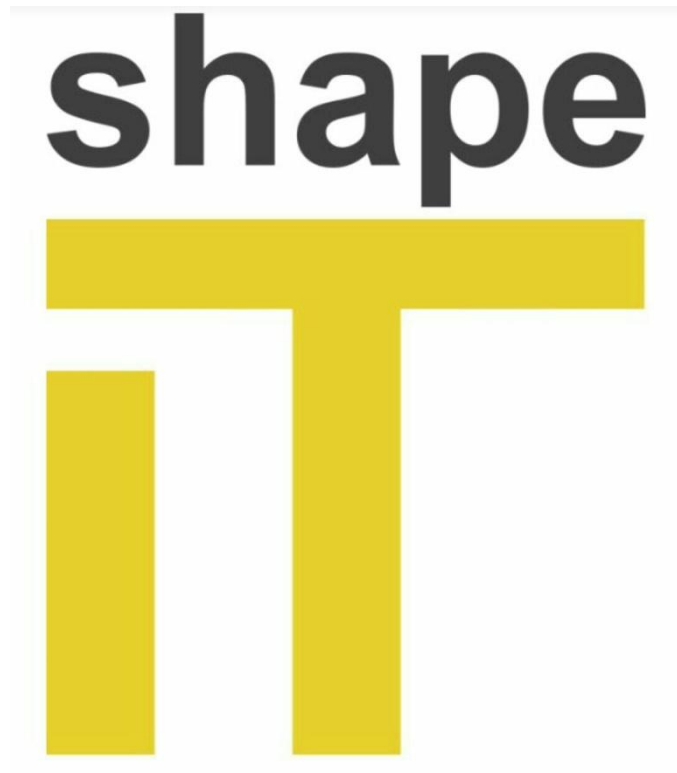


# LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA



Anna Villagrasa Povedano

Laura Val Gangonells



# ÍNDEX

<b>INTRODUCCIÓ .....</b>	<b>3</b>
<b>1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS .....</b>	<b>4</b>
1.1. IDEA DE NEGOCI .....	5
1.2. OBJECTIUS.....	6
1.3. NOM COMERCIAL .....	7
1.4. DADES PERSONALS DELS PROMOTORS .....	9
<b>2. PLA DE MÀRQUETING .....</b>	<b>11</b>
2.1. ESTUDI DE MERCAT.....	12
2.1.1. Anàlisi de l'entorn general.....	25
2.1.2. Anàlisi competència .....	26
2.1.3. Anàlisi consumidors .....	27
2.1.4. Estudi localització .....	28
2.1.5. DAFO.....	30
2.2. ESTRATÈGIA DE MÀRQUETING.....	32
2.3. VIABILITAT COMERCIAL.....	36
<b>3. PLA DE PRODUCCIÓ.....</b>	<b>38</b>
3.1. PROCESSOS .....	39
3.2. RECURSOS MATERIALS I HUMANS .....	40
3.3. ORGANITZACIÓ .....	44

3.4. VIABILITAT ECONÒMICA .....	46
<b>4. PLA D'INVERSIÓ I FINANÇAMENT .....</b>	<b>49</b>
4.1 INVERSIONS PREVISTES .....	50
4.2. FONS DE FINANÇAMENT A UTILITZAR .....	53
4.3. VIABILITAT FINANCERA .....	55
<b>5. ASPECTES LEGALS .....</b>	<b>57</b>
5.1. ELECCIÓ DE FORMA JURÍDICA .....	58
5.2. TRÀMITS DOCUMENTALS .....	59
<b>7. CONCLUSIONS .....</b>	<b>62</b>
<b>8. BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>66</b>
<b>9. ANNEXOS .....</b>	<b>69</b>

## **INTRODUCCIÓ**

Avui en dia estar en forma i tenir una vida sana s'ha convertit en una necessitat per a molta gent: a tots ens agrada sentir-nos bé amb el nostre cos i agradar als altres.

És per això que molta gent s'apunta a gimnasos, tot i que una gran majoria els acaba abandonant poc temps després per diversos motius.

Alguns inconvenients d'assistir a un gimnàs poden ser la falta de temps o la vergonya, ja que si ets conegut al poble o al gimnàs pots sentir-te incòmode fent esport perquè l'altra gent et veu. L'atenció poc personalitzada que es rep (cada cos és diferent i no tothom hauria de fer el mateix) és un dels motius pels quals molta gent prefereix algú que conegui bé el seu cos per poder desenvolupar les seves capacitats al màxim i controlar les possibles lesions. La mandra també fa que la gent deixi d'anar-hi, ja que s'ha de tenir molta força de voluntat per practicar esport amb regularitat.

La majoria de pobles i ciutats tenen gimnasos, però n'hi ha que per la seva situació, en ser pobles petits o ciutats molt grans són de difícil accés i sovint obliga als seus usuaris a invertir un temps important per accedir-hi. A més, als gimnasos públics hi ha molta gent i, per tant, és molt més fàcil distreure's, fent que no s'aprofiti tant el temps.

Amb aquest treball ens proposem crear una empresa que ajudi als seus clients a sentir-se millor amb ells mateixos, a través de dietistes i entrenadors personals que estudiarien cada cas i elaborarien un pla personalitzat. Un dels grans problemes de la majoria de persones que volen començar a fer esport és la falta de temps, però la nostra empresa arribaria als seus clients, solucionant aquest buit del mercat: no hi hauria esperes, incomoditat, distraccions ni desplaçaments.

Gràcies als serveis de l'empresa la persona podria exercitar-se sense haver de sortir de casa, de manera més còmode i eficaç.

Pretenem comprovar si la nostra empresa és viable i si permetria obtenir beneficis. També volem saber si som capaces de crear una empresa nosaltres soles i què necessitaríem per a fer-ho.

## **1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS**

A l'hora de muntar una empresa aquest és el primer pas. Un negoci sempre comença amb una idea, de la qual s'ha d'explicar el seu origen, les seves característiques i si pot arribar a competir en el mercat.

Els promotors són els que tenen aquesta idea de negoci i, abans d'invertir-hi diners, han d'assegurar-se de la viabilitat del projecte. Si el mercat no té necessitat d'un producte, probablement, aquell negoci no tindrà èxit i els promotors hauran perdut diners. La funció principal dels promotors és la de vetllar pel seu negoci i procurar mantenir-se fidels als objectius i a la seva ètica empresarial.

## **1.1. IDEA DE NEGOCI**

Com hem dit anteriorment, la majoria de gent vol estar en forma, per això s'apunten a gimnasos que deixen pocs dies després a causa de la incomoditat i força de voluntat que representa anar-hi. Per això creiem que si el gimnàs “anés” a casa del client i “l'obligués” a fer esport, s'aconseguirien els objectius amb més facilitat.

La nostra idea és crear una empresa de serveis esportius per la gent que no pot o no vol anar a un gimnàs. El servei es realitzaria a través de monitors i persones especialitzades en la matèria que anirien a casa dels nostres clients i els farien realitzar un seguit d'exercicis personalitzats per tal d'ajudar-los a perdre pes, sentir-se millor amb el seu cos, tractar lesions, rehabilitacions i tot allò que el client necessiti. A més, tenim a la nostra disposició un nutricionista extern per assessorar als clients en aquest àmbit.

L'empresa funcionarà online: des de casa es podrà demanar informació trucant o enviant un e-mail amb les dades personals preguntant qualsevol dubte, demanant més informació o contractant el nostre servei. També es podrà acordar una reunió amb un dietista especialitzat, que elaborarà un pla de dietes personalitzat. Les promotores ens reunirem amb el client, i un cop analitzat el cas s'assignarà un entrenador personal que anirà a casa del client els dies i hores pactats i prepararà exercicis, adaptant-se a les necessitats i gustos del client.

El fet que hi hagi dies concrets d'entrenament garanteix l'eficàcia i constància del servei.

Ens adrecem a un públic exigent, que busca qualitat, comoditat i resultats ràpids i que no tingui problemes per pagar-ho. És un mercat petit, tot i així pensem que pot tenir èxit perquè ens basem en la qualitat del servei, que és el motiu pel qual la gent paga i està disposada a gastar més.

### **1.2 OBJECTIUS**

Pel què fa als objectius de l'empresa, és a dir, allà on volem arribar, podem distingir l'objectiu principal dels objectius pròpiament dits. L'objectiu principal és aquell que ha motivat la creació de l'empresa, i generalment és el d'obtenir el màxim benefici. Els altres objectius van canviant al llarg dels anys per tal d'adaptar-se a l'entorn. Tot i així no poden deixar mai de banda el fi empresarial.

El nostre objectiu general doncs, és crear *Shape It* i obtenir el màxim benefici. Els objectius pròpiament dits a curt termini són obrir l'empresa, captar clients, oferir un bon servei i satisfer als clients per tal que ens recomanin i expandir el mercat. També volem ampliar l'oferta contractant més entrenadors i un dietista intern.

Al llarg del temps, i gràcies al boca a boca, esperem ampliar el negoci i aconseguir molts més clients de la zona de Barcelona. Quan l'empresa ja estigui del tot consolidada, si el negoci funciona, podrem proposar-nos ampliar la nostra empresa contractant entrenadors de fora de la província de Barcelona i, més endavant, de fora de Catalunya. Amb el temps, si *Shape It* aconseguís créixer molt podríem obrir una oficina on els dietistes poguessin parlar amb els clients que així ho desitgessin i qui volgués es pogués informar o fins i tot obrir un gimnàs per a tots aquells als que no els convenç la idea d'un entrenador personal "a domicili". Tot això, evidentment sense perdre els trets distintius de *Shape It*: professionalitat, entrenaments i dietes personalitzades, eficàcia i màxima qualitat.

Els objectius personals i socials que ens proposem són comprovar la viabilitat de muntar un negoci d'aquest estil, ja que si no és rendible no el podríem tirar endavant. Un altre objectiu seria ajudar a la gent que realment necessita aquest servei perquè no pot o no vol anar a un gimnàs i per últim, emprendre el nostre propi negoci.



### **1.3. NOM COMERCIAL**

El nom de l'empresa és molt important ja que és la manera com els clients ens reconeixeran. Ha de ser original però fàcil de recordar i serà el que atraurà als clients per escollir el nostre negoci.

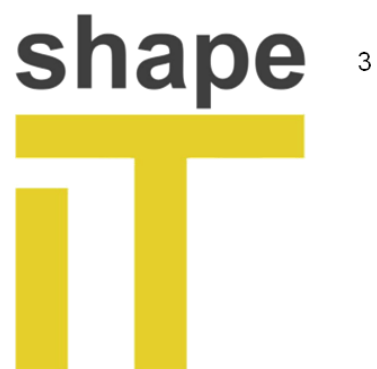
Nosaltres hem triat el nom comercial "*Shape It*", ja que creiem que és un nom fàcil de recordar, és atractiu i pot agradar als clients.

"*Shape It*" vol dir dóna-li forma, per tant el nostre nom ens presenta i sense saber qui som, tot aquell qui ho llegeixi, i tingui un nivell bàsic d'anglès, pot fer-se una idea del servei que oferim. El fet que sigui amb anglès dóna sensació de professionalitat i modernitat.

Un altre motiu pel qual ens hem decidit per aquest nom és perquè el nostre objectiu principal és satisfer als clients i ajudar-los a aconseguir tenir un cos del que se'n sentin orgullosos. Així doncs, si els clients llegeixen el nostre nom de "Dóna-li forma" pensem que els hi donarà confiança perquè és el que ells busquen: donar forma, modelar al seu cos.

Els colors corporatius de la nostra empresa són el groc i el gris, ja que combinen bé i el groc és un color amb molta energia, perfecte per a una empresa esportiva com aquesta.

Creiem que el logotip és important per a l'empresa i per això hem comptat amb l'ajuda d'una persona que està més habituada a fer dissenys. El logotip de *Shape It* li hem encarregat a un estudiant del batxillerat artístic, futur estudiant de disseny gràfic. Li vam explicar en què consisteix la nostra empresa, quins són els nostres colors i què volíem transmetre: senzillesa, professionalitat i modernitat i ell ens ha enviat alguns esborranys, dels quals ens hem acabat decidint per un força simple.



Finalment hem escollit el logotip tres, ja que tot i ser simple, és força modern i és més original que els altres. Creiem que el logotip de *Shape It* serà un bon reclam i encaixa amb el que volíem transmetre.

**1.4. DADES PERSONALS DELS PROMOTORS**

Els promotors d'un negoci són importants perquè d'ells depèn el bon funcionament de l'empresa ja que són els responsables de garantir que tot funcioni correctament.

Les dues principals promotores seríem la Laura Val Gangonells i l'Anna Villagrasa Povedano. Estem cursant el batxillerat econòmic a l'Institut Manolo Hugué i vam fer la ESO i els estudis de primària a l'Escola Pia de Caldes de Montbui. Tenim poca experiència però vam estar fent pràctiques durant un trimestre a l'Assessoria Casasús i a l'Electra Caldense, respectivament. Les dues tenim un nivell alt de català i castellà, tant escrit com parlat, i un nivell força alt d'anglès. L'Anna té nocions d'alemany i la Laura té un nivell bàsic de francès. Creiem que les nostres qualitats es complementen i que podríem dur a terme aquest projecte empresarial. A més tot i no tenir experiència tenim clar el que volem fer i ganes de fer-ho i això ens ajudarà a tirar endavant *Shape It*. Les dades bàsiques de les promotores són les següents<sup>1</sup>:

Primera promotora:

Nom:	Laura Val Gangonells
Data de naixement:	7 de setembre de 1997
Població i Codi postal:	Caldes de Montbui, 08140
Adreça:	C/ Molí 23, 4t 3 <sup>a</sup>
Correu electrònic:	lauravalgangonells@gmail.com
Telèfons de contacte:	Fix: 93.865.40.98 Mòbil: 655.72.30.00

---

<sup>1</sup> Els currículums es troben a l'annex I.

Segona promotora:

Nom:	Anna Villagrasa Povedano
Data de naixement:	11 de maig de 1997
Població i Codi postal:	Caldes de Montbui, 08140
Adreça:	C/ Ferreries 44
Correu electrònic:	annavillpove@gmail.com
Telèfons de contacte:	Fix: 93.865.55.05 Mòbil: 625.75.10.11

## **2. PLA DE MÀRQUETING**

Vivim en un moment de crisi que fa difícil la creació d'una empresa que acabi funcionant. Nosaltres, però, creiem que al dirigir-nos a un sector al que la crisi no li ha afectat gaire, podríem tenir èxit. Tot i això ens adrecem a un grup força concret i petit, i això pot fer que no tinguem gaire clients. Per altra banda només tenim despeses quan tenim feina, per tant és difícil que acabem perdent diners. Per saber si el nostre negoci té probabilitats de funcionar hem fet un estudi de mercat detallat. Primer hem estudiat la viabilitat comercial del projecte, fent un estudi de mercat en forma d'enquesta i després elaborant una estratègia de màrqueting.

### 2.1. ESTUDI DE MERCAT

L'estudi de mercat consisteix a recollir, elaborar i analitzar informació sobre l'entorn general, la competència i el consumidor, és a dir, és una investigació sobre tots els factors que intervenen a la demanda.

Les fases a seguir per a elaborar l'estudi de mercat són, en primer lloc, definir l'objectiu de l'estudi, en el nostre cas saber si serà viable la nostra empresa; després, dissenyar el model d'investigació, mitjançant informació interna de l'empresa, dades oficials i investigacions externes de l'empresa; i finalment fer la recollida de dades, classificar els resultats, analitzar-los i presentar els resultats finals.

Nosaltres hem obtingut les dades mitjançant enquestes de formulari electrònic<sup>2</sup>, que permeten obtenir fàcilment moltes dades i resultats força fiables gràcies a l'anonimat. També hem fet una entrevista a un entrenador personal que ens ha donat un punt de vista des de dins del món de l'esport i del *personal training*<sup>3</sup>.

A partir de l'entrevista que ens va concedir l'Èric, l'entrenador personal, vam poder extreure diverses conclusions.

El primer que ens va deixar clar és que la salut és el principal objectiu que ha de tenir tot entrenador al tractar amb clients; és a dir, no lesionar és principal. Després de parlar amb l'Èric vam poder comprovar que és veritat que gràcies a l'esport es pot aconseguir un grau de felicitat que no s'aconsegueix sense fer-ne, ja que al fer esport o exercici físic es desprenen una sèrie d'hormones que fan que siguis més feliç.

A més, el fet de proposar-se un objectiu i gràcies a l'esforç i a la dedicació que s'han de dedicar per a aconseguir-ho, arribar fins allà on t'havies proposat, és una de les millors sensacions, que tothom hauria d'experimentar. És per això que existeixen els entrenadors personals, que estan per ajudar a les persona que, pel motiu que sigui, necessiten un entrenador especialitzat al seu costat per a arribar a complir els seus objectius.

---

<sup>2</sup> El formulari electrònic es troba a l'annex II.

<sup>3</sup> L'entrevista completa és a l'annex III.

Parlar amb ell també ens va ajudar a posar els preus, ja que no sabíem exactament com funcionava aquest sector i quins eren els preus habituals, però ell amb la seva experiència ens va poder assessorar en aquest aspecte, tot dient-nos quins eren els preus d'entrenadors personals i dels gimnasos (quin percentatge era per l'entrenador) més habituals.

L'entrevista amb l'entrenador va ser molt útil, però per a fer un bon estudi sobre què volen i què prefereixen els nostres clients vam idear una sèrie de preguntes per a saber què en pensa la gent del territori.

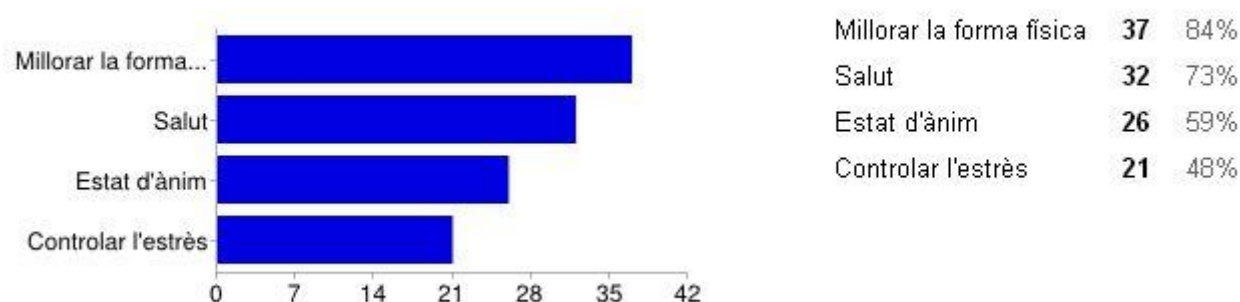
No vam diferenciar sexe ni edat ja que aquestes dades no ens són importants perquè el nostre negoci va dirigit a totes les persones que vulguin exercitar-se, de qualsevol edat i ja siguin homes o dones.

A continuació s'exposen les preguntes que vam fer, les respostes i les conclusions que hem extret. La mostra ha estat de 44 persones i era totalment aleatòria. No hem tingut en compte ni edat, ni sexe i per tant no tenim registrades totes aquestes dades.

