTUDIO ES INFORMATIVO Y NO COMPROMETE AL SOLICITANTE, NI A LA ASEGURADORA A REALIZAR EL SEGURO. SI DESEA CONTRATAR LA PÓLIZA, CONSULTE LAS CONDICIONES GENERALES Y FORMULE LA SOLICITUD. EL PRECIO ESTÁ SUJETO A LAS VARIACIONES DE LA TARIFA DEL ASEGURADOR Y SE BASA EN LA EXACTITUD DE LOS DATOS DECLARADOS.

Página
3 de 3

A.XXVI. Simulació factura de la llum

LLUM: Contractada amb l'empresa Endesa. S'ha fet una possible factura adaptada a l'empresa.

Els preus utilitzats són els estipulats al maig i juny del 2014. Els càlculs són:⁸

CONSUM ELÈCTRIC

Lectura real (05/06/2014)	7.359 kWh
Lectura real (05/06/2014)	-7.114 kWh

Total	245 kWh

FACTURACIÓ

Consum	245kWh x 0,124107€/KWh =	30,41€
Potencia	5,5KW x 31 x 0,115187€	= 19,64€
Impost electricitat	50,05 x 1,05113 x 4,864%	= 2,56€
Lloguer equips	0,83	= 0,83€
Total		-----
		53,44€
IVA	Normal 21% de 53,44 =	11,22€

Total factura		64,66€

S'estableix un preu mensual de 70€ (preu arrodonit)

⁸ Càlculs realitzats a partir de la factura d'un habitatge real amb unes característiques i ús semblant a l'empresa que s'està creant.

A.XXVII. Simulació factura de l'aigua

AIGUA: Contractada amb l'empresa Sorea, S.A. C.I.F.:A08146367. S'ha fet una possible factura adaptada a l'empresa. Els preus utilitzats són els estipulats al març del 2012, donat que els preus quasi no han variat, com a referència és bona. Els càlculs són:⁹

		Quantitat	Preu unitari	Import (€)	IVA
Aigua (1)					Consum
Mínim	65	0,754	49,01	8	
Conservació comptador (2)			3,57	18	Quota
Clavegueram (3)					Consum
mínim	65	0,2072	13,47	8	
Subtotal				71,69	
<hr/>					
Cànon aigua (4)	34	0,4469	15,19	8	
Subtotal				16,41	
<hr/>					
Arbitris (5)				0,06	
Canon Abrera (6)				2,74	
Consum bloc 1		9	0,00	0,00	
Consum bloc 2		18		0,0961	1,73
Consum bloc 3		7		0,1442	1,01
Subtotal				2,80	
<hr/>					
Total factura				90,9€	

S'estableix un preu trimestral de 92€, es posa un marge de 1,1€ per possibles canvis.

⁹ Càlculs realitzats a partir de la factura d'un habitatge real amb unes característiques i ús semblant a l'empresa que s'està creant.

A.XXVIII. Pla de tresoreria dels tres primers anys de vida de l'empresa

Primer any

MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTALS
Saldo inicial caixa		108,00	-4.822,84	-0.820,08	-14.488,02	-18.080,30	-23.070,00	-24.030,20	-27.733,02	-30.702,88	-35.183,14	-39.017,00	
Total ingressos	108,50	340,50	379,50	603,00	1.130,00	2.036,00	2.877,00	3.452,00	3.142,00	1.461,00	1.399,00	1.624,00	23.307,50
Bono 10	30,00	30,00	30,00	30,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	530,00
Bono 20	0,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	935,00
Bono 30	0,00	0,00	0,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	140,00	140,00	140,00	840,00
Bono mensual sense límit	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	500,00	2.000,00
Explos 1 setmana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400,00	320,00	320,00	320,00	0,00	0,00	0,00	1.360,00
Explos 2 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	280,00	420,00	420,00	980,00	0,00	0,00	0,00	2.100,00
Explos 3 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00	600,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00
Explos 4 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.300,00	1.300,00	260,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.860,00
H nocturn dies solts	0,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	140,00	140,00	140,00	70,00	70,00	70,00	960,00
H nocturn dies solts mitjanit	0,00	0,00	20,00	20,00	20,00	40,00	40,00	40,00	20,00	20,00	20,00	20,00	260,00
Grup 8 nens nit sencera	0,00	0,00	0,00	0,00	240,00	240,00	480,00	480,00	240,00	0,00	0,00	0,00	1.680,00
Grup 8 nens mitjanit	0,00	0,00	0,00	0,00	98,00	98,00	192,00	192,00	192,00	98,00	0,00	0,00	884,00
Aniversaris	0,00	0,00	0,00	120,00	120,00	120,00	240,00	240,00	240,00	240,00	360,00	360,00	2.040,00
Explos complet	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00
Apats solts	10,00	10,00	20,00	20,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	35,00	30,00	395,00
Horari nocturn tota la nit	0,00	100,00	100,00	150,00	250,00	250,00	350,00	400,00	250,00	250,00	150,00	100,00	2.350,00
Horari nocturn mitjanit	16,00	32,00	32,00	64,00	64,00	80,00	160,00	160,00	160,00	80,00	64,00	64,00	976,00
Hores soltes	52,50	52,50	52,50	70,00	105,00	105,00	105,00	70,00	70,00	105,00	140,00	140,00	1.067,50
Total despeses	6.465,29	5.280,84	5.386,34	5.327,84	5.399,84	9.542,24	6.241,26	6.245,76	6.171,26	5.991,26	5.833,76	5.940,28	76.715,97
Lloguer local	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Telèfon i internet	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	228,00
Microcrèdit la caixa	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
Gasolera	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
Assurances	308,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	308,12
Contractació Seg. Soc.	533,31	533,31	533,31	533,31	533,31	997,89	997,89	997,89	997,89	997,89	997,89	997,89	9.650,38
Sou net treballadors	1.021,01	1.021,01	1.021,01	1.021,01	1.021,01	4.053,93	3.032,62	3.032,62	3.032,62	3.032,62	3.032,62	0.005,04	33.080,22
Dotació d'amortització	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
Imp. escombres	894,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	894,33
Llum	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
Aigua	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	368,00
Promoció i publicitat	1.423,47	1.423,47	1.423,47	1.423,47	1.423,47	1.423,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.540,82
Càtering	13,50	31,50	45,00	58,50	121,50	884,00	499,50	504,00	337,50	139,50	72,00	83,00	2.599,50
Bugaderia	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00
Despeses aniversaria	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00	20,00	40,00	40,00	40,00	40,00	60,00	60,00	340,00
RETA	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	2.202,90
Saldo final mensual	-6.356,79	-4.931,34	-5.906,84	-4.698,84	-4.260,84	-4.896,24	-1.364,26	-2.793,76	-3.029,26	-4.420,26	-4.434,76	-7.325,28	-63.408,47
Saldo mensual acumulat	-6.356,79	-11.288,13	-16.294,97	-20.993,81	-25.154,65	-30.040,89	-31.405,15	-34.198,91	-37.228,17	-41.648,43	-46.083,19	-53.408,47	

Segon any

MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTALS
Saldo inicial caixa		-5.362,21	-9.320,47	-13.177,23	-17.291,49	-21.348,75	-25.481,03	-29.907,29	-35.995,55	-43.083,81	-53.956,07	-67.934,83	
Total ingressos	1.939,00	2.201,00	2.399,00	2.009,00	2.120,00	5.302,00	5.938,00	3.278,00	3.307,00	2.305,00	2.185,00	2.963,00	37.668,00
Bono 10	150,00	150,00	150,00	120,00	90,00	90,00	90,00	90,00	120,00	150,00	150,00	150,00	1.500,00
Bono 20	165,00	165,00	165,00	165,00	110,00	110,00	110,00	110,00	165,00	165,00	165,00	165,00	1.700,00
Bono 30	210,00	210,00	210,00	140,00	140,00	70,00	70,00	140,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2.030,00
Bono mensual sense límit	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Esplai 1 setmana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400,00	400,00	400,00	320,00	0,00	0,00	0,00	1.520,00
Esplai 2 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	700,00	700,00	700,00	280,00	0,00	0,00	0,00	2.380,00
Esplai 3 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.000,00
Esplai 4 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.300,00	820,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.820,00
H.nocturn diàr solts	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	1.680,00
H.nocturn diàr solts mitjanit	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	80,00	80,00	80,00	40,00	40,00	20,00	160,00	700,00
Grup 8 nens nit sencera	0,00	0,00	240,00	0,00	0,00	0,00	240,00	240,00	240,00	0,00	0,00	240,00	1.200,00
Grup 8 nens mitjanit	0,00	192,00	0,00	0,00	96,00	192,00	192,00	192,00	192,00	96,00	96,00	96,00	1.344,00
Aniversaris	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00
Esplai complet	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.000,00
Àpats solts	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
Horari nocturn tota la nit	0,00	50,00	200,00	150,00	250,00	250,00	350,00	400,00	250,00	250,00	150,00	250,00	2.650,00
Horari nocturn mitjanit	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	80,00	100,00	100,00	100,00	64,00	64,00	64,00	1.072,00
Hores soltes	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	336,00	336,00	420,00	420,00	420,00	420,00	4.872,00
Total despeses	7.321,21	6.158,26	6.255,76	6.123,26	6.177,26	5.614,26	6.584,26	6.368,26	6.395,26	6.177,26	6.163,76	9.373,76	62.311,61
Lloguer local	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Telèfon i internet	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	228,00
Microcrèdit la caixa	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	4.440,00
Gestora	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
Assurances	308,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	308,12
Cotització Seg. Soc.	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	667,59	11.672,28
Sou net treballadors	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	42.456,28
Dotació d'amortització	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
taxa escombraries	894,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	894,33
Llum	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
Aigua	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	368,00
Promoció i publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Càtering	72,00	112,50	117,00	76,50	130,50	243,00	337,50	319,50	296,50	130,50	117,00	202,50	2.115,00
Bugaderia	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00
Despeses aniversari	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	960,00
RETA	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	2.202,00
Saldo final mensual	-5.362,21	-3.958,26	-3.856,76	-4.114,26	-4.057,26	-4.112,26	-446,26	-1.088,26	-3.088,26	-3.872,26	-3.978,76	-4.768,78	-48.643,61
Saldo mensual acumulat	-5.362,21	-8.320,47	-13.177,23	-17.291,49	-21.348,75	-25.461,03	-25.907,29	-26.995,55	-30.083,81	-33.956,07	-37.934,83	-44.643,61	

Tercer any

MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIJ	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTALS
Saldo inicial caixa		-4.908,21	-8.555,47	-11.989,23	-15.650,49	-19.350,75	-22.195,03	-21.873,29	-21.828,55	-24.743,81	-28.096,57	-31.748,33	
Total ingressos	2.458,00	2.554,00	2.564,00	2.594,00	2.519,00	4.612,00	6.748,00	6.453,00	3.522,00	2.454,00	2.554,00	3.914,00	44.496,00
Bono 10	180,00	180,00	180,00	180,00	150,00	120,00	120,00	120,00	150,00	180,00	180,00	180,00	1.920,00
Bono 20	220,00	220,00	220,00	220,00	165,00	110,00	110,00	165,00	220,00	220,00	220,00	220,00	2.310,00
Bono 30	280,00	280,00	280,00	210,00	210,00	140,00	140,00	140,00	210,00	280,00	280,00	280,00	2.730,00
Bono mensual sense límit	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Expial 1 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	480,00	480,00	480,00	400,00	0,00	0,00	0,00	1.840,00
Expial 2 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	840,00	840,00	700,00	280,00	0,00	0,00	0,00	2.660,00
Expial 3 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400,00	1.200,00	1.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.800,00
Expial 4 setmanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.560,00	1.300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.860,00
H.nocturn dies solts	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	1.680,00
H.nocturn dies solts mitjanit	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	100,00	100,00	60,00	80,00	40,00	160,00	940,00
Grup 8 nens nit sencera	0,00	0,00	240,00	0,00	0,00	0,00	240,00	240,00	240,00	0,00	0,00	240,00	1.200,00
Grup 8 nens mitjanit	96,00	152,00	96,00	96,00	96,00	152,00	152,00	152,00	152,00	96,00	96,00	96,00	1.632,00
Aniversaris	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00
Expial complet	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.900,00
Àpats solts	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Horari nocturn tota la nit	90,00	90,00	200,00	190,00	290,00	250,00	390,00	400,00	250,00	250,00	150,00	250,00	2.600,00
Horari nocturn mitjanit	64,00	64,00	80,00	80,00	80,00	160,00	160,00	160,00	160,00	80,00	80,00	80,00	1.248,00
Horas solts	588,00	588,00	588,00	588,00	588,00	420,00	336,00	336,00	420,00	588,00	588,00	588,00	6.216,00
Total despeses	7.346,21	6.201,24	6.297,74	6.145,24	6.215,24	3.456,23	6.426,24	6.468,24	6.437,24	6.046,74	6.289,74	5.415,78	82.646,11
Lloguer local	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Telèfon i internet	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	228,00
Microcrèdit la caixa	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	4.440,00
Gestoria	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
Assegurança	308,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	308,12
Cotització Seg. Soc.	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	997,69	11.972,28
Sou net treballadors	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	6.065,04	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	3.032,52	6.065,04	42.455,28
Dotació d'amortització	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
taxa escombraries	894,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	894,33
Llum	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
Aigua	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	0,00	0,00	92,00	368,00
Promoció i publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Catering	117,00	154,50	159,00	118,50	172,50	265,00	379,50	361,50	298,50	172,5	159,00	244,50	2.449,50
Bugaderia	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00
Despeses aniversari	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	960,00
IRETA	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	183,55	2.202,60
Saldo final mensual	-4.888,21	-3.647,24	-3.433,74	-3.661,24	-3.700,24	-2.844,23	321,74	44,74	-2.915,24	-3.562,74	-3.651,78	-6.401,78	-38.158,11
Saldo mensual acumulat	-4.888,21	-8.535,47	-11.989,23	-15.650,49	-19.350,75	-22.195,03	-21.873,29	-21.828,55	-24.743,81	-28.096,57	-31.748,33	-38.158,11	