## 1. Què creus que podries millorar fent esport?

Aquesta va ser la primera pregunta que vam plantejar i les respostes corresponents van ser les següents:

### Què creus que podries millorar fent esport?



Amb aquesta pregunta vam voler saber quina utilitat li veia la gent a fer esport, què podien millorar en relació al seu cos fent esport.

Vam tenir respostes de tot tipus, ja que permetia escollir més d'una opció, però un 84% dels entrevistats van contestar que, sobretot aconseguirien millorar la seva forma física.

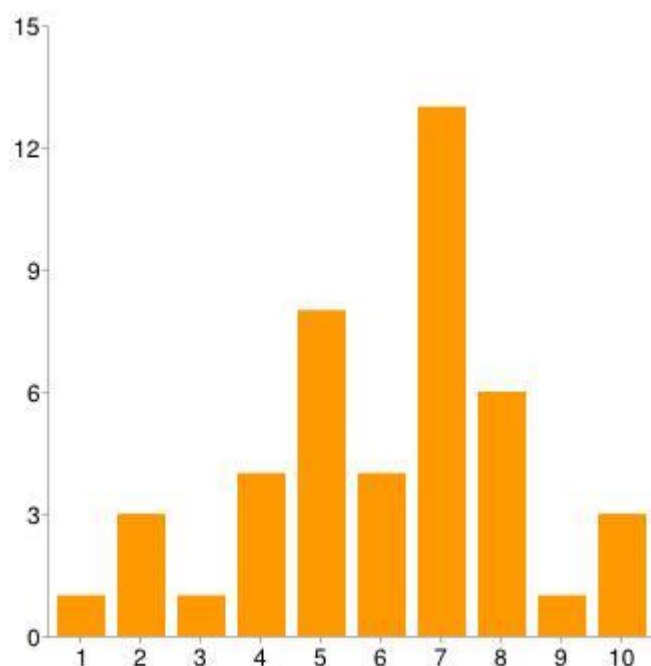
Amb aquesta pregunta no preteníem treure cap conclusió relacionada amb el funcionament de *Shape It* però sí conscienciar a la gent de que l'esport té molts més beneficis dels que normalment la majoria creu i que realment l'esport a més d'evitar certs problemes i malalties com l'obesitat o el colesterol, té altres utilitats com controlar l'estrès o ajudar a millorar l'estat d'ànim.



## 2. Et sents completament bé amb el teu cos?

La segona pregunta que vam plantejar anava en relació amb la importància i l'autoestima dels enquestats. Vam obtenir aquests resultats:

### Et sents completament bé amb el teu cos?



1	1	2%
2	3	7%
3	1	2%
4	4	9%
5	8	18%
6	4	9%
7	13	30%
8	6	14%
9	1	2%
10	3	7%

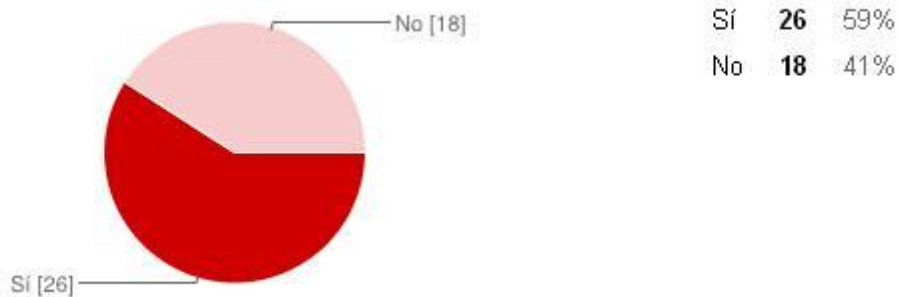
Podem observar que tenim resultats que van des de l'u fins al deu amb una mitjana de 6,09.

Amb aquests resultats podem arribar a la conclusió de que la població, en general, accepta el cos que té però no n'està completament satisfeta. Això vol dir que estarien disposats a pagar per un servei que els fes sentir bé, tant a nivell físic com emocional.

### 3. Fas exercici habitualment?

La tercera pregunta ens indica quin percentatge de gent fa esport i quin no en fa, i els resultats són els següents:

#### Fas exercici habitualment?



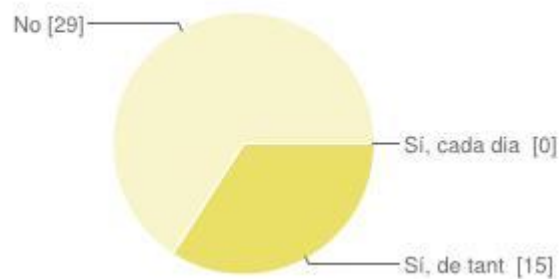
Amb aquesta pregunta volíem saber si la gent feia esport, perquè si no n'acostuma a fer pot ser més complicat convèncer-la però hem pogut comprovar que un 59% dels qui han contestat aquesta pregunta sí que en fa.

Per a *Shape It* aquesta dada pot anar a favor o en contra, ja que si no fan esport perquè no tenen temps o per falta de voluntat, podrien esdevenir clients. Per altra banda els que ja fan esport n'estan més acostumats i poden mostrar més interès en ser clients, sobretot si no estan del tot satisfets amb el que actualment fan, però també es possible que no ens necessitin, i en aquest cas les dades no serien positives. Tot i així el resultat està força igualat i creiem que el nostre negoci té oportunitats de tirar endavant.

#### 4. Vas al gimnàs?

La quarta pregunta va en relació de si la gent utilitza el que seria la nostra competència: el gimnàs.

##### Vas al gimnàs?



Sí, cada dia de la setmana	0	0%
Sí, de tant en tant	15	34%
No	29	66%

Només un 34% de la mostra enquestada utilitza el gimnàs de tant en tant i una gran majoria, el 66% no l'utilitza mai.

A la pregunta anterior un 59% va respondre que feia esport, per tant, podem suposar que un 25% de la mostra fa un esport de competició, ja sigui en equip o individual.

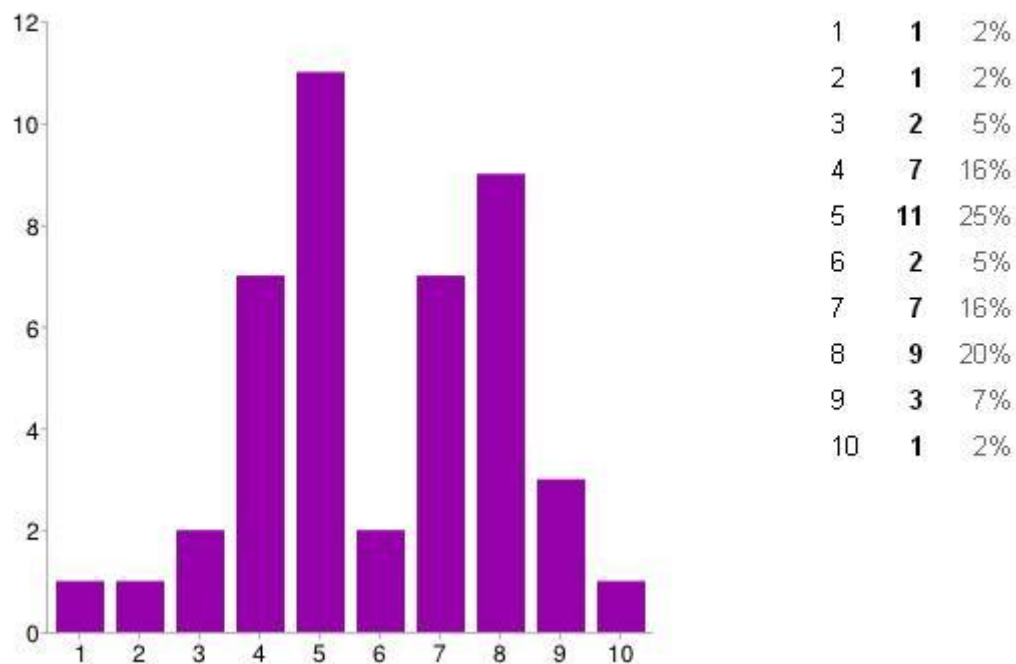
Per aquestes persones podria servir el nostre negoci en el sentit de que es podrien exercitar muscularment fora del camp, pista, etc. I centrar-se en un objectiu, sense deixar de banda l'esport que ja fan.

*Shape It* també podria tenir com a clients a la resta dels que no fan cap esport ni van al gimnàs, ja que si realment volen aconseguir els seus objectius però tenen algun impediment per anar a un gimnàs convencional, nosaltres els podem ajudar.

## 5. Creus que és útil anar al gimnàs?

La cinquena pregunta tenia com a objectiu que els enquestats puntuessin els gimnasos, i els resultats obtinguts són els següents:

**Creus que és útil anar al gimnàs?**



Amb aquesta pregunta el nostre objectiu era obtenir la valoració que els enquestats donaven a la competència.

Podem comprovar que la majoria de gent no troba ni útil ni inútil anar al gimnàs ja que la mitjana es queda en un 6,4.

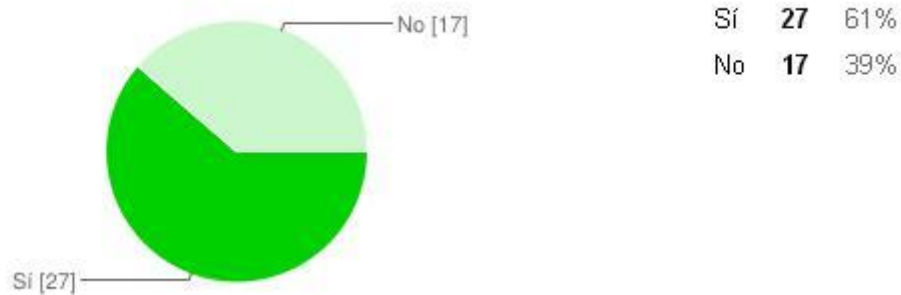
La segona part de la pregunta era justificar el perquè de la nota, amb una resposta oberta. La majoria dels que havien puntuat amb bones notes, creuen que és útil perquè ajuda a tenir rutines, relacionar-te, obtens orientació, millores la salut... Per altra banda els que han puntuat negativament és perquè creuen que poden exercitar-se sense haver de pagar tant, s'ha de ser constant i saber què vols i com aconseguir-ho.

Per a la nostra empresa aquesta dada és positiva perquè vol dir que fàcilment podem superar la competència i ser més útils, cosa que els clients valoraran.

## 6. Creus que són més pràctiques unes classes particulars?

La sisena pregunta és la comprovació de les dues últimes i la més important que vam plantejar, ja que amb el resultat podem saber si realment la gent s'interessaria per a un negoci com el nostre o continuaria anant als gimnasos. Aquests van ser els resultats:

### Creus que són més pràctiques unes classes particulars?



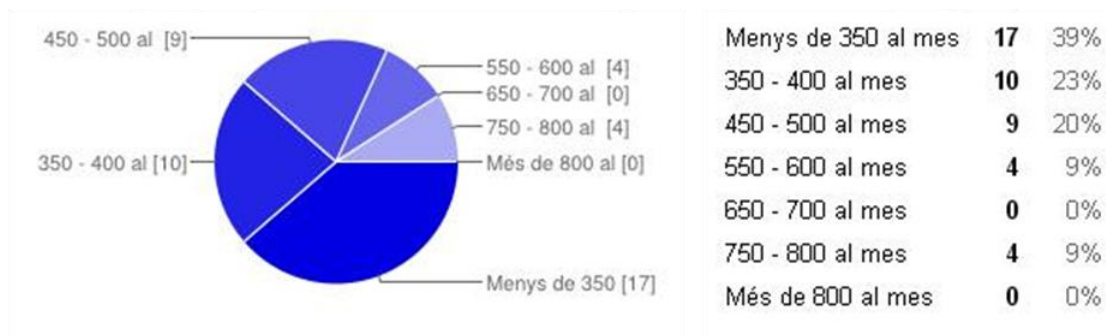
Els resultats que vam obtenir en aquesta pregunta són molt positius per a nosaltres. Observem que la gent sí que li dóna importància a unes classes particulars fetes per a un entrenador personal amb un 61% de respostes favorables a aquesta pregunta.

Tot i que no és una gran majoria, creiem que fent campanyes publicitàries podríem tenir més clients, però al ser una empresa de nova creació hauríem de demostrar la qualitat del que oferim.

## 7. Quin seria un preu just per a les classes?

La setena va en relació amb quin seria el preu just d'aquestes classes tenint en compte que els usuaris tinguessin un poder adquisitiu elevat i el preu inclogués dietes, transport, assessorament personalitzat i classes amb un entrenador personal. Els resultats són els següents:

**Contant que guanyessis més de 4.000€ al mes, quin creus que seria un preu just per a les classes?**



Nosaltres creiem que en aquesta pregunta la gent no va ser parcial, ja que una gran part es va decantar cap al preu més baix, sense contar totes les despeses que té l'empresa i que els entrenadors han d'obtenir un sou a final de mes. També hauríem d'haver especificat què incloïa el preu per tal de poder obtenir unes respostes més fiables, ja que la pregunta podia arribar a resultar ambigua.

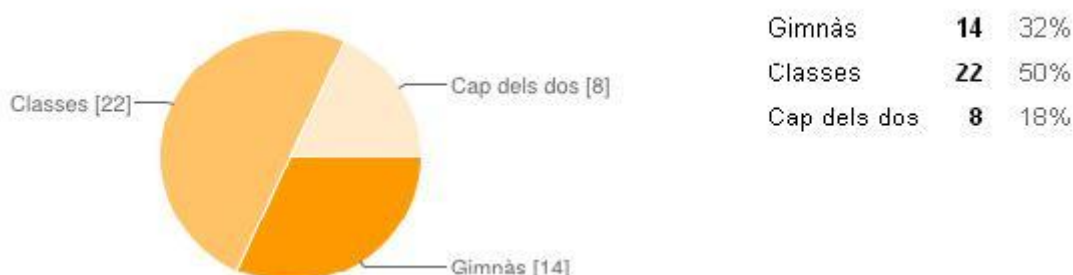
Molts altres també van ser justos i van posar uns preus d'acord amb la renda que se suposava que guanyarien.

Aquesta pregunta ens va ser molt útil de cara a fixar el preu ja que el gran inconvenient que podrien suposar les classes és l'elevat preu, que la gent veu com un obstacle. Per això vam preguntar i ens vam informar sobre el peu de la competència i sobretot de quins beneficis podríem obtindre. Seguint aquestes pautes vam poder posar un preu raonable, de 320€ vuit classes al mes sense incloure dietes ni desplaçaments.

## 8. Preferiries aquest servei o el gimnàs?

Amb la vuitena pregunta volíem comprovar si la mostra, en cas que tingues un poder adquisitiu elevat preferia unes classes o continuaria preferint el gimnàs.

### Preferiries aquest servei o el gimnàs?



La meitat dels enquestats van respondre que preferien unes classes, un 32% continuava preferint el gimnàs, i només un 18% no estava convençut amb cap opció.

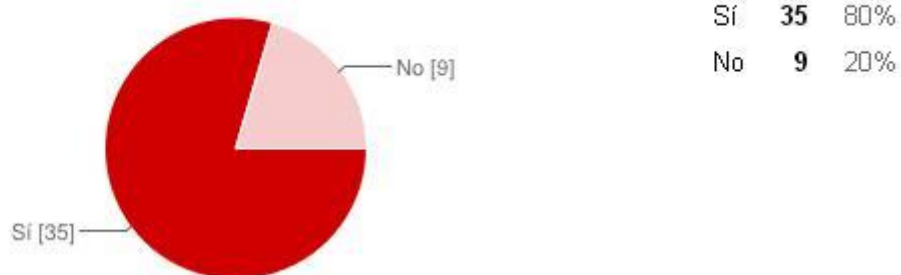
Aquesta pregunta era decisiva ja que si una gran part hagués preferit anar al gimnàs hauríem hagut de fer el doble d'esforç per a convèncer a la gent de que el nostre negoci és millor que anar al gimnàs. Però com podem comprovar la majoria de gent prefereix les classes particulars.

Es tracta d'un resultat molt positiu ja que els que prefereixen les classes podrien ser clients de *Shape It*, i els que encara prefereixen els gimnasos podrien arribar a canviar d'opinió amb bones campanyes de publicitat. Només un 18% no vol cap dels dos serveis, i aquests serien els més difícils de convèncer. Per tant la nostra empresa té força possibles clients.

## 9. Coneixies l'existència d'aquest tipus de servei?

La novena i la desena preguntes van en relació els coneixements que té la població sobre l'existència del servei, ja que creiem que no és gaire conegut i per tant, en funció del que diguin els enquestats sabrem si haurem de fer més o menys publicitat. Els resultats van ser els següents:

### Coneixies l'existència d'aquest tipus de servei?

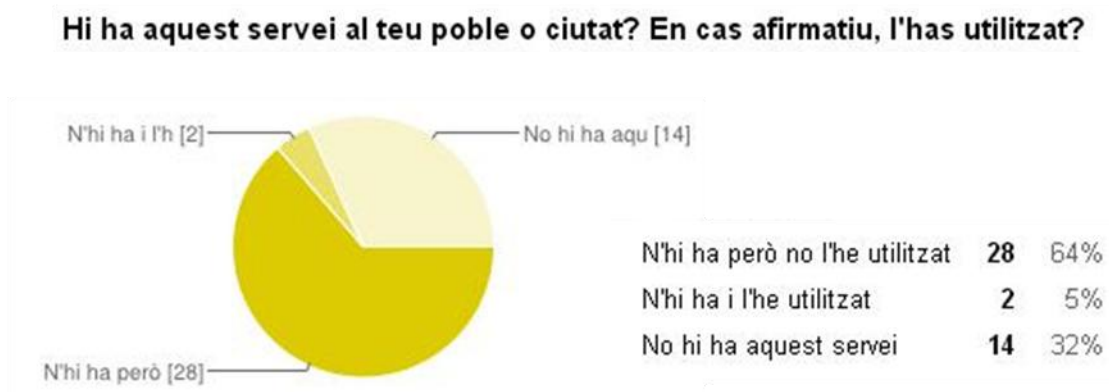


Amb un 80% de respostes sobre el sí, la gent afirma conèixer aquest servei. Nosaltres pensàvem que la idea de *Shape It* era força innovadora, però el fet que la gent ja ho conegui ens obliga a haver-nos de distingir de la competència. Per tal d'aconseguir-ho hem de comprometre'ns a oferir la millor qualitat i el millor servei possible. Per altra banda el fet que la gent ho conegui pot fer que n'estigui més familiaritzada i confii amb nosaltres, permetent així no haver de fer tanta publicitat.



**10. Hi ha aquest servei al teu poble o ciutat? En cas afirmatiu, l'has utilitzat?**

La desena pregunta anava orientada a saber si hi havia competència dins de la nostra zona d'actuació i si l'havien utilitzat. Els resultats van ser:



Amb aquests resultats obtinguts podem comprovar que sí que existeix el servei a les seves poblacions, però per un motiu o un altre no l'han utilitzat. Això pot voler dir que la població no necessita aquest tipus de servei o que té un preu massa elevat i per tant pocs clients. Però també pot significar que els qui ofereixen un servei similar al nostre a la zona no tenen el que la gent vol o necessita, i en canvi, *Shape It*, sí que ho pot oferir, aconseguint així no tenir competència a la zona.