A.XXIX. Legislació que afecta a l'empresa

Les lleis, decrets, normes... que hi ha a continuació, són aquells que s'han seguit i consultat per dur a terme el projecte de la creació d'una empresa, ordenades de més recent a més antiga.

- Llei 14/2013, de 27 de setembre, de suport als emprenedors i la seva internacionalització.
- Reial Decret 1046/2013, de 27 de desembre, pel qual es fixa el salari mínim interprofessional per al 2014.
- Decret 122/2012, de 9 d'octubre, del procediment d'autorització i de comunicació prèvia per l'obertura de centres educatius privats.
- Resolució de 22 de febrer de 2011, de la Direcció General de Treball, per la que es registra i es publica el I Conveni col·lectiu marc estatal d'oci educatiu i animació sociocultural. (BOE núm, 57 publicat dimarts 8 de març de 2011)

- Decret 174/2010, de 23 de novembre, pel qual es crea la xarxa d'equipaments cívics de Catalunya (Xecat) i es constitueix el consell d'equipaments cívics de Catalunya.
- Llei 14/2010, de 27 de maig, dels drets i les oportunitats en la infància i l'adolescència
- Orde TIN/1071/2010, de 27 d'abril, sobre els requisits i dades que s'han de reunir les comunicacions d'obertura o de represa d'activitats en els centres de treball.
- Decret 202/2009 dels òrgans de participació i de coordinació del Sistema Català de Serveis Socials.
- Decret 94/2009, de 9 de juny, pel qual es regulen les ludoteques. (DOGC núm, 5401 publicat el 16/06/2009)
- Reial decret 197/2009, de 23 de febrer, pel que es desenvolupa l'Estatut del Treball Autònom en matèria de contracte del treballador autònom econòmicament dependent i el seu registre i es crea el Registre Estatal d'associacions professionals de treballadors autònoms.
- Llei 20/2007, d'11 de juliol, de l'estatut de treball autònom (BOE núm. 166, de 12 de juliol, i suplement en català núm. 23, de 16 de juliol; correcció d'errades en el BOE núm. 230, de 25 de setembre, i en el suplement en català núm. 29, d'1 d'octubre)
- Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'Impost sobre la Renta de les Persones Físiques i de modificació parcial de les lleis dels Impostos sobre Societats, sobre la Renta de no Residents i sobre el Patrimoni.
- Resolució del 11 d'abril de 2006, de la inspecció de Treball i Seguretat Social, sobre el Llibre de Visites de la inspecció de Treball i Seguretat Social, BOE núm. 99 de 26 d'abril.
- Llei 8/2004, de 23 de desembre, d'horaris comercials. BOE núm, 26, de 31 de gener de 2005, pàgines 3313 a 3316
- Decret 140/2003, de 10 de juny, d'aprovació del Reglament d'instal·lacions destinades a activitats amb infants i joves
- Llei 2/2002, de 14 de març (DOGC núm. 3600, de 21 de març de 2002), d'urbanisme.
- Real decret 214/1999, de 5 de febrer de 1999, pel que s'aprova el reglament de l'impost sobre la Renta de les persones físiques. Article 69.
- Llei 1/1998, de 20 d'abril, dels drets i l'atenció al menor.
- Llei 40/1998, de 9 de desembre de 1998, de l'Impost sobre la Renta de les persones Físiques i altres normes tributaries. Article 82.2

- Decret 222/1996, 12 de juny, dels equipaments cívics. (DOGC núm. 2219 publicat el 17/06/1996)
- TRE/355/2009, de 12 de gener, per la qual es disposa la inscripció i la publicació del Conveni col·lectiu de treball per al sector del lleure educatiu i sociocultural de Catalunya per als anys 2008-2010 (codi de conveni núm. 7902295)
- Reial decret legislatiu 1/1995, de 24 de març, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei de l'estatut dels treballadors
- Article 32.3 de la Llei 8/1995, de 28 de juliol, d'atenció i protecció dels infants i adolescents.
- Llei d'arrendaments urbans. (BOE núm. 282, de 25 de novembre de 1994).
- Reial decret de 24 de juliol de 1889, per el que es publica el Codi Civil. Està actualitzat fins a la darrera modificació normativa, feta per la Llei 20/2011, de 21 de juliol, del Registre Civil (BOE núm. 175, de 22 de juliol, i suplement en català de la mateixa data)
- Reial Decret de 22 d'agost de 1885, per el que es publica el Codi de Comerç. Està actualitzat fins a la darrera modificació normativa, feta per la Llei 14/2013, de 27 de setembre, de suport als emprenedors i la seva internacionalització (BOE núm. 233, de 28 de setembre, i suplement en català de la mateixa data)
- Ordre 1 de juny de 1983, Condicions materials que hauran de regir en els centres d'atenció assistencial i educativa als infants fins a 6 anys no inscrits com a centres d'ensenyament així com els mòduls de personal i les titulacions exigibles.
- Ordre d'11 de maig de 1983, que regula les condicions higiènic-sanitàries i de seguretat de compliment obligat per als centres d'atenció assistencial per a infants.