### **Conclusions de l'enquesta.**

Finalment vam preguntar quins inconvenients hi trobaven en aquest servei i la majoria de gent trobava que el preu era massa elevat i altres deien que no tenien suficient espai a casa per a poder fer exercici. Altres respostes deien que el fet d'entrenar sol és poc motivador.

Els qui han contestat l'enquesta són, en definitiva, els possibles clients de *Shape It*, i per tant és important intentar solucionar els problemes o inconvenients que podria tenir l'empresa.

Per això des de *Shape It* hem decidit oferir altres alternatives com ofertes i *packs*, que permeten una classe conjunta, preus més baixos agafant més sessions, etc. A més, uns entrenadors personals que fessin sempre entrenaments adequats a les característiques del client, amb un tracte proper i amable i canviant els entrenaments per a fomentar que els clients estiguin sempre satisfets i motivats.

Aquestes enquestes, tot i que la mostra no era gaire gran, ens han permès constatar que hi ha moltes possibilitats de que *Shape It* funcioni. La majoria dels que han contestat eren de l'entorn de Caldes de Montbui, i les respostes eren positives, així que extrapolant-ho podem pensar que en zones benestants de Barcelona, molt més poblades, obtindríem resultats semblants i, per tant, clients disposats a pagar.

### **2.1.1. Anàlisi de l'entorn general**

Per a la creació de l'empresa hem d'analitzar tots els factors que l'envolten, ja que poden condicionar-la molt. En primer lloc trobem l'entorn legal: hem de complir totes les normatives, en segon el tecnològic, després el social i finalment l'econòmic.

En quant a l'entorn legal, una empresa com la nostra no té gaires obligacions. Les més importants són que els entrenadors estiguin contractats legalment i oferir el què anunciem: personal ben qualificat, a més de pagar la seguretat social corresponent. També hauríem de fer-li un contracte al client, per tal d'eximir-nos de qualsevol responsabilitat en cas que es produís alguna lesió a causa de l'entrenament. Els entrenadors també els tindríem assegurats, ja que la seva feina pot generar-los lesions.

També és important que ens posem en contacte amb els fabricants del material que utilitzem per tal de demanar permís per fer-los servir. En el nostre cas hem comprat tot el material a Decathlon, que té uns *packs* especials per a professionals, així que creiem que no hi haurà cap problema en aquest sentit.

En l'àmbit tecnològic som conscients del gran pes que tenen avui en dia xarxes socials com *Facebook*, *Twitter*, *Instagram* o *Pinterest*. Aquestes ens poden donar cert avantatge competitiu sobre altres empreses al obtenir publicitat gratuïta si ens mantenim actives a les xarxes, donant informació i resolent dubtes. Ens hem de mostrar properes als possibles clients i les xarxes socials són la millor manera per aconseguir-ho.

La nostra empresa no necessita gaire tecnologia, però com qualsevol empresa moderna, i més sent *on-line*, hem de tenir pàgina web per facilitar la comunicació amb els clients i donar-nos a conèixer.

Els canvis que es produeixen als consumidors: renda, moda, costums... són part de l'entorn social. Actualment està de moda fer vida sana i per tant fer esport, i això és un factor positiu. Per altra banda, la majoria de gent va a gimnasos o practica esport pel seu propi compte, i no està acostumada a fer classes personalitzades des de la seva pròpia casa com les que ofereix *Shape It*, ja que som una empresa que dóna uns serveis que poques empreses donen.

Finalment a l'entorn econòmic, el país es troba en situació de crisi des de ja fa uns set anys i alguns experts diuen que no sembla que hi hagi perspectives d'una millora propera. Tot i que l'economia no és favorable i pot semblar que no sigui el millor moment per a la creació d'una empresa nosaltres ens dirigim a un sector poc afectat per la crisi. A més, l'economia és cíclica, cosa que vol dir que, tard o d'hora, tornarem a entrar en un període d'expansió, i cal dir que hi ha un gran ventall d'empreses que s'han creat en temps de crisi i han triomfat. La majoria de gent que vol fer exercici s'apunta a gimnasos, però com ja hem dit molts es desapunten poc temps després. Creiem que la nostra empresa és una bona alternativa perquè corregeix els problemes que suposa l'esforç d'anar a un gimnàs i és més pràctica perquè s'adapta a la rutina del client així que esperem que la idea els agradi.

### **2.1.2. Anàlisi competència**

Aquest anàlisi consisteix en estudiar el conjunt d'empreses amb les quals compartim el mercat, és a dir, aquelles que ofereixen un servei similar al nostre i s'adrecen al mateix públic. Per a captar l'atenció dels consumidors ens hem de diferenciar dels altres, ja sigui oferint un producte de més qualitat, millors preus, etc.

Els nostres competidors són els entrenadors personals autònoms i els gimnasos. Actualment estem en desavantatge perquè els gimnasos són més coneguts i poden oferir preus molt més baixos. A més, tenen anys d'experiència i la gent els té confiança.

L'altre gran competidor, com ja hem dit, són els entrenadors personals autònoms, que poden oferir millors preus i un servei més semblant al nostre.

Tot i això nosaltres oferim dietes complementàries i un servei més personalitzat, individualitzat i estudiat per cada client, i oferim unes garanties, tant als clients com als propis entrenadors, que no poden oferir els entrenadors personals de manera autònoma.

Gràcies a l'avanç de les noves tecnologies, els gimnasos virtuals han guanyat més protagonisme a les cases del nostre territori. Internet i els dispositius mòbils han revolucionat les maneres de posar-se en forma però també els vídeos a la xarxa que permeten, mitjançant classes específiques i aplicacions de mòbils, fer plans d'entrenament i realitzar estadístiques de seguiment als esportistes.

Tots aquests serveis d'entrenadors en línia tenen uns preus molt baixos però pensem que tenen l'inconvenient de possibles lesions per manca de control de personal qualificat.

Aquests gimnasos virtuals són un factor que cal tenir en compte de la competència.

Tot i que hi haurà gent que trobi més atractiu el fet de que no hagi de venir ningú a casa seva i que els preus siguin tan baixos, altra gent valorarà que hi hagin unes persones que s'ocupin personalment de cada client i per tant vagin al ritme d'aquest.

### **2.1.3. Anàlisi consumidors**

L'empresa ha de conèixer els seus clients potencials: saber a qui es dirigeix i actuar segons les necessitats i gustos d'aquests.

Pel que fa *Shape It*, els clients busquen resultats ràpids amb el mínim d'esforç i diners. El nostre servei va dirigit, principalment, a persones que s'ho puguin permetre, ja que un dels seus inconvenients és el preu elevat i per aquesta raó no està a l'abast de tothom. L'elevat preu també fa que els clients siguin més exigents.

Els nostres possibles clients poden contractar-nos per diversos motius. Un d'ells podria ser algú que no volgués anar al gimnàs per vergonya i preferís un servei més discret sense haver de sortir de casa. Un altre perfil podria ser el d'una persona ocupada, que no té temps per al desplaçament fins al gimnàs. També pot ser que el client no tingui cap gimnàs de qualitat a prop, que vulgui un entrenament més intensiu i personalitzat o que vulgui realitzar alguna rehabilitació.

La gent amb poca força de voluntat també poden ser possibles clients perquè saben que acabaran deixant d'anar al gimnàs al cap de poc temps, però si no s'han de moure de casa és més possible que acabin seguint l'entrenament.

*Shape It*, doncs, s'adreça a diversos perfils i s'adapta a tots ells, fent que l'entrenament s'adapti al client i no al contrari, com passa normalment en el sector de l'esport.

Si el client és qui es marca les metes, l'entrenador ha de ser qui l'ajudi a aconseguir-ho i generi una relació de confiança que faci que, quan el client ja hagi aconseguit el seu objectiu se senti satisfet d'ell mateix i ens recomani o es proposi nous objectius.

### **2.1.4. Estudi localització**

En molts negocis, la localització física és fonamental. S'estudien possibles llocs de localització en la mateixa localitat o àrea geogràfica a l'abast del negoci i per a cada alternativa se'n valoren els avantatges i inconvenients.

En el nostre cas no tenim cap local, ja que tot es fa *on-line*, però hem de determinar una zona d'actuació perquè creiem que és important que l'empresa es comuniqui amb els clients i els propis entrenadors i que actuï com una empresa, perquè si no aquests podrien deixar *Shape It* i treballar com a autònoms amb els clients que nosaltres hauríem aconseguit. Per evitar això volem que els entrenadors siguin també part de l'empresa i reunir-nos cada mes un parell de cops per avaluar com va l'empresa, si els clients es mostren satisfets... Els entrenadors també podrien parlar entre ells i intercanviar idees, enriquint així els seus entrenaments.

Com que els entrenadors s'han de desplaçar per a fer les reunions, no poden viure molt lluny. Per això hem analitzat els avantatges i inconvenients de dues localitzacions: Caldes de Montbui i 60km al voltant de Caldes.

CALDES DE MONTBUI	
Avantatges	Inconvenients
<p>- <b>Menys costos en gasolina:</b> ja que els entrenadors no s'han de desplaçar els costos de gasolina es dissoldrien, fent el servei més barat.</p> <p>- <b>Publicitat més barata:</b> No caldria fer una publicitat excessivament àmplia ja que amb poca publicitat, a nivell municipal, ja ens donaríem a conèixer arreu del poble.</p>	<p>- <b>Menys clients:</b> tindríem pocs clients perquè el poble no té gaire més de 17.000 habitants<sup>4</sup>, i hi hauria una part molt petita d'aquesta població disposada a pagar pel nostre servei.</p> <p>- <b>Dificultat per a créixer:</b> ens limitariem a tenir pocs clients i no serien suficients per poder tirar endavant aquest negoci i fer-lo créixer prou per a obtenir grans beneficis.</p>
60KM A LA RODONA DE CALDES	
Avantatges	Inconvenients
<p>- <b>Més beneficis:</b> els costos de gasolina els podríem finançar amb els beneficis que obtinguéssim dels clients, ja que s'inclourien a la factura.</p> <p>- <b>El cost de gasolina queda limitat,</b> ja que no es gastaria massa gasolina per anar als indrets de Catalunya que es trobessin en aquest radar de 60km.</p> <p>- <b>Podem obtenir molts més clients</b> ja que oferim el servei a Caldes i pobles del voltant però també a ciutats com Granollers o Sabadell i la gran ciutat de Barcelona. Al dirigir-nos a tanta gent és més probable que trobem a clients disposats a pagar.</p>	<p>- <b>Mobilitat:</b> l'entrenador s'ha de mobilitzar més.</p> <p>- <b>Temps:</b> el factor temps també podria ser un punt en contra ja que al acabar una classe l'entrenador ha de desplaçar-se fins a casa d'un altre client.</p> <p>- <b>Publicitat:</b> La publicitat s'hauria de fer a una escala més gran.</p>

Després de valorar els avantatges i els inconvenients de les dues localitzacions, tot i tenir les dues el mateix nombre d'avantatges i inconvenients,

---

<sup>4</sup> 17.156 habitants, segons dades de l'Institut Nacional d'Estadística l'any 2013.

hem decidit estendre'ns a un radi de 60km al voltant de Caldes, cosa que ens pot permetre tenir un mercat més gran.

Els inconvenients que aquesta localització suposa poden corregir-se: per tal que els entrenador no gastin molt de temps en desplaçaments, se'ls assignarà clients que visquin relativament a prop entre sí i d'ells mateixos, i es contractaran entrenadors de diferents poblacions. La publicitat creiem que, tot i ser una despesa més gran, permetrà obtenir molts més ingressos i, per tant, a la llarga, serà un avantatge.

### 2.1.5. DAFO:

Aquest anàlisi és una altre eina complementària per a l'estudi de la viabilitat comercial.

Consisteix en classificar l'empresa en factors interns, que depenen de l'empresa i són les debilitats i les fortaleces; i els factors externs, que no depenen de l'empresa sinó de l'entorn i són les amenaces i les oportunitats.

Amb aquest anàlisi es pretén aconseguir estudiar la realitat interna i externa del negoci, amb l'objectiu de conèixer millor els punts forts, per a explotar-los i aprofitar-los al màxim; i els febles, per tal d'intentar actuar per a compensar-los. És un estudi molt útil ja que ens situa en la realitat del nostre negoci i ens serveix per definir i posicionar l'empresa al mercat. Aquest estudi es fa mitjançant un quadre comparatiu. El DAFO de *Shape It* és el que es mostra a continuació.

DEBILITATS:	FORTALESES:
<ul style="list-style-type: none"><li>- Preus més alts respecte la competència</li><li>- Empresa nova i poc coneguda</li><li>- Poca experiència</li><li>- Mercat limitat</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Qualitat superior</li><li>- Servei personalitzat i professional</li><li>- És una idea innovadora</li></ul>



AMENACES:	OPORTUNITATS:
<ul style="list-style-type: none"><li>- Entrenadors personals autònoms</li><li>- Gimnasos més econòmics</li><li>- Poca quantitat de professionals del sector amb experiència.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Els nostres clients no els afecta la crisi</li><li>- Poder de les xarxes socials</li><li>- Bona publicitat gràcies al "boca a boca"</li></ul>

Emprendre un negoci sempre és complicat. En el cas de la nostra empresa, tot i que confiem en que la idea agradi als possibles clients degut a l'alt grau de personalització i la nostra eficàcia; hem de tenir en compte altres factors. Els punts forts de *Shape It* són que podem oferir una qualitat superior i un tracte totalment personalitzat, adaptant-nos al client, i que és una idea força innovadora, per la qual cosa pot agradar a tots aquells que no estiguin satisfets els mètodes d'exercici habituals. Amb això hauríem de compensar les debilitats, com són el fet de tenir poca experiència, ser poc coneguts, tenir uns preus més alts i dirigir-nos a un sector força petit.

Altres factors que no podem controlar i que ens suposen amenaces, són la competència del sector (entrenadors personals autònoms i gimnasos) i els preus més barats que ells poden oferir, i que no hi ha una gran quantitat d'entrenadors que tinguin molta formació i/o experiència. Les oportunitats que hem d'aprofitar són que al sector al qual ens adrecem no està especialment afectat per la crisi, que podem obtenir molt bona publicitat gràcies al "boca a boca" dels clients satisfets i que amb les xarxes socials podem fer-nos molta publicitat, donant-nos a conèixer de manera gratuïta.

## 2.2. ESTRATÈGIA DE MÀRQUETING

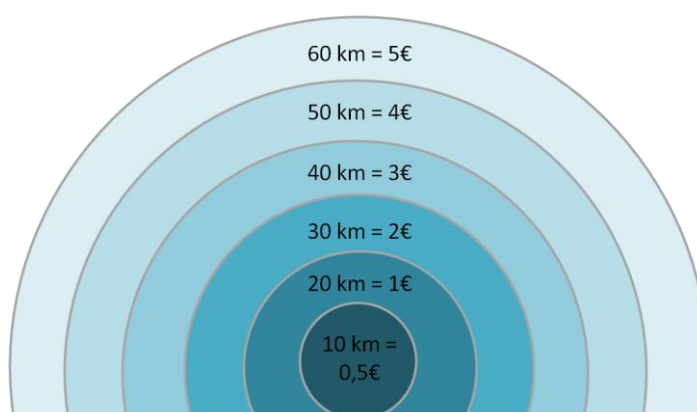
És molt important diferenciar-nos de la competència, ja que és el que farà que la nostra empresa funcioni.

*Shape It* es diferencia de la competència perquè disposem d'experts qualificats i especialitzats en fisioteràpia, nutrició, tractament de lesions, entrenadors personals...

A més, ens traslladem fins als domicilis dels nostres clients, amb l'estalvi de temps que això suposa per a ells.

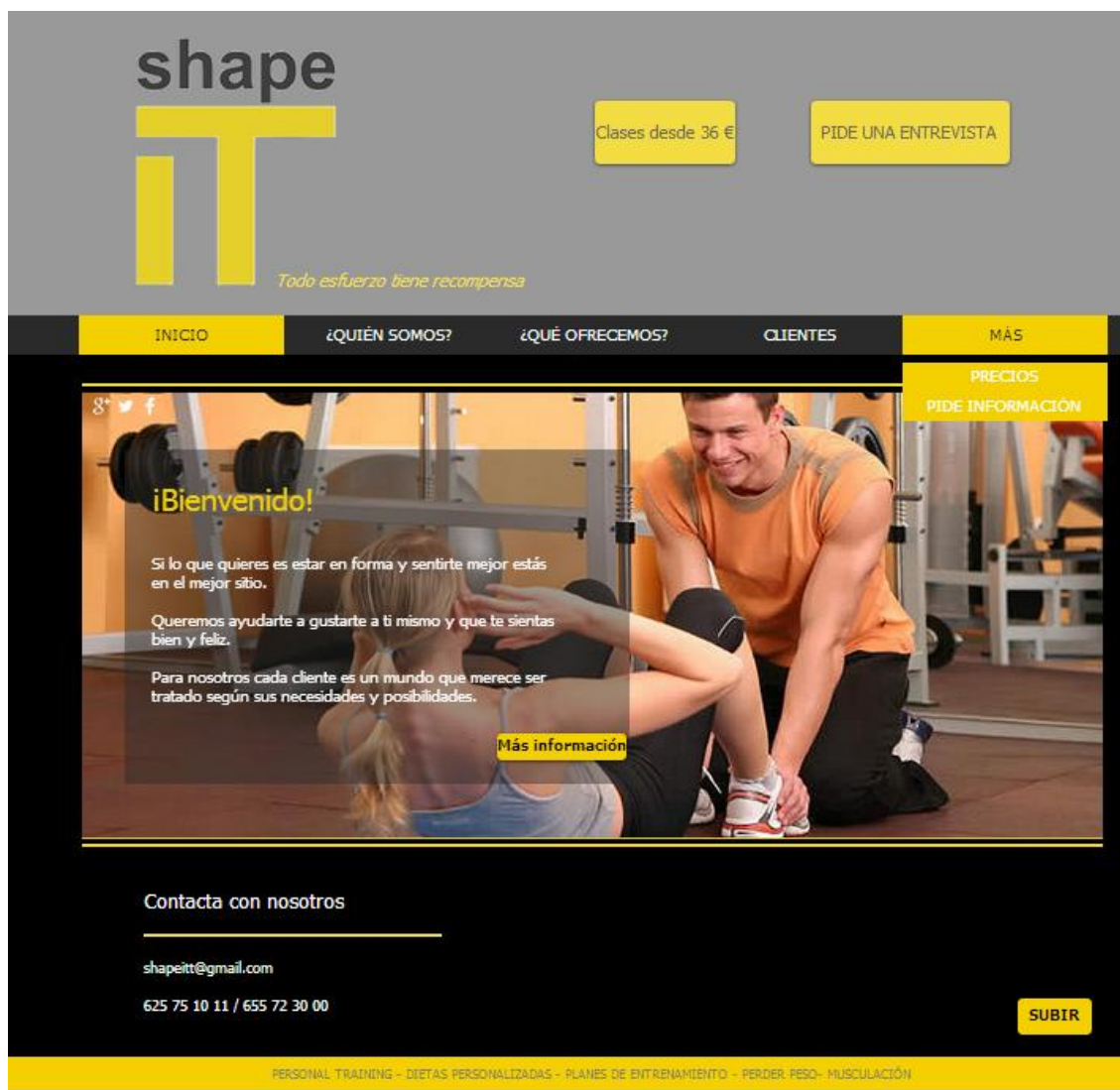
Els competidors tenen preus similars als nostres però normalment no inclouen dietes. Nosaltres oferim un servei de nutrició que s'adapta a cada persona, aconsellant-li què és el que li convé més de menjar i que complementa l'entrenament.