A.XXX. Model Canvas

The Business Model Canvas <small>Contingut per:</small> Pla d'empresa Ludoteca La Gresca		Dissenyat per:		
<p>Socis clau</p> <p><small>Qui són els socis clau de la vostra empresa? Quins recursos estaran dels socis clau?</small></p> <p>L'empresa "Ludoteca la gresca" tindrà forma física, concretament autònoma, i estarà formada per 7 treballadors. Cal buscar suport per part de persones o entitats externes. El departament d'educació, les AMPES de les escoles o els hotels, poden donar bones referències de l'empresa.</p>	<p>Activitats clau</p> <p><small>Quines activitats clau necessitarà la vostra proposta de valor? Les activitats clau són d'aprenentatge? Les activitats clau són d'aprenentatge?</small></p> <p>Es necessita remarcar la importància del joc a l'infant, i potenciar el turisme familiar i d'oci nocturn. Es crearà una relació propera amb els clients, transmetin confiança. Els ingressos vindran sobretot per part de turistes i residents.</p>	<p>Proposta de valor</p> <p><small>Què valor ofereix a clients? Què problema de les seves activitats a resoldre? Què es canalitzarà del client satisfert?</small></p> <p>Les dues llengües estrangeres que s'ofereixen són un valor per a l'empresa, a més de l'horari nocturn que no s'ofereix en la comarca del Garraf. Es dona solució a la reducció de la vida d'oci que tenen els pares, oferint un horari flexible i obertura durant la nit dels dissabtes a fi que s'augmenti la vida privada i puguin fer més activitats d'oci.</p>	<p>Relacions amb clients</p> <p><small>Què tipus de relació establirà amb els clients cada segment de clients?</small></p> <p>Independència dels edats dels nens, es tindrà una relació propera amb els menors per transmetre els valors de l'empresa, tranquil·litat i confiança. No hi ha cap segmentació de clients, l'única diferència és d'on provenen, es a dir, si són turistes o residents a la comarca.</p> <p>Canals</p> <p><small>A través de quins canals es distribuirà el vostre producte?</small></p> <p>Hi ha una política de màrqueting destinada a donar a conèixer la ludoteca. Es farà a través de diferents vies: Creació d'una pàgina web, xarxes socials, anuncis a l'eco de Sitges...</p>	<p>Segments de client</p> <p><small>Per a què activitat estàn buscant? Què són els problemes dels seus clients?</small></p> <p>La ludoteca està dirigida a nens entre 4 i 12 anys. Encara que els clients finals siguin els nens, els horaris i moltes activitats estan pensades per facilitar la vida dels responsables del menor. Es crea valor als nens ensenyant una llengua estrangera i als pares ja que s'adapta a les seves necessitats.</p>
<p>Estructura de despeses</p> <p><small>Quins són els costos més importants associats al vostre model de negoci?</small></p> <p>Les majors despeses són les fixes, on s'inclouen els salaris, el lloguer del local, l'aigua, la llum... El nostre negoci és més basat en valor, es centra en diferenciar-se de la competència i oferir serveis que cobreixin les necessitats dels pares encara que aquests serveis suposin una despesa extra.</p>		<p>Fonts d'ingressos</p> <p><small>Quins valors estan disposats a pagar els nostres clients? Què paguen actualment?</small></p> <p>La ludoteca ofereix diferents serveis a fi d'obtenir més ingressos i per tant beneficis. Es realitzen aniversaris, esplais... Abans d'obrir l'empresa es faran tiquets que es donaran a cada client que porti un joc, bescanviable per una hora de ludoteca.</p>		

www.businessmodelgeneration.com

A.XXXI. Tràmits documentals

Declaració tributària per l'alta a la taxa per la prestació del servei municipal complementari de recollida, tractament i eliminació de residus comercials

 Ajuntament de Sitges TAXA PER LA PRESTACIÓ DEL SERVEI MUNICIPAL COMPLEMENTARI DE RECOLLIDA, TRACTAMENT I ELIMINACIÓ DE RESIDUS COMERCIALS Per trametre a Serveis Econòmics		Segell de registre d'entrada
DECLARACIÓ TRIBUTÀRIA <input type="checkbox"/> ALTA <input type="checkbox"/> CANVI DE TITULAR <input type="checkbox"/> BAIXA <input type="checkbox"/> VARIACIÓ <input type="checkbox"/> ACREDITACIÓ ANUAL		
DADES DEL DECLARANT		
Nom i cognoms o nom social		DNI / NIE / PASS / CIF
Domicili: Nom, Pib, Poble, Telèfon		
Codi postal i població		Província
Representada per		DNI / NIE / PASS / CIF
DADES DE L'ESTABLIMENT:		
Adreça de l'establiment		Referència catastral (obligatòria)
Nom comercial		Classe d'activitat
Superfície total (m ²)		Episodi (ingressa el dret de l'imposta) <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4
Previsió de l'ençament puntual de l'activitat de l'any en curs (meses completes)		Té controlada una empresa per la recollida dels residus? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
<input type="checkbox"/> Gener <input type="checkbox"/> Febrer <input type="checkbox"/> Març <input type="checkbox"/> Abril <input type="checkbox"/> Maig <input type="checkbox"/> Juny <input type="checkbox"/> Juliol <input type="checkbox"/> Agost <input type="checkbox"/> Setembre <input type="checkbox"/> Octubre <input type="checkbox"/> Novembre <input type="checkbox"/> Desembre		
DEMANO: Que es tingui per formulada aquesta declaració en relació a la taxa per la prestació del servei municipal complementari de recollida, tractament i eliminació de residus comercials		
Documentis que s'acompanyen:		
<input type="checkbox"/> Fotocòpia de la sol·licitud de llicència d'establiment <input type="checkbox"/> Fotocòpia del contracte de recollida de residus <input type="checkbox"/> Certificat del volum de residus recollits <input type="checkbox"/> Renúncia a la llicència d'activitat		<input type="checkbox"/> Declaració censal (model 006) <input type="checkbox"/> Resolució del contracte de lloguer
Data: <input type="checkbox"/> Titular <input type="checkbox"/> Propietari <input type="checkbox"/> Representant		Concord amb la Llei Orgànica 16/93, de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, us informem que les dades que ens faciliteu seran inclòs en un fitxer automatitzat, els efectes de poder processar-les dan origen a: realitzar comunicacions sobre: Informacions derivades de les mateixes. Així mateix us informem de la possibilitat d'obtenir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i opció, en els termes inclosos a la legislació vigent mitjançant escrit presentat en el Registre General de l'Ajuntament de Sitges.
Signatari		

AJUNTAMENT DE SITGES - Registre d'Establiment tel: 08270 - Sitges
 Tel: 93 811 76 00 - Fax: 93 811 48 24 - www.sitges.cat - ajuntament@sitges.cat - CIF: P 0827000 A

Lloc de presentació:
OFICINES D'ATENCIÓ CIUTADANA (DAC)
 C/ Nou, 10 Pasadís Mallot de les Solques, 1 Plaça del Barró Quil, 9
 08270 - Sitges 08270 - Les Solques de Sitges 08271 - Caseró
 tel: 910 93 811 48 04 - Fax: 93 811 48 24 - dac@sitges.cat

V2

Sol·licitud de certificat de compatibilitat urbanística

Aquest tràmit és necessari per saber si el local escollit és l'adequat per al servei que es vol oferir.