El preu de les classes seria de 44€ l'hora i quart, ja que a cada classe es destinen 10 minuts al principi i al final per als estiraments, per tal de minimitzar el risc de lesions. Tenim diferents ofertes que abarateixen les classes. Per exemple, contractant el *pack* de tot el mes, per 320€ s'inclouen dues classes d'una hora i quart per setmana. Altres ofertes inclouen dues cites al mes amb el nutricionista i descomptes per si es contracta amb algun acompanyant. A aquests preus se li han d'afegir el cost desplaçament de l'entrenador, que dependrà del recorregut que hagi de fer. Com a punt de referència es prendrà el lloc on viu l'entrenador i els preus augmentarà cada 10km de diferència.



Esquema de l'increment de preus segons els quilòmetres que l'entrenador ha de recórrer.

La publicitat és una de les maneres més fàcils i efectives de donar-nos a conèixer. Internet actualment és molt important i és una gran eina publicitària. A través de la nostra pàgina web<sup>5</sup> donem a conèixer als usuaris d'Internet els nostres serveis i podran posar-se en contacte amb nosaltres sempre que ho desitgin, ja sigui per demanar cita prèvia o per informar-se. La nostra web té un disseny atractiu i és molt fàcil de fer servir.



Pàgina web de Shape It.

<sup>5</sup> [www.annavillpove.wix.com/tdrannalaura](http://www.annavillpove.wix.com/tdrannalaura)

En tot moment hi ha botons disponibles per accedir directament a la pàgina de preus o a demanar més informació o una cita. A més, també tenim un apartat on expliquem qui som per tal de mostrar-nos properes als possibles clients, parlem del que oferim i de quins són els nostres trets distintius. A més tenim una pàgina amb les opinions dels clients satisfets amb *Shape It*. La pàgina web permet als clients trobar-nos fàcilment i contactar-nos per correu, obtenint una resposta en poc temps.

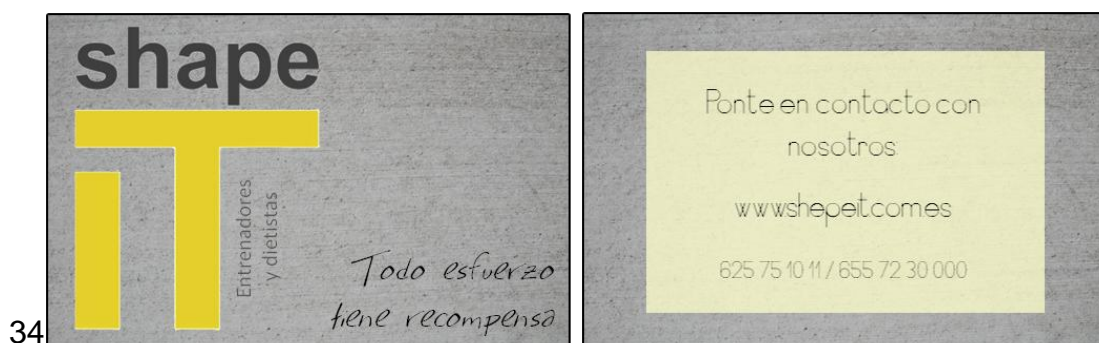
Avui en dia les xarxes socials són a l'abast de tothom i la majoria de gent en forma part. A més és una de les maneres més efectives d'arribar al públic més jove i fer publicitat gratuïta. Les xarxes socials més populars són *Instagram*, *Facebook*, *Twitter* i *Pinterest*. Per tal de captar l'atenció del públic hem de ser actives i publicar contingut interessant regularment per a donar-nos a conèixer i captar l'atenció de molta gent.

Una manera molt fàcil, tot i que força cara, de que la gent sàpiga de l'existència de *Shape It* és fer un anunci a la televisió per donar-nos a conèixer mostrant els nostres serveis. Si aconseguim ser populars a les xarxes socials, però, podríem penjar un anunci a la nostra pròpia pàgina web i al youtube per a que qualsevol el pugui trobar. Així podríem estalviar-nos molts diners.

La ràdio és també una via de publicitat important ja que als principals gimnasos públics posen la ràdio i a molta gent de la que hi va li podrien interessar contractar les nostres classes.

A més pensem que hi haurà la publicitat "boca-boca" ja que la clients ens poden fer propaganda gratuïtament si queden satisfets amb el nostre servei.

També pretenem arribar als domicilis dels nostres clients potencials a través de targetes de visita que posaríem dins les bústies de Caldes de Montbui i pobles de les rodalies, ja que és el nostre radi d'acció. Així donaríem a conèixer els nostres serveis, ja que inclouríem l'adreça web i el nostre telèfon.



Com a petita empresa en creixement la publicitat és imprescindible i és la que ens permetrà fer clients. Pot resultar una inversió força cara però a la llarga ens aportarà molts beneficis. Per a no haver de posar en risc tots els estalvis, en funció del resultat de l'exercici s'optarà per un tipus de publicitat o un altre. En un escenari pessimista, en que només tinguéssim sis clients al mes, no podríem gastar gaire diners en publicitat, així que aquesta seria a nivell comarcal o en els cartells publicitaris grans que hi ha a l'entrada de Caldes.

Més endavant, si les vendes milloressin, a mida que l'empresa progressés, podríem invertir en fer anuncis en un diari, a la ràdio o a la televisió a nivell de la província de Barcelona.

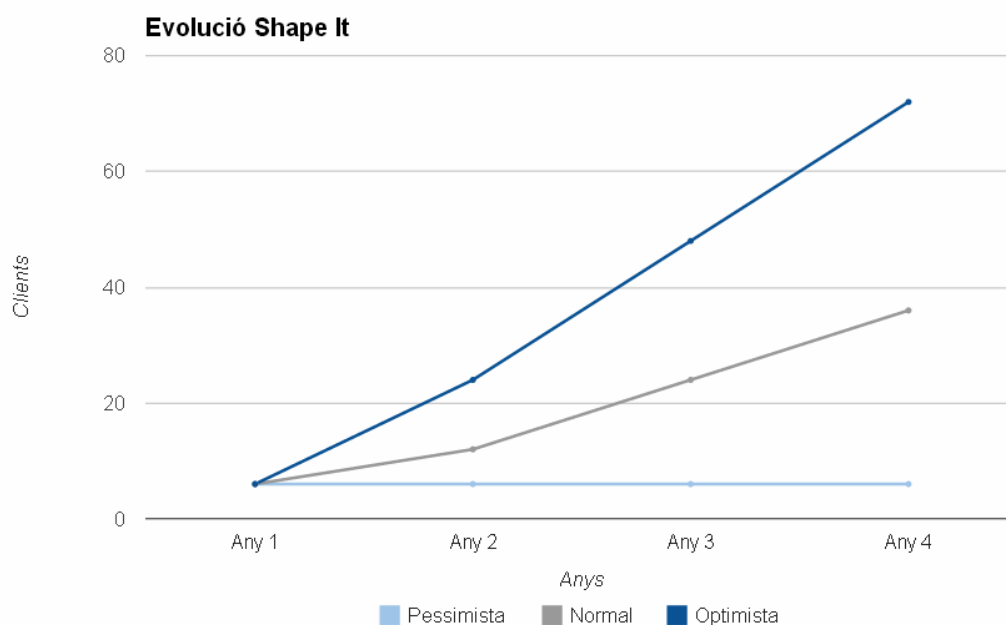
### 2.3. VIABILITAT COMERCIAL

Abans de posar en funcionament una empresa és molt important assegurar-se que tindrà probabilitats de funcionar i que no generarà moltes pèrdues als promotors.

*Shape It* és un nou negoci, per tant no sabem quines vendes farem. Per aquest motiu i tenint en compte les dades obtingudes a partir de l'enquesta, hem determinat tres escenaris diferents: un pessimista, on només tindríem 6 clients al mes; un de normal on els clients augmentarien fins als 36 clients mensuals al quart any i un d'optimista on estaríem donant el nostre servei a 72 clients el quart any.

Hem suposat que cada client contractaria el *pack* mensual de 8 classes per 320€, i que el primer any, independentment de l'escenari, tindríem 6 clients. En l'escenari pessimista no hi hauria augment de clients al llarg del temps, així que l'empresa no creixeria. El segon any normal esperem tenir 12 clients, el tercer tenir-ne 24 i al quart arribar als 36 clients; i continuar guanyant clients cada any. En l'escenari optimista, tot i començar amb 6 clients, al segon any ja tindríem 24 clients, el tercer 48 i al quart 72.

Lògicament, els clients aniran augmentant progressivament però per a simplificar els càlculs hem determinat un nombre fix de clients cada mes.



El nostre objectiu és tenir èxit i confiem que, abans d'acabar el primer any, *Shape It* ja sigui conegut i puguem obtenir més de dotze clients. Més endavant, quan ja estigui completament consolidat podrem arribar a obtenir fins a setanta o més clients.

### **3. PLA DE PRODUCCIÓ**

El pla de producció engloba tots aquells processos que porta a terme una empresa per a l'elaboració del seu producte o per a prestar el seu servei.

Han de constar tots els aspectes relacionats amb l'organització i els recursos que necessita l'empresa per a funcionar: els processos que s'han de seguir per a oferir el servei i totes les activitats que s'han de fer prèviament, els recursos materials que es necessiten, els costos que suposa tot el procés i els recursos humans, que són totes aquelles persones que treballen a l'empresa i per tant aquells que donen els serveis o fan tasques relacionades amb aquest.

A partir del pla de producció es pot determinar la viabilitat econòmica del projecte amb l'objectiu de comprovar si l'empresa generarà beneficis. Per verificar aquest fet cal tenir una idea clara de l'estructura de costos i ingressos de l'empresa. Cal determinar una estimació d'aspectes com: els costos fixos, que són aquells que no varien amb el volum de producció; els variables, que són proporcionals al volum de producció i el preu de venda del producte o servei que ha de permetre obtenir un benefici d'acord amb l'elasticitat de la demanda i de la competència.



### **3.1. PROCESSOS**

*Shape It* és una empresa de serveis: no fabriquem res si no que oferim un servei, que en el nostre cas és d'entrenament personal.

El temps que es requerirà per dur a terme el servei és el que el client desitgi o necessiti. En tots els casos volem adaptar-nos al màxim al client i oferir-li allò que realment necessita. Nosaltres però, recomanem classes d'una hora i quart, assignant 10 minuts a fer estiraments, tant al principi com al final; dos cops a la setmana, ja que així el client podrà obtenir resultats més ràpids i eficaços.

La nostra empresa no disposa d'un local per dur a terme el servei ja que ens desplaçem fins la casa del client i a més ens permet abaratir costos i destinar-los a altres aspectes.

Un nutricionista i un entrenador personal assessoren al client durant tot el procés, ajudant-lo en tot allò que necessiti.

Volem que l'entrenament sigui eficaç, però que estigui fet a mida del client i s'ho passi bé realitzant exercicis que li agradin i fent una dieta que tingui en compte els gustos personals, sense deixar de banda els objectius.

### **3.2. RECURSOS MATERIALS I HUMANS**

Els recursos són importants en una empresa perquè són els que permeten la fabricació del producte o donar el servei.

Pel nostre projecte començarem contractant un entrenador i tindrem un nutricionista extern que planificarà dietes personalitzades basant-se en els gustos i necessitats del client que ho vulgui.

Hem calculat que cada entrenador pot donar com a màxim 25 classes a la setmana, i per tant podrà tenir dotze clients que contractin dues classes cada setmana. El primer any com que tindríem sis clients, només caldria un entrenador, però, al llarg del temps, i a mida que augmentessin els clients, aniríem contractant més entrenadors. El quart any de l'escenari optimista disposaríem de sis entrenadors personals, però al llarg del temps en un escenari normal també podríem arribar a tenir prou clients com per a contractar sis o més entrenadors. Tots haurien de tenir el títol d'entrenadors personals i/o de fisioterapeutes. El fet de disposar d'entrenadors altament qualificats permet que puguem escollir l'entrenador que millor s'adapta al client.

A més, *Shape It* ofereix als seus entrenadors cursos de formació complementaris per tal que esdevinguin professionals polivalents i puguin tractar qualsevol tipus de necessitat que tingui el client. Creiem que això ens donarà un valor afegit.

Els entrenador cobrarien per hores, emportant-se un 60% dels guanys de les classes. Cada client pot valorar la feina de l'entrenador personal i si no n'està satisfet es buscarà quina és la raó i es solucionarà. L'entrenador pot obtenir un 1% de comissions per cada nou client, client satisfet o recomanació que aconseguixi. Els hi faríem un contracte indefinit en que cobrarien per hores treballades. Com a empresa tenim l'obligació de pagar la Seguretat Social, que dependrà de les hores que treballi l'entrenador<sup>6</sup>.

Tindríem un nutricionista extern, permetent així estalviar un sou fix, ja que cobraria el 75% de les sessions que fes. Aquest hauria d'avaluar els clients i elaborar dietes complementàries a l'entrenament.

---


<sup>6</sup> Els contractes i nòmines es troben a l'annex IV.

Per a oferir un servei eficaç el nutricionista i l'entrenador s'han d'entendre bé i estar sempre en contacte. Si l'empresa funcionés, al cap d'un temps, contractaríem a un nutricionista a jornada completa per ajudar als clients que ho desitgin i augmentaríem el nombre d'entrenadors.

Volem assegurar-nos que oferim el millor servei possible. Per això tots els entrenadors de *Shape It* han de passar unes proves de selecció<sup>7</sup>, que consisteixen en una entrevista, on podrà exposar les seves qualitats i els motius pels quals l'hauríem de contractar; i una segona part, on es planteja un cas fictici d'un client amb un problema i l'entrenador ha de dir què faria per tal d'aconseguir l'objectiu del client. Amb aquestes dues fases, podem assegurar-nos de disposar dels millors entrenadors possibles.

Els recursos materials són tot aquells recursos que ens ajudaran a desenvolupar el nostre servei. De recursos materials tenim una sèrie de material esportiu del qual cada entrenador en té un lot que podrà utilitzar quan el necessiti. Es tracta d'un equip esportiu complet, nou i amb totes les garanties. Si l'entrenador necessita més material per a realitzar els entrenaments el comprariem més endavant, en funció de les necessitats dels clients.





La majoria del material durarà més d'un any, però hi ha una part que s'ha d'anar renovant anualment per l'ús que se'n fa<sup>8</sup>. Quan s'acabi l'any tots els entrenadors rebran xandalls nous amb el logotip de l'empresa imprès, però podran conservar els vells.

NOM	QUANTITAT	PREU UNITAT	TOTAL	FOTO
Samarreta*	10	4,99 €	49,90€	

<sup>7</sup> L'entrevista de treball es troba a l'annex V.

<sup>8</sup> Material marcat amb \* a la taula.

Dessuadora*	5	5,95 €	29,75€	
Estampar logotip*	15	7,50 €	112,50€	
Pantaló curt*	8	9,95 €	79,60€	
Pantaló llarg*	8	5,95 €	47,60€	
Estoreta*	16	8,95 €	143,20€	
Pilotes medicinals (de 1 a 5kg)	1	14,95 €	14,95€	
		19,95 €	19,95€	
		24,95 €	24,95€	
		29,95 €	29,95€	
		34,95 €	34,95€	
Peses (de 0,5kg a 5kg)	1	4,99 €	4,99€	
		7,95 €	7,95€	
		9,95 €	9,95€	
		11,95 €	11,95€	
		14,95 €	14,95€	
		19,95 €	19,95€	

			12,95 €	12,95€	
Peses russes			19,95 €	19,95€	
(4kg, 6kg, 8kg,	1		24,95 €	24,95€	
12kg, 16kg i			34,95 €	34,95€	
20kg)			44,95 €	44,95€	
			49,95 €	49,95€	
Peses 10kg	1		14,95 €	14,95€	
Guants peses*	13		9,95 €	129,35€	
Pilota 900g	1		9,95 €	9,95€	

TOTAL MATERIAL LLARGA DURADA:	407,09€
TOTAL MATERIAL CURTA DURADA:	591,90€
<b>TOTAL MATERIAL:</b>	<b>998,99€</b>

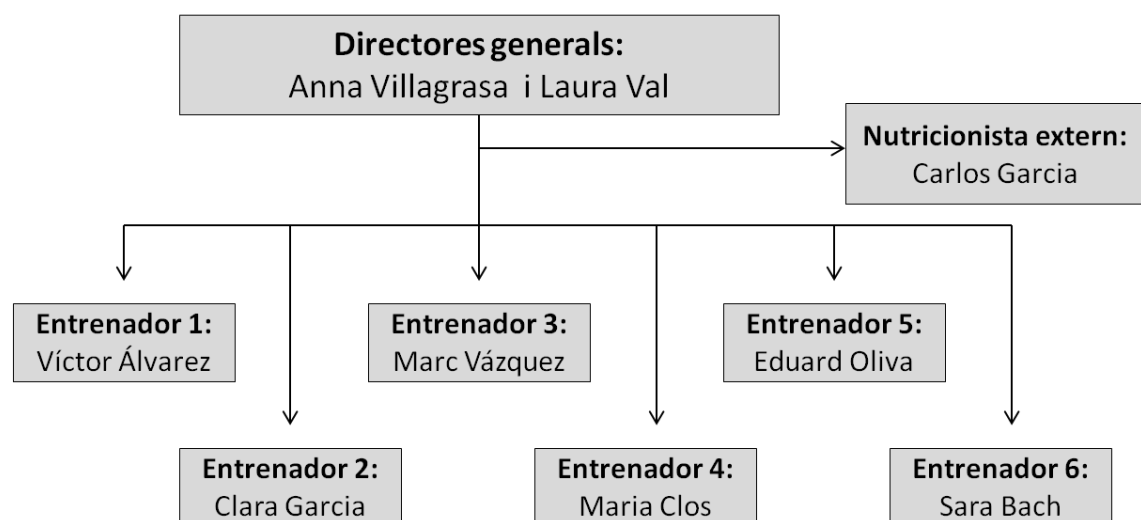
A més, *Shape It*, al ser una empresa *on-line*, necessita ordinadors per a treballar, per tant hem optat per la compra de dos portàtils de 300€, ja que no necessitem que tinguin gaires prestacions, només poder-nos connectar a Internet.

Per tal que els entrenadors no es facin autònoms hauran de firmar un contracte indefinit amb una clàusula d'exclusivitat. A canvi els hi oferirem més formació i estaran assegurats. A més, poden comprar participacions de *Shape It* i formen part de l'empresa ja que s'escolten les seves idees, queixes i suggeriments.

### 3.3. ORGANITZACIÓ

La clau del funcionament de qualsevol empresa és l'organització. Tothom ha de saber quina és la seva funció i la jerarquia que hi ha. Una manera senzilla i clara de fer això és elaborant un organigrama que digui en quina posició està cada component de l'empresa.

L'organigrama de *Shape It* és el següent:



Com podem observar és un organigrama de model en línia i d'assessorament. Aquest model resol els problemes d'altres organigrames com el lineal o el funcional, ja que els treballadors reben ordres d'un sol cap.

Les directores generals seriem les promotores, la Laura i l'Anna. Nosaltres ens encarregaríem de la part comptable, la publicitat i l'organització interna. També seriem les que ens posaríem en contacte amb els clients i mantindríem la primera reunió amb ells abans d'assignar un entrenador que s'adaptés al que el client busca. Tenim el càrrec més alt dins de *Shape It*, nosaltres prenem les decisions i decidim com actuar, però també assumim la màxima responsabilitat, ja que si un client no queda satisfet som nosaltres les que haurem d'actuar, a més hem de garantir que estem donant el servei que anunciem.

Com es veu a l'organigrama disposem de sis entrenadors contractats, que aniríem contractant progressivament a mesura que tinguem més clients.

Finalment hi ha un assessor extern, el nutricionista. Aquest mantindrà les entrevistes amb els clients i determinarà quina és la millor dieta per a cada un segons les característiques del mateix client i les del entrenament, després d'haver estudiat el pla de l'entrenador.

Tot i ser una empresa petita, *Shape It* també necessita un organigrama que permeti en qualsevol moment consultar la jerarquia o les funcions dels treballadors. A més, si amb el temps l'empresa creix molt si tenim molts entrenadors o nutricionistes contractats serà imprescindible tenir algú altre que els coordini entre sí, fent totalment necessari tenir un organigrama.

### 3.4. VIABILITAT ECONÒMICA

El punt mort o llindar de rendibilitat d'una empresa és la quantitat de producció venuda a partir de la qual es comença a obtenir beneficis.

En el cas de *Shape It* com que és una empresa de serveis i no té una funció de producció i, per tant, no hi han vendes, el punt mort es calcula a partir de les classes que s'imparteixen.

Després d'haver calculat el pèrdues i guanys, podem distingir entre costos fixes i variables per tal de calcular el llindar de rendibilitat.

Hem considerat les despeses de personal com a cost variable (si contem les despeses de seguretat social, suposen un total de 28,6€ per cada classe) i les altres despeses com a cost fix mensuals: amortització (8,39€), proveïments (49,33€) i altres (28,76€) del primer any, el 2015. El preu de les classes l'hem establert en 44€.

$$Q^* = \frac{CF}{P - CV} = \frac{8,39 + 49,33 + 28,76}{44 - 28,6} = \frac{86,48}{15,4} = 5,61 \text{ classes al mes}$$

El càlcul ens dona com a resultat que, per tal que l'empresa obtingui beneficis, hauria de fer, com a mínim sis classes al mes, ja que amb menys no podria pagar totes les despeses. Si en fem sis al mes sobraran diners per a pagar altres imprevistos, per tant són les classes mínimes que hauríem de fer per a obtenir beneficis.

Amb aquest resultat podem assegurar que, fins i tot en l'escenari pessimista que hem plantejat amb només sis clients mensuals (48 classes al mes) *Shape It* podria obtenir molts beneficis, ja que la major part de despeses van relacionades amb els salaris dels entrenadors, que depenen de les hores que treballin.

També hem calculat la rendibilitat econòmica i financera de l'empresa<sup>9</sup>, així com el marge, la rotació i el palanquejament.

El primer any, que és comú, per cada 100€ d'inversió s'ha generat un rendiment de 39,28€.

---

<sup>9</sup> Tots els càlculs de les variacions i rendibilitats es troben a l'annex VI.



Calculant la rendibilitat financera podem comprovar que, per cada 100€ que els socis han aportat, estan obtenint un benefici, el primer any, de 33,30€.

En l'escenari pessimista els següents dos anys augmenten les dues rendibilitats (a 44,11€ i 38,39€, respectivament), però al 2017 i al 2018 els resultats són els mateixos (46,49€ per cada 100 d'inversió de rendibilitat econòmica i 41€ de rendibilitat financera).

L'escenari normal, del primer al segon any augmenta molt la seva rendibilitat, arribant a guanyar 69,98€ per cada 100 d'inversió. Els següents no tenen un augment tan elevat però estem guanyant 85,50€.

La rotació financera augmenta també així, augmentant, aproximadament uns 10€ els beneficis (per cada 100€ del patrimoni net) cada any a partir del 2016.

De la mateixa manera, en l'escenari optimista al principi augmenta molt la rendibilitat econòmica (de 39,28 a 74,54€ generats per cada 100€ invertits), però del 2016 al 2017 només augmenta fins als 87,50€ i al 2018, probablement perquè les despeses són molt més grans i tenim més actiu, la rendibilitat baixa considerablement fins als 80,99€.

En quant a la rendibilitat financera augmenta tots els anys: la del 2015 es duplica, la del 2016 augmenta fins a 83€ al 2017 i l'últim any estem guanyant 80,50€ de benefici per cada 100€ que havíem invertit.

*Shape It* és una empresa amb pocs deutes i això fa que gaudeixi d'un bon palanquejament, ja que la rendibilitat financera millora tots els anys. Ho podem calcular multiplicant per la diferència del BAI i el BAII, però com que no tenim despeses financeres és com si multipliquéssim per 1. Aquest càlcul hauria de donar un número més alt que 1 per a indicar que la rendibilitat és bona (com en la nostra empresa). L'altra manera és dividint les despeses financeres i els deutes (CFA), però com hem dit anteriorment, al no tenir despeses financeres, el resultat sempre serà 0, i per tant inferior a la rendibilitat econòmica.

Finalment, els càlculs ens mostren marges i rotacions poc variables, inferiors en l'escenari pessimista i normal que en l'optimista. Com podem observar el marge és força petit en comparació amb la rotació. Això vol dir que de cada 100€ de venda tenim un benefici d'entre 11,19€ i 13,75€ (en funció de l'any i l'escenari). La rotació per altra banda és molt elevada perquè per cada 100€ d'inversions a l'actiu estem generant unes vendes d'entre 351,04€ i 636,62€.

L'empresa doncs, mostra uns bons resultats financers i econòmics i sembla que pot ser una empresa molt rendible.

Per a poder fer una anàlisi financera completa de l'empresa s'han de calcular les diferents ràtios i el fons de maniobra, que ens permetrà extreure conclusions útils i comparar-la al llarg dels anys. Després d'haver-les analitzat individualment<sup>10</sup>, podem extreure unes conclusions generals. Totes les ràtios excepte l'estructura del deute donen, tots els anys, molt per sobre dels resultats òptims. Això es deu a que *Shape It* és una empresa que no necessita moltes inversions, és molt líquida, i a més, tampoc té deutes molt significatius.

L'únic indicador que dóna contrari a l'òptim és el de l'estructura del deute, que hauria de ser majoritàriament a llarg termini. La nostra empresa, com ja hem dit, no ha demanat cap préstec al banc perquè no el necessita, i a més té prou diners per a pagar els deutes que té a curt termini, per tant no creiem que sigui un fet preocupant.

A l'escenari pessimista totes les ràtios donen bé, per sobre dels nivells òptims, per tant teòricament l'empresa podria tirar endavant, però en la realitat estariem obtenint beneficis molt baixos. També podem observar que els dos últims anys s'estanca i deixa d'augmentar, que és un mal indicador.

En les ràtios normals i els optimistes també tots els indicadors són positius i més alts que els de l'escenari pessimista, menys la solvència i l'endeutament. Això es deu al fet que els deutes que té l'empresa són en relació amb els beneficis obtinguts i amb el nombre de treballadors i les hores que treballen. És per aquest motiu que, com més clients té l'empresa, més baixa la solvència i creix l'endeutament.

En conclusió, els indicadors financers sembla que garanteixen una estabilitat financera molt alta a l'empresa.

---

<sup>10</sup> Annex VII.

## 4. PLA D'INVERSIÓ I FINANÇAMENT

En aquest apartat s'han d'anotar les previsions de les inversions que necessitem, així com les fonts de finançament que hi ha previstes, amb l'objectiu de determinar la viabilitat financera del projecte.

### BALANÇ DE SITUACIÓ 2015

ACTIU		PASSIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b> 1.693,78€		<b>PATRIMONI NET</b> 5.419,25 €	
Immobilitzat intangible	787,40€	Reserves legals	602,40 €
a Drets pàgina web	149,00€	Aportacions socis	3.012,00 €
b Drets logo i marca	138,40€	Resultat exercici	1.804,85 €
c Logo	100,00 €		
d Programes informàtics	400€	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>
Immobilitzat material	908,38 €	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>
e EPI	600,00 €	SS creditora per impost de societats	773,51 €
f Material esportiu	407,09 €	SS creditora per impost	370,66 €
AAIM	-100,71 €		
Inversions immobiliàries	0,00€		
Inversions financeres	0,00€		
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.869,64 €</b>		
Existències	591,90 €		
Material esportiu	591,90 €		
Realitzable	0,00 €		
Disponible	4.277,74 €		
Bancs	4.277,74 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>6.563,42 €</b>	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>6.563,42 €</b>

#### **4.1 INVERSIONS PREVISTES**

Una empresa com la que volem fer no necessita gaire inversió. Es necessitaria, però, una inversió inicial de 4.806,49€, que es destinaria a pagar la compra del domini d'internet, (a.149€), a registrar el nom de l'empresa, per evitar confusions amb altres negocis i altres tràmits legals (b.138,4€), a comprar el disseny del logotip (c.100€), ordinadors (e.600€), programes informàtics per ajudar a portar la comptabilitat (d.400€) i a la compra del material necessari (f.407,09€). Hem decidit constituir una societat limitada així que haurem d'aportar 3012€ entre les dues sòcies. Com que les dues promotores volem obtenir els mateixos beneficis, aportarem, cada una, el 50% de la inversió, és a dir, 2.403,25€.

Les despeses anteriors s'han de pagar al moment de començar l'activitat, però al llarg de l'any i per tal d'oferir el nostre servei haurem d'afrontar altres despeses.

Les inversions les trobem al balanç de situació final<sup>11</sup> de 2015, on a més, s'inclouen el resultat de l'exercici, les reserves voluntàries, les existències i l'amortització (del 10%).

Al llarg de l'exercici l'empresa té altres despeses, contemplades al compte de pèrdues i guanys<sup>12</sup>, que es poden anar pagant amb els ingressos que generen les classes. Una despesa que tindrem, per exemple, és el "lloguer" mensual de la pàgina web, de 12,42€ que ens permet tenir el nostre propi domini i que els clients ens trobin ràpidament i puguin posar-se en contacte amb nosaltres i saber qui som.

També s'ha de pagar l'AJD i l'ITP, que costen un 1% del capital aportat, és a dir, 30,12€.

Altres despeses inclouen la publicitat i les assegurances dels treballadors. La despesa més gran de *Shape It* és la de personal, que suposa més d'un 86% del BAII (Benefici Abans d'Interessos i Impostos).

---

<sup>11</sup> Annex XIII.

<sup>12</sup> Annex IX.

## PÈRDUES I GUANYS 2015

<b>INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ</b>		<b>23.040,00 €</b>
a) Import net xifra de negocis		23.040,00 €
Serveis professionals	23.040,00 €	
b) Variació existències		0,00 €
c) Altres ingressos		0,00 €
<b>DESPESES D'EXPLOTACIÓ</b>		<b>20.481,64 €</b>
a) Proveïments		591,90 €
Material corrent	591,90 €	
b) Personal		19.423,92 €
Sous i Salaris	14.976,00 €	
Seguretat social a càrrec de l'empres	4.447,92 €	
c) Amortització		100,71 €
Amortització immobilitzat material	100,71 €	
d) Altres despeses		345,11 €
Cost pàgina web	149,04 €	
Publicitat	59,80 €	
Impostos	30,12 €	
Assegurança	106,15 €	
<b>A. BAIL</b>		<b>2.578,36 €</b>
<b>INGRESSOS FINANCERS</b>		<b>0,00 €</b>
<b>DESPESES FINANCERES</b>		<b>0,00 €</b>
<b>B. RESULTAT FINANCER</b>		<b>0,00 €</b>
<b>C. BAI</b>		<b>2.578,36 €</b>
<b>IMPOST SOCIETATS</b>		<b>773,51 €</b>
<b>D. RESULTAT EXERCIC</b>		<b>1.804,85 €</b>

Més endavant, a mesura que l'empresa anés creixent podríem invertir més en publicitat per donar-nos a conèixer a molt més territori. També estamparem el logotip de l'empresa a les samarretes i dessuadores dels entrenadors personals ja que ens dóna una imatge més seriosa i professional i podria servir com a publicitat per a qui els vegi.



Samarreta amb el logotip.

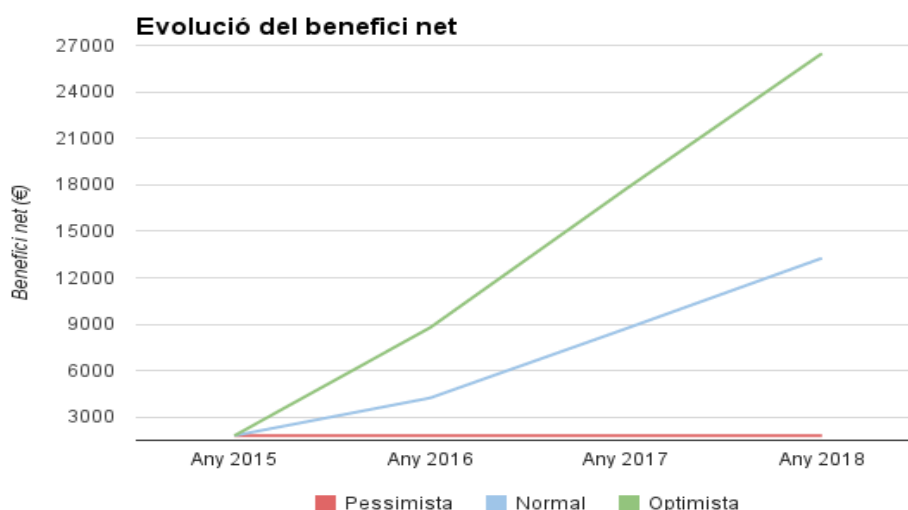
## 4.2. FONTS DE FINANÇAMENT A UTILITZAR

Les sòcies tenim prou estalvis com per a fer aquesta inversió, per tant podem prescindir d'un préstec bancari. Tot i que el fet que una empresa tingui deutes a llarg termini pot ajudar a augmentar la rendibilitat financera d'aquesta, nosaltres preferim no endeutar-nos, perquè no ho necessitem i a més podem garantir la màxima seguretat i perdre els mínims diners.

El fet de no necessitar una inversió molt gran per met que cada sòcia aportí la meitat del capital que es necessita per tirar endavant aquest tipus de projecte. Si fes falta, més endavant, demanaríem un petit crèdit.

Amb totes aquestes dades hem elaborat el compte de pèrdues i guanys, que ens permetrà saber el resultat d'exploració; i el balanç de situació, amb el qual podrem veure l'estat de l'empresa actualment i amb el qual podrem calcular el fons de maniobra.

Per a fer els documents del pèrdues i guanys (per a saber el benefici net) i el balanç de situació hem suposat que cada client contractava un pla de 320€ al mes en tres escenaris diferents. El primer any hem contat tots els escenaris amb els mateixos resultats, però a partir d'aquí cada un ha seguit una evolució.



Gràfic de l'evolució dels beneficis de *Shape It* en els diferents escenaris.

El primer escenari seria el pessimista i només tindríem sis clients al mes, cosa que faria que el benefici fos de 1804,85€. En aquest escenari tenim els mateixos clients, i per tant els mateixos beneficis, tots els anys. Aquesta situació no és sostenible a llarg termini perquè genera molt pocs beneficis, així que si la situació fos aquesta probablement optariem per a tancar l'empresa.

En un escenari normal, tot i que començaríem amb només sis clients, el segon any obtindríem 4.238,05€ a causa de l'augment que esperem obtenir de benefici net, el tercer més de 8.500€ i el 2018, 13.258,98€. La progressió, tal i com mostra el gràfic anterior, és bona.

Finalment també ens hem imaginat un escenari optimista, on començaríem també amb sis clients però aniríem augmentant molt ràpidament els beneficis, que augmentarien uns 8.000€ cada any.

En general tot i que sempre hi ha beneficis, els dels primers anys no serien suficients com per a poder ser la única font d'ingressos de les promotores.



### 4.3. VIABILITAT FINANCERA

La viabilitat financera consisteix a calcular el *payback*, el VAN i el TIR<sup>13</sup>.

#### PAYBACK

El *payback* és un mètode que s'aplica per saber quant temps triga una empresa a recuperar el desemborsament inicial. Aquest criteri compara la inversió inicial amb els fluxos de caixa.

ANY	D. Inicial*	%	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t
Flux de caixa	4806,49		7954,69	12000,29	13200,31	14520,34
Amortització mensual		14%	662,89	662,89	662,89	662,89
Amortització diària		0,45%	21,79	21,79	21,79	21,79

\*Desemborsament inicial

En el cas de *Shape It* veiem que tenim un desemborsament inicial de 4806,49€ i gràcies als beneficis que obtenim gràcies a la venda del servei, cada any recuperem 662,89€. És a dir, un 14% de la inversió inicial. Per tant, en 7 mesos i 8 dies podríem tenir la inversió inicial totalment amortitzada.

#### VAN (Valor Actual Net)

El VAN és un altre mètode d'anàlisi de l'inversió que consisteix a actualitzar tots els fluxos nets de caixa que genera l'inversió al moment actual i obtenir el valor del capital en aquest moment. Es tracta d'un criteri que necessita la fixació d'una taxa de descompte per poder-lo realitzar; en el nostre cas un 6%.

Si el resultat del VAN és negatiu vol dir que la suma total de les sortides que provoca el projecte d'inversió és superior a la suma de les entrades. En aquest cas la inversió no s'efectuarà ja que la inversió no genera riquesa per a l'empresa. Si el resultat del VAN és positiu vol dir que la suma de totes les entrades que provoca el projecte d'inversió és superior a la suma de les sortides i que, per tant, la inversió es pot fer ja que genera riquesa per a l'empresa.

---

<sup>13</sup> Els càlculs del *payback*, VAN i Tir són a l'annex X.

VAN	Desemborsament i	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t	
	4806,49	7954,69	12000,29	13200,31	14520,34	35.962,85

En el cas de *Shape It* el VAN de la inversió és de 35.962,85€. Aquest és un resultat molt positiu ja que està molt per sobre de la inversió inicial que hem realitzat.

### TIR (Taxa Interna de Rendibilitat)

El TIR és l'últim mètode que s'utilitza per a saber si la inversió que s'ha de dur a terme és interessant per l'empresa. Aquest mètode indica la rendibilitat màxima que genera la inversió.

	Desemborsament i	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t	
TIR	-4806,49	7954,69	12000,29	13200,31	14520,34	194,05%

En el cas de *Shape It*, el TIR dóna una rendibilitat de 194,05%. Aquest resultat vol dir que l'empresa és molt rendible, ja que recuperarà molt ràpid la inversió i generarà 194,05€ de benefici per cada 100€ que s'hagin invertit.

## **5. ASPECTES LEGALS**

Al emprendre un negoci, és necessari legalitzar-lo. És per això que el primer pas a decidir és l'elecció d'una forma jurídica, a més s'han d'adjuntar els tràmits d'inici de l'activitat, descriure les obligacions legals (fiscals, comptables, laborals, etc.) i la normativa aplicable en cada cas. Tot junt ens ajudarà a determinar la viabilitat legal del projecte.