**Ajuntament
de Sitges**

Segel de registre d'entrada

SOL·LICITUD DE CERTIFICAT DE COMPATIBILITAT URBANÍSTICA

Per trametre a Urbanisme

Nom i cognoms o raó social		DNI / NIE / PASP / CIF	
Domini	Núm.	Pis	Porta
Població	Província	CP	Telèfon
Representada per		DNI / NIE / PASP / CIF	

DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT:

Adreça

		Superfícies		Serveis higiènic	
Total del local	Destinada al públic	Comercial	<input type="checkbox"/> Homes m ² :	<input type="checkbox"/> Dones m ² :	<input type="checkbox"/> m ² :
Activitat a desenvolupar (Marqueu amb una creu l'ús que més s'ajusti a l'activitat sol·licitada (art. 82 – Volum VII – POUM))					
<input type="checkbox"/> Habitatge	<input type="checkbox"/> Residència	<input type="checkbox"/> Residència – Casa de Pagès	<input type="checkbox"/> Comerç	<input type="checkbox"/> Serveis Privats	<input type="checkbox"/> Comerç a l'engros
<input type="checkbox"/> Oficines administratives	<input type="checkbox"/> Aparcament	<input type="checkbox"/> Hotelier	<input type="checkbox"/> Restauració	<input type="checkbox"/> Recreatiu	<input type="checkbox"/> Indústria
<input type="checkbox"/> Magatzem	<input type="checkbox"/> Serveis tècnics i Mediambientals	<input type="checkbox"/> Estació de Servei	<input type="checkbox"/> Educatiu	<input type="checkbox"/> Sanitari Assistencial	<input type="checkbox"/> Esportiu
<input type="checkbox"/> Cultural	<input type="checkbox"/> Associatiu	<input type="checkbox"/> Religios	<input type="checkbox"/> Golf	<input type="checkbox"/> Càmping	<input type="checkbox"/> Agrícola
<input type="checkbox"/> Forestal	<input type="checkbox"/> Extractiu	<input type="checkbox"/> Altres:			

Breu descripció de l'activitat:

DEMANO:

Certificat de compatibilitat de l'activitat indicada amb el planejament urbanístic

Documents que s'acompanyen:

Plànol d'emplaçament de l'activitat projectada que permeti una identificació indubtable de la finca.

Fotografia de la façana o façanes

Data: de de	D'acord amb la Llei Orgànica 15/99 de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, us informem que les dades que ens faciliteu seran incloses en un fitxer automatitzat als efectes de poder processar les sol·licituds recollides i/o realitzar comunicacions sobre informacions derivades de les mateixes. A tal efecte us informem de la possibilitat d'exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, en els termes inclosos a la legislació vigent, mitjançant escrit presentat en el Registre General de l'Ajuntament de Sitges (Plaça de l'Ajuntament, s/núm. 08870 – Sitges).
Signatura:	

COMUNICACIÓ DE TERMINIS

En relació amb la vostra sol·licitud, us informem que el termini per emetre i notificar el certificat és d'un mes a comptar de la data de presentació d'aquesta sol·licitud.

Transcorregut aquest termini sense que s'hagi expedir i notificar el certificat, el peticionari de l'autorització ambiental pot justificar-ho acompanyant còpia de la sol·licitud i de la documentació presentada a l'Ajuntament en la qual figuri la data de presentació al Registre municipal. Aquesta documentació justificativa permet iniciar el procediment d'autorització.

Així mateix, us informem que el termini indicat resta en suspens en el cas que es demani esmena o millors de documentació i en la resta de supòsits que preveu l'article 42.5 de la LPAC.

AJUNTAMENT DE SITGES - Plaça de l'Ajuntament s/n - 08870 – Sitges
 Tel. 93 811 78 00 - Fax 93 811 48 24 - www.sitges.cat - ajuntament@sitges.cat - CIF: P 0827000 A

Lloc de presentació:
 ► OFICINES D'ATENCIÓ CIUTADANA (OAC)

C/ Nou, 12 08870 – Sitges	Passatge Marítim de les Botigues, 1 08890 – Les Botigues de Sitges	Plaça del Baró Güell, 9 08871 – Garraf
------------------------------	---	---

Tel. 010 – 93 811 48 04 - Fax 93 811 48 24 - oac@sitges.cat

Sol·licitud de llicència d'aparells de climatització Comunicació prèvia d'obres petites



Ajuntament
de Sitges

Segell de registre d'entrada

COMUNICACIÓ PRÈVIA D'OBRES

EXP: /

Nom i cognoms o raó social		DNI / NIE / PASP / CIF			
Domicili	Núm.	Pis	Porta	Telèfon	
Codi postal i població	Província		Correu electrònic		
Representada per:		DNI / NIE / PASP / CIF			

DADES DE L'OBRA:

Emplaçament		Referència cadastral	
Contractista	NIF	Telèfon	

Documents que s'acompanyen:

<input type="checkbox"/>	Fotocòpia del DNI/CIF/NIE
<input type="checkbox"/>	Escritura de constitució i acreditació de la representació
<input type="checkbox"/>	Plànol de situació on s'assenyali la ubicació de la finca
<input type="checkbox"/>	Document descriptiu de les obres
<input type="checkbox"/>	Fotografies
<input type="checkbox"/>	Pressupost
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

COMUNICO:

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Que em dispo a realitzar: ▪ Que el pressupost d'execució ascendeix a: € ▪ Que aquesta actuació no suposa canvis en les obertures, parets, pilars i sostres ni en la distribució d'espais interiors. ▪ Que l'edifici on es farà l'actuació no forma part del catàleg del patrimoni històric artístic ni és un edifici singular.

Data:	Enregistreu-la i paseu-la a: URBANISME
Signatura	Signat: El Secretari General

AJUNTAMENT DE SITGES - Plaça de l'Ajuntament s/n - 08870 - Sitges
Tel. 93 811 76 00 - Fax 93 811 48 24 - www.sitges.cat - ajuntament@sitges.cat - CIF: P-0827000-A

Lloc de presentació:
OFICINES D'ATENCIÓ CIUTADANA (OAC)

C/ Nou, 12 | Passeig Marítim de les Botigues, 1 | Plaça del Baró Güell, 9
08870 - Sitges | 08860 - Les Botigues de Sitges | 08871 - Garraf
Tel. 010 - 93 811 48 04 - Fax 93 811 48 24 - oac@sitges.cat

Modelo
037

Nº Apellidos y nombres

037300435017 1

Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados del desarrollo de actividades económicas locales.	Alta	Baja	Fecha			
Obligación de realizar pagos fraccionados a cuenta del IRPF derivados de su condición de miembro de una entidad en régimen de aplicación de rendas.	Alta	Baja	Fecha			
Método de estimación en el IRPF:	Inclusión	Exención	Reintegración	Exclusión	Baja	Fecha
- Estimación objetiva 004	001	01	005	001	01	006
- Estimación directa normal 005	002	02	006	002	02	007
- Simplificada 006	003	03	007	003	03	008

(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 reanuda a orden mérito, marcando las casillas (005) o (007), indique el grupo o epígrafe de la IAE o el código de aquellas actividades a las que continuará aplicando el método de estimación objetiva hasta el final del período impositivo (01).

(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 reanudado a esta modalidad, marcando la casilla (010), indique el grupo o epígrafe de la IAE o el código de aquellas actividades a las que continuará aplicando la modalidad simplificada hasta el final del período impositivo (01).

011 Realiza exclusivamente operaciones no sujetas o exentas que no obligan a presentar auto liquidación periódica (arts. 20 y 26 Ley 14/97) SI NO

001	Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes o prestaciones de servicios previas o simultáneas a adquisición de bienes o servicios.	001	Fecha
002	Comunicación de inicio de actividad. Entregas de bienes y prestaciones de servicios posteriores a adquisición de bienes o servicios.	002	
003	Comunicación de inicio de nueva actividad que no obliga a ser a diferencia de la anterior (entrega de bienes o prestaciones de servicios posteriores a adquisición de bienes o servicios ordenados a desarrollo de la misma).	003	
004	Comunicación de comienzo habitual de entregas de bienes o prestaciones de servicios (habiendo mercado en la casilla (004) o en la casilla (005) en una declaración censal presentada anteriormente).	004	

Identifique la actividad o actividades incluidas en cada régimen		Grupo o epígrafe/sección IAE o código de actividad	Fecha
005	General	01	001
006	Régimen especial rebaja de equitativa	02	002
Régimen especial agricultura, ganadería y pesca			
007	Incluido	03	003
008	Excluido	04	004
009	Reserva	05	005
010	Reintegración	06	006
011	Baja	07	007
Régimen especial actividades forestales			
012	Incluido	08	008
013	Excluido	09	009
014	Reserva	10	010
015	Reintegración	11	011
016	Baja	12	012
Régimen especial del comercio de cajas			
017	Incluido	13	013
018	Excluido	14	014
019	Reserva	15	015
020	Reintegración	16	016
021	Baja	17	017

022 Perteneciente a alguna actividad de desarrollo afectada del artículo 11.1 de la Ley 14/97 SI NO

Seccións diferenciadas y prima especial

No tiene sección diferenciada				001	
Si tiene sección diferenciada:					
Sector I, actividades comprendidas	Código CNAT	Código CNAE	Código CNAE	001	
Sector II, actividades comprendidas	002	003	004	002	
Sector III, actividades comprendidas	003	004	005	003	

Recopilación de datos

Ejemplar para la Administración

Model 130. Impost sobre la Renda de les Persones Físiques. Agència Tributària



Agència Tributària
Teléfono: 901 33 33 33
www.agencia tributaria.es

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas Actividades económicas en estimación directa Pago fraccionado Declaración

Modelo
130

Declarante (1) Ejercicio ... Período ... T

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

130358142231 5

Si no dispone de etiquetas, consigne los datos identificativos que se solicitan a continuación.

NIF: _____ Apellido y nombre: _____

I. Actividades económicas en estimación directa, modalidad normal o simplificada, distintas de las agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras. (Dedite acumulado del período comprendido entre el primer día del año y el último del trimestre).

Ingresos computables correspondientes al conjunto de las actividades ejercidas 01

Cuotas finalmente deducibles correspondientes al conjunto de las actividades ejercidas 02

Rendimiento neto (01 - 02); Si se obtiene una cantidad negativa, consígnela con signo menos (-) 03

20 por 100 del importe de la cuota (03); Si dicha cuota es positiva; (Si la cuota (03) fuera negativa, consigne el número cero) 04

A deducir:

De los trimestres anteriores: suma de los importes positivos de la casilla (07) menos la suma de los importes de la casilla (06) 05

Retenciones e ingresos a cuenta acordados por las autoridades tributarias en este apartado y correspondientes al período comprendido entre el primer día del año y el último día del trimestre 06

Pago fraccionado previo del trimestre (04 - 05 - 06); Si se obtiene una cantidad negativa, consígnela con signo menos (-) 07

II. Actividades agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras en estimación directa, modalidad normal o simplificada.

Volumen de ingresos del trimestre (excluidas las subvenciones de capital y los indemnizaciones) 08

2 por 100 del importe de la casilla (08) 09

A deducir: Retenciones e ingresos a cuenta acordados por las autoridades tributarias en este apartado y correspondientes al trimestre 10

Pago fraccionado previo del trimestre (09 - 10); Si se obtiene una cantidad negativa, consígnela con signo menos (-) 11

III. Total liquidación.

Suma de pagos fraccionados previos del trimestre (07 + 11); Si se obtiene una cantidad negativa, consigne el número cero (0) 12

A deducir: Mitigación por aplicación de la deducción a que se refiere el artículo 80 de la Ley del Impuesto 13

Diferencia (12 - 13); Si se obtiene una cantidad negativa, consígnela con signo menos (-) 14

A deducir (si la diferencia anterior es positiva y con el máximo de su importe):

Resultados negativos de trimestres anteriores 15

Por deducir, con límite, el pago de préstamos para la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual:

El 2 por 100 de (14) (máximo: 850,14 euros por trimestre) o el 2 por 100 de (15) (máximo: 850,14 euros anuales) 16

Total (14 - 15 - 16); Si se obtiene una cantidad negativa, consígnela con signo menos (-) 17

A deducir (exclusivamente en caso de deducción complementaria):

Resultado negativo de las empresas de actividades profesionales por el mismo concepto, ejercicio y período 18

Resultado de la declaración (17 - 18) 19

4. Ingreso (4)

Importe del ingreso (casilla 19) []

Forma de pago: En efectivo Adjudado en cuenta

Cuenta en cuyo caso (casilla 19):

Nombre de la cuenta: _____

5. Negativa (5)

Declaración negativa

6. A deducir (6)

Declaración con resultado a deducir en los siguientes pagos fraccionados del mismo ejercicio

7. Complementaria (7)

Si esta declaración es complementaria de otra declaración anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y período, consigne una "X" en esta casilla.