## **5.1. ELECCIÓ DE FORMA JURÍDICA**

Al crear una empresa s'ha d'escollir la forma jurídica més adient, segons els diners dels quals disposin els promotors, el nombre de socis i dels riscos que estiguin disposats a assumir. En definitiva, determinar la forma jurídica que més s'adapta a l'empresa i als promotors.

Hi ha diverses formes jurídiques, totes elles amb avantatges i inconvenients.

La forma jurídica que escolliríem pel nostre negoci seria una "Societat Limitada nova empresa". Aquest tipus de societat permet un màxim de cinc socis, sense mínim. La responsabilitat és limitada al capital aportat i s'han d'aportar, com a mínim, 3.012€ al moment de crear-la.

Hem triat aquesta forma jurídica ja que, en un principi, seríem només dues sòcies per engegar el projecte. El capital mínim per començar el projecte és de 3.012€ amb un màxim de 120.202€. És una quantitat accessible a la que hi podem arribar amb els ingressos de les nostres famílies i els nostres propis estalvis. Una altra raó per la qual la preferim és que la responsabilitat és limitada al capital aportat. Això vol dir que si el negoci no funciona només perdrem els nostres béns, si no només el que hem aportat, que com s'ha dit abans, no és una quantitat excessivament alta. A més, si una de les sòcies decidís, en un futur, marxar del negoci, abans de fer la transmissió de les participacions ho hauria de comunicar i ofertar a l'altra sòcia, deixant protegida l'entrada de socis que no interessin.

La personalitat d'aquest tipus d'empresa és jurídica. És a dir, té un nom propi i un NIF que l'identifica de la resta, així que té personalitat pròpia. D'impostos pagaríem l'Impost de Societats, que és un impost proporcional que paguen totes les societats que obtenen beneficis, i suposa un 30% del resultat de l'exercici.

Com a avantatge respecte la "Societat Limitada", tindríem la capacitat d'ampliar el número de socis amb la transmissió de participacions socials i gaudir d'ajudes fiscals i facilitats comptables. A més tenim la possibilitat de crear i posar en marxa el projecte via telemàtica.

Per tots aquests motius hem determinar que *Shape It* serà una Societat limitada nova empresa.

## **5.2. TRÀMITS DOCUMENTALS**

Per a crear la nostra empresa de manera telemàtica hem de seguir els passos següents i presentar alguns documents.

El primer pas per a poder constituir la nostra empresa és registrar el nom: Shapelt, S.L. Primer ens hem d'assegurar que no hi hagi cap altra marca que es digui igual. Per fer-ho hem d'entrar al servei de consultes de la OEPM i buscar el nom de la nostra empresa. En el nostre cas, per sort, no hi ha cap marca espanyola registrada que es digui "Shape It". A continuació hem de buscar l'arxiu del model 4301 <sup>14</sup> i omplir-lo degudament. Un cop fet això haurem d'anar a l'oficina de gestió empresarial de Barcelona. Allà ens diran com pagar els 138,40€ que val registrar el nom comercial. Un cop registrada, ja podrem presentar la certificació negativa, un document que acredita que no hi ha cap altra empresa amb aquest nom.

Després hem d'ingressar capital requerit per a la constitució d'una S.L., 3.012€, en una entitat bancària.

Quan ja tenim la certificació negativa i el comprovant d'ingrés del capital anirem al notari per firmar les escriptures. També s'han de portar les nostres dades personals i l'estat social, que informa de la raó social, l'adreça, l'òrgan de govern i la transmissió de participacions. Les escriptures les obtindrem aproximadament una setmana després d'haver-la signat. A continuació el notari sol·licita el NIF provisional presentant el model 036 a l'Administració d'hisenda. Després d'això<sup>15</sup>:

*" Pel cas específic de constitució de societats de responsabilitat limitada amb un capital inferior a 3.100 euros i amb els estatuts adaptats als aprovats pel Ministeri de Justícia, encara es simplifiquen més els tràmits i els costos:*

*- El notari ha d'atorgar l'escriptura de constitució de la societat el mateix*

---

<sup>14</sup> Tots els tràmits documentals descrits es troben a l'annex XI.

<sup>15</sup> Informació extreta de *crearcatal.com*, Crear empresa a Catalunya - Tràmits.

*dia que rep la notificació negativa de denominació emesa pel Registre Mercantil Central.*

*- El registrador mercantil procedirà a la qualificació i inscripció dins del termini de 7 hores hàbils següents a la recepció telemàtica de l'escriptura.*

*- Els aranzels seran de 60 euros pel notari i de 40 euros pel registrador.*

*[...]*

*- Una vegada inscrita la societat, el registrador ho notificarà telemàticament a l'Administració Tributària, la qual, al seu torn, ha de notificar telemàticament al notari i al registrador l'assignació del CIF definitiu."*

Quan ja ho tenim, abans de començar amb l'activitat, hem de pagar l'impost sobre transmissions patrimonials (ITP) i actes jurídics documentats (AJD). Aquests corresponen al 1% del capital aportat, així que hauríem de pagar 30,12€. I s'ha de presentar el model 600 a l'Oficina del Departament d'Economia i Finances de Catalunya.

Després el notari presenta l'escriptura al Registre Mercantil Provincial per tal que la societat pugui tenir personalitat jurídica. Un cop presentada, el registre la qualifica durant quinze dies i si l'aproven s'haurà de pagar el què el Registre digui. Al mateix Registre, un cop hem obtingut la inscripció, hem de legalitzar el llibre d'actes i socis on hi consten tots els acords i les transmissions de participacions. Quan hem acabat els tràmits del Registre Mercantil hem de presentar el model 036 sol·licitant el NIF definitiu.

Per poder començar a prestar els nostres serveis haurem d'informar a la Tresoreria General de la Seguretat Social abans que passi un mes des que hem començat.

A continuació hem de donar d'alta l'empresa a la Seguretat Social omplint el document TA6 i els treballadors omplint el document TA2. Aquests s'han de presentar a les oficines de la Tresoreria General de la Seguretat Social. Fins que els treballadors no tinguin Seguretat Social no podran començar a treballar. L'últim pas és legalitzar el llibre de visites, on consten les visites que ha fet la Inspecció de Treball.

Una vegada presentats tots aquests documents i fets aquests passos ja podrem començar a crear el nostre negoci. La millor manera de dur a terme tot aquest procés és contractant els serveis d'un notari o una persona experta, que ens pugui assessorar en tot moment sobre els aspectes legals que hem de tenir en compte.

*Shape It* no necessita altres permisos especials perquè no necessita cap llicència per a dur a terme la seva activitat. Tot i així contractarem una assegurança per tal que si un client es lesiona no ens denunciï i tinguem problemes legals.

## 7. CONCLUSIONS

Quan ens vàrem proposar fer aquest treball no vam pensar tot el que comportava, el nostre objectiu amb aquest treball era comprovar si realment dues estudiants de Batxillerat érem capaces de crear un negoci i si la nostra empresa podria ser viable econòmicament.

Al principi pensàvem que la inversió que hauríem de fer seria molt alta, però observant els resultats dels càlculs que hem fet, hem comprovat que, en realitat no es necessita una inversió tan gran, ni tampoc una preparació específica, així que podríem haver muntat el negoci de veritat.

És imprescindible que un negoci sigui útil per a la gent. Vam proposar un negoci que consistís en ajudar a persones insatisfetes amb el seu cos a través d'entrenadors personals i persones especialitzades en dietètica, que s'adaptarien al client i realitzarien un pla personalitzat per a cada un d'ells. Des de *Shape It* estudiariem cada cas en concret i proporcionariem al client aquell entrenador que fos més compatible amb els seus objectius.

A continuació era imprescindible estudiar el mercat mitjançant una enquesta que vam fer arribar al màxim de persones. Ens vam adonar que, tot i que la majoria de les respostes eren positives, el nostre servei havia d'anar adreçat a un públic molt concret i amb alt poder adquisitiu. Com a part de l'estratègia de màrqueting hem ideat uns *packs* amb diferents ofertes que permeten contractar més classes i que surtin, individualment, més barates. Com que sense clients la nostra empresa no obtindria beneficis, és molt important fer una bona inversió en publicitat. És per això, que vam decidir que podríem elaborar targetes de contacte i distribuir-les als voltants de Caldes de Montbui i fer anuncis per a les xarxes socials. Per arribar als clients era necessari crear una pàgina web on els clients es poguessin posar en contacte amb nosaltres. Per a comprovar la viabilitat comercial del negoci vam establir tres escenaris (pessimista, normal i optimista) basant-nos en les dades extrems de les enquestes, i en tots els casos podem preveure que hi haurà prou clients per a poder tirar endavant el projecte.



Un cop hem definit a qui ens adrecem i el servei que oferim cal determinar tots els processos i materials. Al ser una empresa esportiva i de serveis no es necessita molt de material i els processos són senzills. Gràcies als càlculs de viabilitat econòmica podem saber que amb només sis classes mensuals, escenari molt pitjor que el pessimista, estaríem pagant totes les despeses i obtenint beneficis.

En relació als números de l'empresa també hi ha factors a tenir en compte. Si la inversió inicial és molt alta i es necessari demanar un préstec és necessari tenir la certesa de poder-lo pagar per no posar en risc els estalvis dels promotors. Abans de determinar si seria un projecte factible, es necessita conèixer la inversió que s'hauria de fer i com es podria finançar. En el cas de *Shape It* la inversió inicial és assequible i per tant no caldria demanar un deute, i tot i que no generaria tanta rendibilitat, les promotores no tindrien risc de perdre diners. Tots els càlculs relacionats amb la rendibilitat financera són favorables i sembla que la inversió resultaria molt rendible i viable. Des del punt de vista financer *Shape It* sembla una bona inversió perquè pot generar molts beneficis en relativament poc temps.

Com que els resultats sempre són positius, l'últim pas és legalitzar l'empresa i posar-la en funcionament. Tot i que els resultats numèrics són favorables preferim no arriscar-nos i crear una SL nova empresa. Això permetria que si el negoci no funcionés ens poguéssim tirar enrere sense tenir gaires pèrdues, ja que el capital mínim és de 3.012€ i aquests són els diners que s'arrisquen i es posen realment en joc.

Per a concloure, una empresa com *Shape It* té avantatges però també inconvenients que cal tenir en compte. La filosofia de l'empresa és que els clients estiguin sempre en mans de l'entrenador que millor s'ajusti als seus objectius i necessitats. Malauradament és més difícil de portar a terme del que ens pensàvem ja que aquest punt només el podríem aconseguir si tinguéssim molts clients i poguéssim tenir contractats molts entrenadors.

El principal inconvenient és que ens adrecem a un mercat molt concret, amb una renda alta, i això ens pot limitar bastant. Un altre problema que comporta l'empresa és que hem de procurar que els entrenadors es vinculin amb *Shape It* per tal que no deixin el negoci, ja que el que té contacte directe amb el client

és l'entrenador. Hauríem, doncs, d'intentar que l'entrenador estigués totalment vinculat amb l'empresa i no el volgués deixar al tenir els clients i es fes autònom. Amb aquest propòsit cada mes els entrenadors i nosaltres mateixes ens reunirem per a parlar de com va l'empresa i escoltarem les propostes dels entrenadors, oferint-los la possibilitat d'invertir en participacions de *Shape It*. A més, les promotores ens encarreguem de la publicitat per tal de que ells només s'hagin de centrar en els clients. Per la nostra part, les promotores, també hauríem d'implicar-nos en el negoci: tindríem el primer contacte amb el client i l'assessoraríem en tot el procés per tal que sentís que som una part important de l'entrenament.

Per altra banda som una empresa que, com hem dit anteriorment, pot generar grans beneficis sense haver de fer una inversió molt gran.

Finalment, tot i que, teòricament, els números són favorables perquè sempre hi ha beneficis, si es donés un escenari pessimista com el que hem plantejat, a final d'any els beneficis serien tan baixos que caldria plantejar-nos si continuar el negoci o reorientar-lo. La filosofia de l'empresa és que els clients estiguin sempre en mans de l'entrenador que millor s'ajusti als seus objectius i necessitats. Malauradament és més difícil de portar a terme del que ens pensàvem ja que aquest punt només el podríem aconseguir si tinguéssim molts clients i poguéssim tenir contractats molts entrenadors. Per tant el millor és que els promotors siguin alhora entrenadors per tal que puguin supervisar els entrenaments i tenir una relació més directa amb els clients, a més de poder oferir cursos de fisioteràpia als entrenadors.

En conclusió, si es té la certesa de que existeixen clients és una inversió molt bona perquè mai perdràs diners i a més, en qualsevol moment l'empresa pot tancar perquè amb un mínim de clients ja s'hauria amortitzat la inversió inicial. Una altra opció és tenir una feina estable i també tenir una com aquesta com a font d'ingressos extres, perquè no requereix molta feina i no es perden diners.

En l'àmbit més personal aquest treball ha fet que ens en adonem de que abans de muntar una empresa s'han de fer molts càlculs i assegurar-se que és un bon negoci en el que invertir. Durant el projecte hem tingut alguns entrebancs perquè hi havia moltes coses que no sabíem fer, sobretot les relacionades amb els càlculs, els preus habituals i la modalitat de contractació, però gràcies a l'ajuda de professors, professionals del sector i assessors d'àmbit legal hem aconseguit realitzar el treball i aprendre molt.

A més, hem après a fer un pla empresarial i a marcar-nos objectius i pensar com si *Shape It* fos real. El món empresarial és més complicat del que sembla i ser emprenedor no és tan fàcil com podria semblar en un principi.

## **8. BIBLIOGRAFIA**

En el desenvolupament del nostre treball hem consultat diversos recursos.

### **Pàgines web:**

Competència. < <http://www.totalfitness.es/> >  
(Consulta: 25 de juliol de 2014)

Requisits entrenadors personals < <http://sportadictos.com/> >  
(Consulta: 25 de juliol de 2014)

Informació de registre de l'empresa <<http://www.infoautonomos.com> >  
(Consulta:28 de juliol de 2014)

Localització de marques <<http://sitadex.oepm.es/> >  
(Consulta:28 de juliol de 2014)

Consulta OPEM <<https://tramites.oepm.es/> >  
(Consulta:28 de juliol de

Com registrar la marca <<http://blog.ozongo.com/como-registrar-una-marca/>>  
(Consulta:28 de juliol de 2014)

Buscar el domini <<http://www.dominios.es/>>  
(Consulta:28 de juliol de 2014)

Targetes de contacte <<http://www.overnightprints.com/>>  
(Consulta: 30 de juliol de 2014)

Generalitat de Catalunya <<http://www20.gencat.cat/>>  
(Consulta: 2 d'agost 2014)

Generalitat de Catalunya <<http://fue.gencat.cat/>>  
(Consulta: 2 d'agost 2014)

Barcelona activa <<http://www.barcelonanetactiva.com/>>  
(Consulta 9 d'agost de 2014)

Caldes de Montbui <<http://www.caldesdemontbui.cat/>>  
(Consulta: 2 d'agost 2014)

Generalitat de Catalunya <<http://www20.gencat.cat/>>  
(Consulta 9 d'agost de 2014)

Vic emprèn <<http://www.vicempren.cat/>>  
(Consulta 9 d'agost de 2014)

Agència Tributària <<http://www.agenciatributaria.es>>  
(Consulta 11 d'agost de 2014)

Oportunitats de treball <<http://www.laboris.net/>>  
(Consulta 4 de setembre de 2014)

Seguretat Social <<http://www.seg-social.es/>>  
(Consulta 15 de setembre de 2014)

Decathlon <<http://www.decathlon.es/>>  
(Consulta 14 d'octubre de 2014)

Estampar samarretes <<http://www.copisteriapickinpack.com/>>  
(Consulta 26 d'octubre de 2014)

Informació pimes i autònoms <<http://www.pymesyautonomos.com/>>  
(Consulta 22 de novembre de 2014)

Agència Tributària <<http://www.agenciatributaria.es/>>  
(Consulta 22 de novembre de 2014)

Informació Seguretat Social <<http://www.seg-social.es/>>  
(Consulta 22 de novembre de 2014)

Taules IRPF <<http://es.tableworld.net/>>  
(Consulta 19 de desembre de 2014)

Tècniques comptables <<http://ioc.xtec.cat/>>  
(Consulta 28 de desembre de 2014)

Responsabilitats entrenadors personals <<http://deporshop.es/>>  
(Consulta 30 de desembre de 2014)

Institut Nacional d'Estadística <<http://www.ine.es/>>  
(Consulta 2 de gener de 2015)

**Llibres de text:**

ALFARO, Josep *i altres*. *Economia de l'empresa 1*. Barcelona:  
Ed. Mc Graw Hill

ALFARO, Josep *i altres*. *Economia de l'empresa 2*. Barcelona:

Ed. Mc Graw Hil

# **ANNEXOS**

# ÍNDEX ANNEXOS

<b>Annex I.....</b>	<b>1</b>
<b>Annex II.....</b>	<b>4</b>
<b>Annex III.....</b>	<b>6</b>
<b>Annex IV.....</b>	<b>11</b>
<b>Annex V.....</b>	<b>19</b>
<b>Annex VI.....</b>	<b>20</b>
<b>Annex VII.....</b>	<b>29</b>
<b>Annex VIII.....</b>	<b>32</b>
<b>Annex IX.....</b>	<b>42</b>
<b>Annex X.....</b>	<b>52</b>
<b>Annex XI.....</b>	<b>53</b>



# **ANNEX I**

**Laura Val Gangonells**

C/ Molí, 23, 4t-3ª

08140 Caldes de Montbui

**655.723.000**

93.865.40.98

[lauravalgangonells@gmail.com](mailto:lauravalgangonells@gmail.com)

Data de naixement: 07/09/1997

DNI / NIE: 47737703F

**FORMACIÓ ACADÈMICA**

---

**Graduat de l'Educació Secundària Obligatòria.**

Centre: Escola Pia de Caldes de Montbui

Any titulació: 2013

**EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL**

---

**Assessoria Casasús.****Atenció al públic i arxivista.****02/12/2013 fins al 03/03/2014****Tasques desenvolupades i èxits assolits:**

Arxivar tot tipus d'arxius i atendre al públic que entrava.

**Raó finalització del contracte:** Vaig acabar el contracte de pràctiques.**IDIOMES**

---

Idioma	Parlat	Escrit	Entès	Certificat	Materna
CATALÀ	molt alt	molt alt	molt alt		Si
CASTELLÀ	alt	alt	alt		Si
ANGLÈS	mig	mig	mig		No
FRANCÈS	baix	baix	baix		No

**CONEXEMENTS INFORMÀTICS**

---

Microsoft Windows

Gimp

Calc

**Anna Villagrasa Povedano**

C. Ferreries, 44  
08140 Caldes de Montbui

**625 751 011**

938 665 505

[annavillpove@gmail.com](mailto:annavillpove@gmail.com)

Data de naixement: 11 de maig de 1990

DNI / NIE: 48169204M

**FORMACIÓ ACADÈMICA**

---

**Cicle superior d'informàtica**

Centre: IES Manolo Hugué

Any titulació: 2009

**Cicle mitjà d'informàtica**

Centre: IES Manolo Hugué

Any titulació: 2008

**Secundària**

Centre: Escola Pia de Caldes de Montbui

Any titulació: 2006

**Primària**

Centre: Escola Pia Caldes de Montbui

Any titulació: 2002

**CURSOS D'ESPECIALITZACIÓ****Curs intensiu d'alemany**

Centre: EOI Sabadell

Any titulació: 2012

Durada (hores): 80

**Curs de màrqueting**

Centre: Escola de negocis de Barcelona

Any titulació: 2011

Durada (hores): 400

## EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

### Electra Caldense

**5 mesos**

**Tasques desenvolupades:**

Resoldre problemes informàtics.