Declaración complementaria

En este caso, consigne a continuación el número de justificante identificado de la declaración anterior.

Nº de justificante: _____

8. Firma (8)

Firma:

Este documento no constituye una certificación fiscal, en su defecto, firma autógrafa

Ejemplar para el contribuyente



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 66 33
www.agenciatributaria.es

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
Actividades económicas en estimación directa
Pago fraccionado

Modelo
130

Declarante (1)

Ejercicio ... Período ...

Espacio reservado para la identificación

130358142231 5

Si no dispone de seguros, consigne los datos identificativos que se solicitan a continuación.

NIF Residencia

Liquidador (3)

Resultado de la declaración

Ingresos (4)

Importe del ingreso (en la ...)

Forma de pago: En especie Adscrito en cuantía

Código de identificación (CIB):

Regalías (5)

Declaración negativa

Firma (8)

_____ de _____ de _____

Exclusión (6)


Declaración con resultado a deducir en los siguientes pagos fraccionados del mismo ejercicio

Complementaria (7)

Declaración complementaria

Nº de justificante:

Comunicació prèvia a l'inici d'una activitat

 Ajuntament de Sitges		Segell de registre d'entrada				
COMUNICACIÓ PRÈVIA A L'INICI D'UNA ACTIVITAT						
1. DADDES DE LA PERSONA TITULAR DE L'ACTIVITAT						
Nom i cognoms o raó social				DNI / NIE / PASSAPORT / CIF		
Adreça a efectes de notificacions				Num.	Bloc	Escales
Codi postal i població				Província		
Telèfon fix		Telèfon mòbil		FAX		Correu electrònic
Representada per:				DNI / NIE / PASP / CIF		
2. DADDES DE L'ACTIVITAT (totes les dades són obligatòries):						
Adreça del local on es desenvoluparà l'activitat					Telèfon	
Referència cadastral				Nom comercial		
Classe d'activitat				Horari comercial		
Descripció de l'activitat						
Règim: <input type="checkbox"/> Activitat no classificada <input type="checkbox"/> Activitat classificada (Annex III de la Llei 20/2009) <input type="checkbox"/> Activitat recreativa o espectacle amb caràcter extraordinari <input type="checkbox"/> Activitat recreativa o espectacle amb restauració				Motiu de la sol·licitud: <input type="checkbox"/> Nova obertura <input type="checkbox"/> Canvi d'ubicació (indiqueu l'expedient anterior: ____ / ____ / ____)		
3. DECLARACIÓ RESPONSABLE:						
DECLARO SOTA LA MEVA RESPONSABILITAT:						
1. Que em dispeno a iniciar l'activitat exposada a l'apartat 2. 2. Que: <input type="checkbox"/> s'han finalitzat totes les obres i/o instal·lacions necessàries per al desenvolupament de l'activitat <input type="checkbox"/> no s'han fet obres ni instal·lacions per al desenvolupament de l'activitat 3. Que compleixo els requeriments legalment exigibles per a l'establiment i exercici d'aquesta activitat. 4. Que dispeno de la documentació acreditativa del compliment d'aquests requeriments. 5. Que em comprometo a mantenir les condicions esmentades durant la vigència de l'activitat. 6. Que em comprometo a facilitar la informació necessària a l'autoritat competent per al control de l'activitat.						
5. SIGNATURA						
Data:		D'acord amb la Llei Orgànica 15/99 de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal, us informem que les dades que ens faciliteu seran processades en un fitxer automatitzat als efectes de poder processar les demandes rebudes i/o realitzar comunicacions sobre informacions derivades de les mateixes. Així mateix us informem de la possibilitat d'exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, en els termes inclosos a la legislació vigent, mitjançant escrit presentat an el Registre General de l'Ajuntament de Sitges (Plaça de l'Ajuntament, s/núm. - 08870 - Sitges).				
Signatura		Per trametre a: ACTIVITATS				
AJUNTAMENT DE SITGES - Plaça de l'Ajuntament s/n - 08870 - Sitges Tel. 93 811 76 00 - Fax 93 811 48 24 - www.sitges.cat - ajuntament@sitges.cat - CIF: P 0827000 A						
Lloc de presentació: » OFICINES D'ATENCIÓ CIUTADANA (OAC)						
Carrer Nou, 12 08870 - Sitges		Passatge Marítim de les Botigues, 1 08860 - Les Botigues de Sitges		Plaça del Geró Ocell, 9 08871 - Cimat		
Tel. 010 - 93 811 48 04 - Fax 93 811 48 24 - oac@sitges.cat						
Pàgina 1 de 2						

Llibre de visites. Model diari.

INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

LIBRO DE VISITAS

D.
Jefe de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social de
CERTIFICO: que en el día de la fecha he habilitado, de conformidad con las disposiciones vigentes,
este Libro de visitas para el Centro de Trabajo cuyo titular se señala a continuación:
Nombre o razón social
.....
C.I.F.:
Actividad:
Domicilio de la Sede Principal
Domicilio del Centro de Trabajo calle
....., Número C.P.
Número de inscripción en la Seguridad Social:
Número de afiliación al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
.....
Fecha de la última diligencia, en su caso, del Libro de Visitas anterior
Consta este libro de 50 folios duplicados en los que figura el sello de la inspección.

Lugar y Fecha

El Jefe de la Inspección

Sello
de la
Inspección

EMPRESA:	CIF/NIF
Localidad	PROVINCIA
Funcionario/a actuante	
Cuerpo de pertenencia. Inspector/a <input type="checkbox"/> Subinspector/a <input type="checkbox"/> Técnico/a <input type="checkbox"/>	1
Fecha de la actuación:	
Forma de actuación (visita/comprobación)	

DILIGENCIA

Sello
de la
Inspección

El/La Técnico/a Habilitado/a
(Art. 8.2 y 3 y Disp. Adicional 1ª Ley 3/2005)

El/La Subinspector/a de Empleo y
Seguridad Social

El/La Inspector/a de Trabajo y
Seguridad Social

Sol·licitud d'inscripció. Protecció de dades



AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS

Fichero de titularidad privada
CONTENIDO DE LA NOTIFICACIÓN




NOTIFICACIONES TELEMÁTICAS A LA AEPD

Tipo de solicitud de inscripción.