### Click informàtics

**1 any**

**Tasques desenvolupades:**

Reparació d'aparells informàtics.

Venda cara al públic.

## IDIOMES

Idioma	Parlat	Escrit	Entès	Certificat	Materna
CATALÀ	molt alt	molt alt	molt alt	C1	Si
CASTELLÀ	molt alt	molt alt	molt alt	-	Si
ANGLÈS	alt	alt	alt	-	No
ALEMANY	baix	baix	baix	1r nivell	No

## CONEIXEMENTS INFORMÀTICS

Nivell expert

## CAPACITATS I HABILITATS ADQUIRIDES

Capacitat d'acabar les feines que m'encomanen ràpidament.

Tractar amb persones d'edats i idees diverses.

Responsable.

# **ANNEX II**



7. **Per què? \***

.....

8. **Contant que guanyessis més de 4000€ al mes, quin creus que seria un preu just per les classes? \***

Inclouen transport, dieta segons les necessitats i preferències i entrenador personal.

*Maqueu només un oval.*

- Menys de 350 al mes
- 350 - 400 al mes
- 450 - 500 al mes
- 550 - 600 al mes
- 650 - 700 al mes
- 750 - 800 al mes
- Més de 800 al mes

9. **Preferiries aquest servei o el gimnàs? \***

En el cas que guanyessis més de 4000€ al mes

*Maqueu només un oval.*

- Gimnàs
- Classes
- Cap dels dos

10. **Coneixies l'existència d'aquest tipus de servei? \***

*Maqueu només un oval.*

- Sí
- No

11. **Hi ha aquest servei al teu poble o ciutat? En cas afirmatiu, l'has utilitzat? \***

*Maqueu només un oval.*

- N'hi ha però no l'he utilitzat
- N'hi ha i l'he utilitzat
- No hi ha aquest servei

12. **Quins inconvenients creus que tindria? \***

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# **ANNEX III**



## **ENTREVISTA A L'ENTRENADOR PERSONAL**

Vam contactar amb l'Èric, un entrenador personal per tal que ens donés la seva opinió sobre la nostra empresa i un nou punt de vista. A continuació hi ha l'entrevista completa:

**Hola bona tarda, som l'Anna i la Laura i estem fent el treball de recerca sobre muntar una empresa que va d'entrenadors personals que van a casa teva. Crec que està estudiant alguna cosa relacionada amb aquest àmbit i per això suposem que sabrà alguna cosa sobre l'esport, negocis i esport, etc. Així que li farem algunes preguntes:**

### **Quin tipu d'estudis té?**

Jo tinc el cicle formatiu de grau superior. El vaig haver de fer per un accident amb moto que vaig tenir. M'estava preparant les proves físiques i vaig haver d'agafar una altre via. Ara mateix estic fent quart d'INEF. Després tinc un títol de "Funcional Training" Nivell 1, per una acadèmia privada. Un Funcional Training s'ha posat molt de moda i es basa en el que tu fas en la vida diària. És a dir, m'haig d'aixecar i faig un gest per agafar alguna cosa i el gest aquest és el que es deriva del Funcional Training.

Sobretot, jo sóc molt de salut. Cada entrenador fa servir les seves tècniques. Jo això ho tinc molt amb els clients, és a dir, vigilo molt amb l'objectiu de salut prioritant l'objectiu del client. Però el que ha de tenir molt important un entrenador personal és: no lesionar.

### **Hem llegit que per ser entrenador personal s'ha de tenir una assegurança ja que si algún client es fa mal pot denunciar. Saps alguna cosa sobre això?**

Jo no la tinc. Suposo que això ja ha sortit fa poc. Jo crec que és recomanat tenir-ne una per si hi ha algún client que realment té problemes o qualsevol cosa però jo personalment no la tinc.

### **Té plans de seguir estudiant?**

Fisioteràpia. Jo vull si tot va bé, acabant sent osteòpata, per això torno a remarcar que el meu objectiu primordial és la salut tot i que tinc clients de tot. Clients que busquen una millora física del seu cos, però principalment que necessiten fer esport i volen que algú els controlï i els vigili i rehabilitacions.

### **Quan fa que està en aquest sector i d'on et ve aquesta vocació?**

Jo sóc esportista de tota la vida. Des de petit he fet piscina, futbol, i ara estic a dedicant-me això. Aleshores, jo vaig començar a fer el batxillerat a l'Escola Pia de Caldes i volia anar a fer una enginyeria aeronàutica. Se'm donaven bé els números i els estudis no m'anaven malament i tenia facilitats i recordo una vegada amb la meua mare que ho parlàvem i ella sempre m'ha dit que me'n anés cap a la enginyeria que sabia que jo era bo i tot això però si tu fas esport durant tota la vida hi ha alguna cosa que et dóna i són certes satisfaccions ja que tot esport té el teu esforç i quan una persona està lligada amb l'esport des de petit és de les coses que més li agrada. Per això mateix jo faig esport i perquè crec que tothom n'hauria de fer.

### **Aleshores creu que per ser un bon entrenador personal s'ha de tenir una gran base en l'esport?**

Es recomanable que sigui l'objectiu que tu et proposis fer vagis a buscar a un entrenador personal que hagi viscut allò. Per exemple si tu vols córrer una maratón, el més recomanable és que tinguis un entrenador personal que hagi corregut una maratón ja que és important alhora de transmetre l'entrenament ja que si tu ho has viscut i ho pots explicar molt millor.

### **Quant temps porta en aquest sector?**

Doncs ara porto uns dos anys treballant en aquest àmbit.

### **Creu que l'exercici pot arribar a fer feliç a la gent i de quina manera contribueix?**

I tant. Jo el que li dic a molta gent que el primer de tot és tenir un respecte al cos ja que és el que t'acompanyarà a tu durant tota la vida. Sempre dic el mateix a la gent: cuideu-vos el cos, respecteu-vos. Si aquest persona ja no només per l'estètica, jo no venc l'estètica, el primer de tot és que no tinguin aquests dolors i per això si l'entrenador personal treballa coses per disminuir aquest dolor si realment es redueix la persona pot arribar a ser més feliç ja que no tindrà aquests dolors. Sobretot, jo ja deixant temes d'estètica més apartats, sobretot salut. Un altre entrenador personal et dirà una altra cosa ja que "cada maestrillo con su librillo" però jo et puc dir que principalment jo busco salut. I per suposat que si tu li dones salut a una persona, aquesta persona se sentirà més feliç ja que no tindrà aquest dolor ni aquestes coses.

### **Com són els tipus de clients que li arriben?**

Actualment tinc 12 clients i tinc de tot. Des de un nen acabat d'operar del menisc, fins a persones que el que busquen és un entrenament de rendiment. Tot va relacionat en el teu cos ja que si una persona el que vol és que li redueixis el dolor de menisc del genoll i pesa 100kg el primer que li recomanaré és que baixi de pes ja que aquest genoll esta suportant una càrrega molt elevada. Per això mateix jo dic que tot va relacionat. Ara entrant altre cop en aquest entrenament funcional a mi em va molt bé ja que són cadenes musculars. Hi ha una transmissió d'energia entre els músculs. No és un treball analític del múscul.

### **Se sent satisfet ajudant a la gent que necessita una millora al seu cos?**

Em sento molt bé. A més a més, ja no només em sento bé perquè l'estic ajudant i això sinó perquè li noto al client que ell està millor. Està clar que tot el que proposo funcionarà. El que passa moltes vegades que econòmicament no poden arribar al que jo els hi estic demanant potser i per tant canvia molt de veure a una persona 2

vegades a la setmana, a 2 vegades al mes. El que acostuma a fallar és la voluntat de la gent ja que jo els hi marco una rutina que han de seguir per molt que no em vinguin a veure a mi i aquesta rutina acostuma a fallar.

**En relació amb els preus, són bastant alts. Perquè creu que la gent està disposada a pagar quantitats tant altes per unes classes?**

Ho paguen perquè és eficaç ja que si de veritat t'hi poses les coses surten. I per suposat que s'han de pagar preus alts perquè hi ha gent que s'ha format en això i s'ha de saber com fer i com gestionar els entrenaments ja que estàs tractant amb el cos d'una altre persona.

**Creu que és només per la imatge el fet de que hi hagin clients que vulguin un entrenador personal o creu que és més per tema salut?**

Per suposat que hi han casos de tot però en principi no. Jo crec que la gent no paga 40 euros/hora per vacil·lar. Segur que hi han casos ja que la gent que té diners i s'ho pot permetre segur que n'hi han, però principalment jo crec que és més per tema salut. Jo de moment no me'n he trobat amb cap.

**De cara al futur, t'agradaria muntar algún negoci relacionat amb això?**

Sí. Vull fer una consulta d'osteopatia i si tot va bé a Holanda.

**Diuen que el sector de "luxe" creix durant la crisi. Creu que els entrenadors personals pertanyen aquest sector? I com afecta la crisi en aquest àmbit?**

Depèn de la persona. Ja que per algunes persones pot ser un luxe però per altres és una necessitat. Tinc una clienta que no hauria de deixar de venir amb mi. Tenir salut avui dia és un luxe. Sempre hi ha alguna cosa que faci mal a la gent i que realment necessiti o vulgui algú que el vigili i el controli. Jo crec que el sector d'entrenadors personals serà sempre un sector amb els seus clients i amb les seves garanties de que funcionarà. El que passarà és que sortiran més i hi haurà menys qualitat i els

preus s'abaratiran. Jo quan acabi la carrera i tingui el títol i tot l'entrenament el passaré a cobrar 30-35 euros.

**D'acord, doncs moltes gràcies per concedir-nos l'entrevista. Ha estat molt amable.**



# **ANNEX IV**



## CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

### DATOS DE LA EMPRESA

CIF/NIF/NIE		
D./DÑA.	NIF/NIE	EN CONCEPTO (1)
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA		DOMICILIO SOCIAL
PAIS	MUNICIPIO	C. POSTAL

### DATOS DE LA CUENTA DE COTIZACIÓN

RÉGIMEN	COD. PROV.	NÚMERO	DIG. CONTR.	ACTIVIDAD ECONÓMICA
---------	------------	--------	-------------	---------------------

### DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO

PAIS	MUNICIPIO
------	-----------

### DATOS DEL/DE LA TRABAJADOR/A

D./DÑA.	NIF/NIE	FECHA DE NACIMIENTO
Nº AFILIACIÓN S.S.	NIVEL FORMATIVO	NACIONALIDAD
MUNICIPIO DEL DOMICILIO	PAIS DOMICILIO	

con la asistencia legal, en su caso, de D./Dña. ....  
con N.I.F./N.I.E. ...., en calidad de (2) .....

### DECLARAN

Que reúnen los requisitos exigidos para la celebración del presente contrato y, en su consecuencia, acuerdan formalizarlo con arreglo a las siguientes:

### CLÁUSULAS

PRIMERA: El/la trabajador/a prestará sus servicios como (3) ....., incluido en el grupo profesional de....., para la realización de las funciones (4).....de acuerdo con el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.

En el centro de trabajo ubicado en (calle, nº y localidad).....  
 A DISTANCIA, en el domicilio ubicado en ( calle, nº y localidad).....

SEGUNDA :El contrato se concierda para realizar trabajos periodicos de carácter discontinuo consistentes en(5)..... dentro de la actividad cíclica intermitente de (6)..... cuya duración será de (7).....

La duración estimada de la actividad será de (8) .....Los/as trabajadores/as serán llamados en el orden y forma que se determine en el Convenio Colectivo de .....La jornada estimada dentro del periodo de actividad será de .....horas (9).....y la distribución horaria será .....

Si el convenio colectivo de ambito sectorial permite en los contratos fijos discontinuos utilizar la modalidad de tiempo parcial, indique si se acoge al mismo. SI  No

TERCERA: La jornada de trabajo será:

**A tiempo completo**: la jornada de trabajo será de ..... horas semanales, prestadas de ..... a ..... con los descansos establecidos legal o convencionalmente.

**A tiempo parcial**: la jornada de trabajo ordinaria será de ....., horas  al día,  a la semana,  al mes,  al año

La distribución del tiempo de trabajo será de (10).....

En el caso de jornada a tiempo parcial señalese si existe o no pacto sobre la realización de horas complementarias (11):

SI  NO

CUARTA: La duración del presente contrato será INDEFINIDA, iniciándose la relación laboral en fecha ..... y se establece un período de prueba de (12) .....

QUINTA: El/la trabajador/aperibirá una retribución total de ..... euros brutos (13) ..... que se distribuirán en los siguientes conceptos salariales (14) .....

SEXTA: La duración de las vacaciones anuales será de (15) .....

SÉPTIMA : En lo no previsto en este contrato, se estará a la legislación vigente que resulte de aplicación y particularmente, el Estatuto de los Trabajadores aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo (BOE de 29 de marzo) y el Convenio Colectivo de.....

OCTAVA :El presente contrato se formaliza bajo la modalidad de contrato de relevo: SI  NO

El/la trabajador/a :

- Que está en desempleo e inscrito como demandante en el Servicio Público de Empleo de .....
- Que tiene concertado con la empresa un contrato de duración determinada que fué registrado en el Servicio Público de Empleo de .....con el número.....con fecha.....

El/la representante de la Empresa :

Que el/la trabajador/a de la Empresa D/Dña..... nacido el .....que presta sus servicios en el centro de trabajo ubicado en ( calle, nº y localidad) ..... con la profesión de .....incluido en el grupo/laboral/nivel/categoría profesional .....de acuerdo con el sistema de clasificación profesional al vigente en la empresa que reduce su jornada ordinaria de trabajo y su salario en un.....(16) por acceder a la situación de jubilación parcial regulada en el Real Decreto-Ley 5/2013 de 15 de marzo ha suscrito con fecha.....y hasta .....el correspondiente contrato de trabajo a tiempo parcial registrado en el Servicio Público de Empleo de .....con el número..... y con fecha.....

NOVENA : ESTE CONTRATO PODRÁ SER COFINANCIADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO.

DÉCIMA: El contenido del presente contrato se comunicará al Servicio Público de Empleo de ..... , en el plazo de los 10 días siguientes a su concertación .

UNDÉCIMA:PROTECCIÓN DE DATOS.- Los datos consignados en el presente modelo tendrán la protección derivada de Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre (BOE de 14 de diciembre).

- 
- (1) Director/a, Gerente, etc.
  - (2) Padre, madre, tutor/a o persona o institución que le tenga a su cargo.
  - (3) Señalar el grupo profesional o nivel profesional que corresponda, según el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.
  - (4) Indicar profesión .Las funciones pueden ser todas las del grupo profesional o solamente alguna de ellas.
  - (5) Indicar la actividad profesional a desarrollar por el trabajador.
  - (6) Indicar la actividad fija discontinua o de temporada de la empresa y su duración.
  - (7) Indicar la duración de la actividad a desarrollar por el/la trabajador/a.
  - (8) Diarios, semanales o mensuales o anuales. Detallar Convenio.
  - (9) Indique el número de horas según convenio colectivo para jornada completa, máximo legal o la del trabajador a tiempo completo.
  - (10) Indique la jornada del trabajador.
  - (11) Señalese lo que proceda y en caso afirmativo adjuntar el anexo si hay hojas complementarias
  - (12) Respetando lo establecido en el art.14.1 del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de Marzo BOE de 29 de marzo). En caso de acogerse al art.4 de la ley 3/2012 el periodo de prueba será de un año.
  - (13) Diarios, semanales, mensuales o anuales.
  - (14) Salario base, complementos salariales, pluses.
  - (15) Mínimo: 30 días naturales.
  - (16) Un mínimo del 25% y un máximo del 75%





Que el CONTRATO INDEFINIDO que se celebra (marque la casilla que corresponda) se realiza con las siguientes cláusulas específicas :

- INDEFINIDO ORDINARIO CON O SIN REDUCCIÓN DE CUOTAS (pag. 4)
- DE PERSONAS BENEFICIARIAS DEL SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍA JUVENIL (pag.5)
- DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD (pag. 6)
- DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO (pag.7)
- DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD PROCEDENTES DE ENCLAVES LABORALES (pag.8)
- DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES (pag.9)
- DE UN JÓVEN POR MICROEMPRESAS Y EMPRESARIOS AUTÓNOMOS (pag.10)
- DE NUEVO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO JOVEN (pag.11)
- A TIEMPO PARCIAL CON VINCULACIÓN FORMATIVA (pag.12)
- DE TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL, VÍCTIMAS DE VIOLENCIA DE GÉNERO, DOMESTICA O VÍCTIMAS DE TERRORISMO (pag.13)
- DE EXCLUIDOS EN EMPRESAS DE INSERCIÓN (pag.14)
- DE MAYORES DE 52 AÑOS BENEFICIARIOS DE SUBSIDIOS POR DESEMPLEO (pag.15)
- PROCENTE DE PRIMER EMPLEO JOVEN DE ETT. (pag.16)
- PROCEDENTE DE UN CONTRATO PARA LA FORMACIÓN Y EL APRENDIZAJE DE ETT (pag.17)
- PROCEDENTE DE UN CONTRATO EN PRÁCTICAS DE ETT. (pág 18)
- DEL SERVICIO DEL HOGAR FAMILIAR (pag.19)
- OTRAS SITUACIONES (pág.20)
- CONVERSIÓN DE CONTRATO TEMPORAL EN CONTRATO INDEFINIDO (pag.21)

y cumple los requisitos exigidos en la norma reguladora



- SIN CLÁUSULAS ESPECÍFICAS ( ORDINARIO )
- INDEFINIDO, CON REDUCCIÓN DE CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL. REAL DE-  
CRETO -LEY 3/2014.

CÓDIGO DE CONTRATO

- TIEMPO COMPLETO 

1	0	0
---	---	---
- TIEMPO PARCIAL 

2	0	0
---	---	---
- FIJO DISCONTINUO 

3	0	0
---	---	---



**CLÁUSULAS ESPECÍFICAS DE PERSONAS BENEFICIARIAS DEL SISTEMA NACIONAL DE GARANTIA JUVENIL**

CÓDIGO DE CONTRATO

<input type="checkbox"/> TIEMPO COMPLETO	1	5	0
<input type="checkbox"/> TIEMPO PARCIAL	2	5	0
<input type="checkbox"/> FIJO DISCONTINUO	3	5	0

El/La trabajador/a es beneficiario/a del Sistema Nacional de Garantía Juvenil y está inscrito en el Registro correspondiente mediante resolución de fecha.....