Indique qué operación va a realizar sobre el fichero. En caso de modificaciones y supresiones se deberá indicar el Código de inscripción que se asignó al fichero en el momento de su alta en el RGPD así como el CIF/NIF con el que fue inscrito. En caso de modificación se solicitan los apartados que se desean modificar y el Nombre o Razón Social del responsable.

Alta
 Modificación
 Supresión

Model 111: Retencions i ingressos a compte de l'IRPF



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 55 33
www.agencia tributaria.es

Retenciones e ingresos a cuenta del IRPF
Rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta
Autoliquidación

Modelo
111

Declarante (1) Ejercicio ... Período ...

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

Si no dispone de etiquetas, consigne los datos identificativos que se solicitan a continuación.

Identificación de personas físicas y naturales o razón social

I. Rendimientos del trabajo

Rendimientos dinerarios	N.º de perceptores	Importe de las percepciones	Importe de las retenciones
01	02	03	
Rendimientos en especie	N.º de perceptores	Valor percepciones en especie	Importe de los ingresos a cuenta
04	05	06	

II. Rendimientos de actividades económicas

Rendimientos dinerarios	N.º de perceptores	Importe de las percepciones	Importe de las retenciones
07	08	09	
Rendimientos en especie	N.º de perceptores	Valor percepciones en especie	Importe de los ingresos a cuenta
10	11	12	

III. Premios por la participación en juegos, concursos, rifas o combinaciones aleatorias

Premios en metálico	N.º de perceptores	Importe de las percepciones	Importe de las retenciones
13	14	15	
Premios en especie	N.º de perceptores	Valor percepciones en especie	Importe de los ingresos a cuenta
16	17	18	

IV. Ganancias patrimoniales derivadas de los aprovechamientos forestales de los vecinos en montes públicos

Percepciones dinerarias	N.º de perceptores	Importe de las percepciones	Importe de las retenciones
19	20	21	
Percepciones en especie	N.º de perceptores	Valor percepciones en especie	Importe de los ingresos a cuenta
22	23	24	

V. Contraprestaciones por la cesión de derechos de imagen: ingresos a cuenta previstos en el artículo 92.8 de la Ley del Impuesto

Contraprestaciones dinerarias o en especie	N.º de perceptores	Contraprestaciones satisfechas	Importe de los ingresos a cuenta
25	26	27	

Total liquidación:

Suma de retenciones e ingresos a cuenta (03 + 06 + 09 + 12 + 15 + 18 + 21 + 24 + 27) ... 28

A deducir (exclusivamente en caso de autoliquidación complementaria):
Resultados a ingresar de anteriores autoliquidaciones por el mismo concepto, ejercicio y período ... 29

Resultado a ingresar (28 - 29) ... 30

Ingreso (6) Autoliquidación negativa

Ingreso efectuado a favor del Tesoro público. Cuenta restringido de colaboración en la recaudación de la RCT de declaraciones liquidativas o autoliquidaciones.
Importe del ingreso (casilla 30) ... 31

Forma de pago: En efectivo E.C. adeudado en cuenta

Código cuenta cliente (CCC) Número de cuenta

Firma (7) **Complementaria (8)**

Firma: _____

Si esta declaración es complementaria de otra declaración anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y período, indíquelo marcando con una "X" esta casilla.

Autoliquidación complementaria

En este caso, consigne a continuación el número de justificante identificativo de la declaración anterior.

N.º de justificante:

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada

Ejemplar para la Administración

84



Declarante (1)

De veriga (2) Ejercicio ... Período ...

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

Si no dispone de etiquetas, consigne los datos identificativos que se solicitan a continuación.

Nº Apellidos y nombre e identificación

Liquidación (3)

I. Rendimientos del trabajo

Rendimientos dinerarios	N.º de percepciones (01)	Importe de las percepciones (02)	Importe de las retenciones (03)
Rendimientos en especie	N.º de percepciones (04)	Valor percepciones en especie (05)	Importe de los ingresos a cuenta (06)

II. Rendimientos de actividades económicas

Rendimientos dinerarios	N.º de percepciones (07)	Importe de las percepciones (08)	Importe de las retenciones (09)
Rendimientos en especie	N.º de percepciones (10)	Valor percepciones en especie (11)	Importe de los ingresos a cuenta (12)

III. Premios por la participación en juegos, concursos, rifas o combinaciones aleatorias

Premios en metálico	N.º de percepciones (13)	Importe de las percepciones (14)	Importe de las retenciones (15)
Premios en especie	N.º de percepciones (16)	Valor percepciones en especie (17)	Importe de los ingresos a cuenta (18)

IV. Ganancias patrimoniales derivadas de los aprovechamientos forestales de los vecinos en montes públicos

Percepciones dinerarias	N.º de percepciones (19)	Importe de las percepciones (20)	Importe de las retenciones (21)
Percepciones en especie	N.º de percepciones (22)	Valor percepciones en especie (23)	Importe de los ingresos a cuenta (24)

V. Contraprestaciones por la cesión de derechos de imagen: ingresos a cuenta previstos en el artículo 52.8 de la Ley del Impuesto

Contraprestaciones dinerarias o en especie	N.º de percepciones (25)	Contraprestaciones satisfechas (26)	Importe de los ingresos a cuenta (27)
--	--------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------

Total liquidación:

Suma de retenciones e ingresos a cuenta (03 + 06 + 09 + 12 + 15 + 18 + 21 + 24 + 27) ... 28

A deducir (exclusivamente en caso de autoliquidación complementaria):
Resultados a ingresar de anteriores autoliquidaciones por el mismo concepto, ejercicio y período 29

Resultado a ingresar (28 - 29) 30

Ingreso (4)

Ingreso efectuado a favor del Tesoro público. Cuenta restringida de colaboración en la recaudación de la AEAT de declaraciones-liquidaciones o autoliquidaciones.

Importe del ingreso (casilla 30) ... I

Forma de pago: En efectivo E.C. adeudo en cuenta

Código cuenta cliente (CCC) Número de cuenta

Firma (7)

..... a de de

Firma:

Regime (5) Autoliquidación negativa

Complementaria (6) Autoliquidación complementaria

Si esta declaración es complementaria de otra declaración anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y período, indíquelo marcando con una "X" esta casilla.

En este caso, consigne a continuación el número de justificante identificativo de la declaración anterior.

N.º de justificante:

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada

Ejemplar para el declarante