Y es :  Joven menor de 25 años

Persona con discapacidad menor de 30 años

Si se reúnen los requisitos y condiciones establecidas en el Art.107 del R.D-Ley 8/2014, de 4 de julio (B.O.E de 5 de julio), la empresa se bonificará en la cuantía de 300 euros mensuales en la aportación empresarial a la Cotización a la Seguridad Social. la duración de la bonificación será de 6 meses.

En el supuesto que la contratación sea a tiempo parcial la jornada será como mínimo del 50% de la correspondiente a la de un trabajador a tiempo completo comparable , aplicandose la bonificación de la siguiente manera:

- Si la jornada de trabajo es equivalente, al menos a un 75% de la correspondiente a la de un trabajador a tiempo completo comparable la bonificación será de 225 euros mensuales.
- Si la jornada de trabajo es equivalente, al menos a un 50% de la correspondiente a la de un trabajador a tiempo completo comparable la bonificación será de 150 euros mensuales.

En el caso de reunir los requisitos establecidos en el Artículo Único del Real Decreto-ley 3/2014, la empresa aplicará la reducción correspondiente. Si  NO



**CLÁUSULAS ESPECÍFICAS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD**

CÓDIGO DE CONTRATO

PERSONAS CON DISCAPACIDAD

<input type="checkbox"/> TIEMPO COMPLETO	1	3	0
<input type="checkbox"/> TIEMPO PARCIAL	2	3	0
<input type="checkbox"/> FIJO DISCONTINUO	3	3	0

Que el trabajador/a, es persona con discapacidad, y que tiene reconocida la condición de tal como se acredita mediante certificación expedida por .....(1)

En el caso de contratos celebrados a tiempo completo, la empresa tendrá derecho a una subvención de 3.907 euros, si se cumplen los requisitos establecidos en el R.D.1451/83 de 11 de mayo (BOE de 4 de junio) y a las siguientes bonificaciones, de acuerdo con la ley 43/2006, en la cuota empresarial a la Seguridad Social durante la vigencia del contrato:

**TRABAJADORES/AS DISCAPACITADOS/AS SIN DISCAPACIDAD SEVERA**

**HOMBRES**

- a) Menores de 45 años 4.500 euros/año
- b) Mayores de 45 años 5.700 euros/año

**MUJERES**

- a) Menores de 45 años 5.350 euros/año
- b) Mayores de 45 años 5.700 euros/año

**TRABAJADORES/AS DISCAPACITADOS/AS CON DISCAPACIDAD SEVERA**

**HOMBRES**

- a) Menores de 45 años 5.100 euros/año
- b) Mayores de 45 años 6.300 euros/año

**MUJERES**

- a) Menores de 45 años 5.950 euros/año
- b) Mayores de 45 años 6.300 euros/año

En el caso de contratos celebrados a tiempo parcial o fijos discontinuos, la empresa tendrá derecho a una subvención de..... si se cumplen los requisitos establecidos en el R.D. 1451/83 de 11 de mayo (BOE de 4 de junio) y a las bonificaciones que resulten de aplicar a la prevista para cada colectivo un porcentaje igual al de la jornada pactada, art. 2.7 de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre (BOE de 30 de diciembre), al que se le sumará 30 puntos porcentuales, sin superar el 100% de la cuantía prevista.

- En caso que el/la trabajador/a sea beneficiario/a del Sistema Nacional de Garantía Juvenil y esté inscrito/a en el Registro correspondiente mediante resolución de fecha.....,asi como se reunan los requisitos del art. 107 del R.D-Ley 8/ 2014, la empresa aplicará las bonificaciones establecidas en dicho artículo.

(1) Indicar el organismo oficial que ha expedido la certificación

Empresa	Shape It, S.L.	Treballador/a	Víctor Álvarez
Adreça:		NIF:	2479339-A
CIF:	A088440075	Nº afiliació a la Seguretat Social:	07/9348573001
Codi del compte de cotització de la Seguretat Social:	79/0093847/55	Categoria o grup professional:	Titulat
		Grup de cotització:	02

Període de liquidació: del 1 de gener al 31 de gener de 2015 Nre total de dies: 31

<b>I. Meritacions</b>		
1. PERCEPCIONS SALARIALS		
Salari base	1.152,00 €	
Complements salarials	0,00 €	
Hores extraordinàries	0,00 €	
Gratificacions extraordinàries	0,00 €	
Salari en espècie	0,00 €	
2. PERCEPCIONS NO SALARIALS		
Indemnitzacions o compensació per despeses	0,00 €	
Prestacions i indemnitzacions de la Seguretat Social	0,00 €	
Indemnitzacions (traslladat, suspensió, acomiadament)	0,00 €	
Altres prestacions no salarials	0,00 €	
<b>A. TOTAL MERITAT</b>		<b>1.152,00 €</b>
<b>II. DEDUCCIONS</b>		
1. APORTACIÓ DEL/DE LA TREBALLADOR/A A LES COTITZACIONS DE LA SEGURETAT SOCIAL I CONCEPTES DE RECAPTACIÓ CONJUNTA		
Contingències comunes	4,70%	58,66 €
Atur	1,55%	19,34 €
Formació professional	0,10%	1,25 €
Hores extraordinàries		0,00 €
Per força major		0,00 €
No estructurals i estructurals	4,70%	0,00 €
TOTAL APORTACIONS:		79,25 €
2. IRPF	24,75%	285,12 €
3. BESTRETES		
4. VALOR DELS PRODUCTES REBUTS EN ESPÈCIE		
5. ALTRES DEDUCCIONS		
<b>B. TOTAL A DEDUIR</b>		<b>364,37 €</b>
<b>LÍQUID TOTAL A PERCEBRE (A-B)</b>		<b>787,63 €</b>
		Caldes de Montbui, 31 de gener de de 2015
Signatura i segell de l'empresa		HO HE REBUT

**DETERMINACIÓ DE LES BASES DE COTITZACIÓ A LA SEGURETAT SOCIAL I CONCEPTES DE RECAPTACIÓ CONJUNTA I DE LA BASE SUBJECTA A RETENCIÓ DE L'IRPF**

1. Base de cotització per contingències comunes	
Remuneració mensual	1.152,00 €
Prorrata per pagues extraordinàries	96,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>1.248,00 €</b>
2. Base de cotització per contingències professionals (AT i MP) i conceptes de recaptació conjunta (atur, formació professional, fons de garantia salarial)	
	1.248,00 €
3. Base de cotització addicional per hores extraordinàries	
	0,00 €
4. Base subjecta a la retenció de l'IRPF	
	1.152,00 €

Empresa	Shape It, S.L.
Adreça:	
CIF:	A088440075
Codi del compte de cotització de la Seguretat Social:	79/0093847/55

Treballador/a	Víctor Álvarez
NIF:	2479339-A
Nº afiliació a la Seguretat Social:	07/9348573001
Categoria o grup professional:	Titulat
Grup de cotització:	02

Període de liquidació: del 1 de gener al 31 de gener de 20 Nre total de dies: 31

<b>I. Meritacions</b>		
<b>1. PERCEPCIONS SALARIALS</b>		
Salari base	2.304,00 €	
Complements salarials	0,00 €	
Hores extraordinàries	0,00 €	
Gratificacions extraordinàries	0,00 €	
Salari en espècie	0,00 €	
<b>2. PERCEPCIONS NO SALARIALS</b>		
Indemnitzacions o compensació per despeses	0,00 €	
Prestacions i indemnitzacions de la Seguretat Social	0,00 €	
Indemnitzacions (traslladat, suspensió, acomiadament)	0,00 €	
Altres prestacions no salarials	0,00 €	
<b>A. TOTAL MERITAT</b>		<b>2.304,00 €</b>
<b>II. DEDUCCIONS</b>		
<b>1. APORTACIÓ DEL/DE LA TREBALLADOR/A A LES COTITZACIONS DE LA SEGURETAT SOCIAL I CONCEPTES DE RECAPTACIÓ CONJUNTA</b>		
Contingències comunes	4,70%	117,31 €
Atur	1,55%	38,69 €
Formació professional	0,10%	2,50 €
Hores extraordinàries		0,00 €
Per força major		0,00 €
No estructurals i estructurals	4,70%	0,00 €
<b>TOTAL APORTACIONS:</b>		<b>158,50 €</b>
<b>2. IRPF</b>	<b>30,00%</b>	<b>691,20 €</b>
<b>3. BESTRETES</b>		
<b>4. VALOR DELS PRODUCTES REBUTS EN ESPÈCIE</b>		
<b>5. ALTRES DEDUCCIONS</b>		
<b>B. TOTAL A DEDUIR</b>		<b>849,70 €</b>
<b>LÍQUID TOTAL A PERCEBRE (A-B)</b>		<b>1.454,30 €</b>
		Caldes de Montbui, 31 de gener de de 2015
Signatura i segell de l'empresa		HO HE REBUT

<b>DETERMINACIÓ DE LES BASES DE COTITZACIÓ A LA SEGURETAT SOCIAL I CONCEPTES DE RECAPTACIÓ CONJUNTA I DE LA BASE SUBJECTA A RETENCIÓ DE L'IRPF</b>	
<b>1. Base de cotització per contingències comunes</b>	
Remuneració mensual	2.304,00 €
Prorrata per pagues extraordinàries	192,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.496,00 €</b>
<b>2. Base de cotització per contingències professionals (AT i MP) i conceptes de recaptació conjunta (atur, formació professional, fons de garantia salarial)</b>	
	2.496,00 €
<b>3. Base de cotització addicional per hores extraordinàries</b>	
	0,00 €
<b>4. Base subjecta a la retenció de l'IRPF</b>	
	2.304,00 €

# **ANNEX V**

## **ENTREVISTA DE TREBALL:**

Bon dia/tarda. Com ja sap, nosaltres som les propietàries de *Shape It* i és per això que li farem una entrevista per a saber si compleix alguns dels nostres requisits per a ser treballador/a de la nostra empresa.

Primer de tot, ens agradaria saber per què us veu interessar en els estudis que va escollir.

En segon lloc, quines funcions fèieu en les feines anteriors?

Recordeu alguna situació problemàtica en cap de les vostres feines anteriors?  
(*En cas afirmatiu*), com la veu resoldre?

Per què veu deixar l'última feina?

### **Entrant ara a l'àmbit personal:**

Quines són les vostres millors virtuts? I els vostres pitjors defectes?

Quina és la relació amb els vostres pares / germans / parella / amics?

Per què creieu que us hauríem de contractar i no a una altra persona?

Què espereu d'aquesta feina?

Teniu carnet de cotxe? (*En cas afirmatiu*) I cotxe particular?

És realment el factor econòmic el més important en la vostra decisió?

Moltes gràcies per concedir-nos aquesta entrevista i per qualsevol cosa ja el/la trucarem en quant tinguem una resposta. Adéu i que passi un bon dia!



# **ANNEX VI**

PESSIMISTA	ACTIU					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.693,78€	25,81%	1.593,07€	27,25%	-100,71€	-5,95%
Existències	591,90 €	9,02%	591,90 €	10,13%	0,00 €	0,00%
Disponibile	4.277,74 €	65,18%	3.660,94 €	62,62%	-616,80 €	-14,42%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42€</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.845,91€</b>	<b>100,00%</b>	<b>-717,51€</b>	<b>-20,36%</b>

PESSIMISTA	PN i PASSIU					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	5.419,25 €	82,57%	4.701,74 €	80,43%	-717,51 €	-13,24%
Passiu no corrent	0 ,00 €	0,00%	0 ,00 €	0,00%	0 ,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.144,17 €	17,43%	1.144,17 €	19,57%	0,00 €	0,00%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.845,91 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>-717,51 €</b>	<b>-13,24%</b>

PESSIMISTA	Actiu					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.593,07€	27,25%	1.492,36€	26,91%	-100,71€	-6,32%
Existències	591,90 €	10,13%	591,90 €	10,67%	0,00 €	0,00%
Disponibile	3.660,94 €	62,62%	3.461,65 €	62,42%	-199,29 €	-5,44%
<b>TOTALS</b>	<b>5.845,91€</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.545,91€</b>	<b>100,00%</b>	<b>-300,00€</b>	<b>-11,77%</b>

PESSIMISTA	PN i PASSIU					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	4.701,74 €	80,43%	4.401,74 €	79,37%	-300,00 €	-6,38%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.144,17 €	19,57%	1.144,17 €	20,63%	0,00 €	0,00%
<b>TOTALS</b>	<b>5.845,91 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.545,91 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>-300,00 €</b>	<b>-6,38%</b>

PESSIMISTA	ACTIU					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.492,36€	26,91%	1.391,65€	25,09%	-100,71€	-6,75%
Existències	591,90 €	10,67%	591,90 €	10,67%	0,00 €	0,00%
Disponible	3.461,65 €	62,42%	3.562,36 €	64,23%	100,71 €	2,91%
<b>TOTALS</b>	<b>5.545,91€</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.545,91€</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00€</b>	<b>-3,84%</b>

PESSIMISTA	PN i PASSIU					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	4.401,74 €	79,37%	4.401,74 €	79,37%	0,00 €	0,00%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.144,17 €	20,63%	1.144,17 €	20,63%	0,00 €	0,00%
<b>TOTALS</b>	<b>5.545,91 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.545,91 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00%</b>

NORMAL	Actiu					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.693,78€	25,81%	1.593,07€	18,41%	-100,71€	-5,95%
Existències	591,90 €	9,02%	591,90 €	6,84%	0,00 €	0,00%
Disponible	4.277,74 €	65,18%	6.466,28 €	74,74%	2.188,54 €	51,16%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42€</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.651,25€</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.087,83€</b>	<b>45,22%</b>

NORMAL	PN i PASSIU					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	5.419,25 €	82,57%	6.834,94 €	79,01%	1.415,69 €	26,12%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.144,17 €	17,43%	1.816,31 €	20,99%	672,14 €	58,74%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.651,25 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.087,83 €</b>	<b>84,87%</b>

NORMAL	Actiu					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.593,07€	18,41%	1.858,74€	11,11%	265,67€	16,68%
Existències	591,90 €	6,84%	1.183,80 €	7,07%	591,90 €	100,00%
Disponible	6.466,28 €	74,74%	13.691,94 €	81,82%	7.225,66 €	111,74%
<b>TOTALS</b>	<b>8.651,25€</b>	<b>100,00%</b>	<b>16.734,48€</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.083,23€</b>	<b>228,42%</b>

NORMAL	PN i PASSIU					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	6.834,94 €	79,01%	11.517,50 €	68,82%	4.682,55 €	68,51%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.816,31 €	20,99%	5.216,98 €	31,18%	3.400,68 €	187,23%
<b>TOTALS</b>	<b>8.651,25 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>16.734,48 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.083,23 €</b>	<b>255,74%</b>

NORMAL	Actiu					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.858,74€	11,11%	2.083,71€	9,41%	224,96€	12,10%
Existències	1.183,80 €	7,07%	1.775,70 €	8,02%	591,90 €	50,00%
Disponible	13.691,94 €	81,82%	18.293,07 €	82,58%	4.601,13 €	33,60%
<b>TOTALS</b>	<b>16.734,48€</b>	<b>100,00%</b>	<b>22.152,48€</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.417,99€</b>	<b>95,71%</b>

NORMAL	PN i PASSIU					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	11.517,50 €	68,82%	16.470,05 €	74,35%	4.952,55 €	43,00%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	5.216,98 €	31,18%	5.682,42 €	25,65%	465,44 €	8,92%
<b>TOTALS</b>	<b>16.734,48 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>22.152,47 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.417,99 €</b>	<b>51,92%</b>

OPTIMISTA	Actiu					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.693,78€	25,81%	1.959,45€	11,64%	265,67€	15,69%
Existències	591,90 €	9,02%	1.183,80 €	7,03%	591,90 €	100,00%
Disponible	4.277,74 €	65,18%	13.691,23 €	81,33%	9.413,49 €	220,06%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42€</b>	<b>100,00%</b>	<b>16.834,48€</b>	<b>100,00%</b>	<b>10.271,06€</b>	<b>335,74%</b>

OPTIMISTA	PN i PASSIU					
	2015	%	2016	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	5.419,25 €	82,57%	11.587,50 €	68,83%	6.168,24 €	113,82%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	1.144,17 €	17,43%	5.246,98 €	31,17%	4.102,82 €	358,59%
<b>TOTALS</b>	<b>6.563,42 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>16.834,48 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>10.271,06 €</b>	<b>472,41%</b>

OPTIMISTA	Actiu					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	1.959,45€	11,64%	2.550,80€	8,81%	591,34€	30,18%
Existències	1.183,80 €	7,03%	2.367,60 €	8,18%	1.183,80 €	100,00%
Disponible	13.691,23 €	81,33%	24.034,68 €	83,01%	10.343,45 €	75,55%
<b>TOTALS</b>	<b>16.834,48€</b>	<b>100,00%</b>	<b>28.953,08€</b>	<b>100,00%</b>	<b>12.118,59€</b>	<b>205,73%</b>

OPTIMISTA	PN i PASSIU					
	2016	%	2017	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	11.587,50 €	68,83%	21.352,61 €	73,75%	9.765,11 €	84,27%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	5.246,98 €	31,17%	7.600,48 €	26,25%	2.353,49 €	44,85%
<b>TOTALS</b>	<b>16.834,48 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>28.953,08 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>12.118,60 €</b>	<b>129,13%</b>

OPTIMISTA	Actiu					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Immobilitzat	2.550,80€	8,81%	3.060,72€	6,55%	509,93€	19,99%
Existències	2.367,60 €	8,18%	3.551,40 €	7,60%	1.183,80 €	50,00%
Disponible	24.034,68 €	83,01%	40.090,04 €	85,84%	16.055,36 €	66,80%
<b>TOTALS</b>	<b>28.953,08€</b>	<b>100,00%</b>	<b>46.702,16€</b>	<b>100,00%</b>	<b>17.749,09€</b>	<b>136,79%</b>

OPTIMISTA	PN i PASSIU					
	2017	%	2018	%	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
Recursos propis	21.352,61 €	73,75%	30.907,71 €	66,18%	9.555,11 €	44,75%
Passiu no corrent	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
Passiu corrent	7.600,48 €	26,25%	15.794,45 €	33,82%	8.193,97 €	107,81%
<b>TOTALS</b>	<b>28.953,08 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>46.702,16 €</b>	<b>100,00%</b>	<b>17.749,08 €</b>	<b>152,56%</b>

<b>PESSIMISTA</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	23.040,00 €	100,00%	23.040,00 €	100,00%	0,00 €	0,00%
• Despeses d'explotació	20.461,64 €	88,81%	20.461,64 €	88,81%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• I.S.	773,51 €	3,36%	773,51 €	3,36%	0,00 €	0,00%
• Benefici net	1.804,85 €	7,83%	1.804,85 €	7,83%	0,00 €	0,00%

<b>PESSIMISTA</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	23.040,00 €	100,00%	23.040,00 €	100,00%	0,00 €	0,00%
• Despeses d'explotació	20.461,64 €	88,81%	20.461,64 €	88,81%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• I.S.	773,51 €	3,36%	773,51 €	3,36%	0,00 €	0,00%
• Benefici net	1.804,85 €	7,83%	1.804,85 €	7,83%	0,00 €	0,00%

<b>PESSIMISTA</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	23.040,00 €	100,00%	23.040,00 €	100,00%	0,00 €	0,00%
• Despeses d'explotació	20.461,64 €	88,81%	20.461,64 €	88,81%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	2.578,36 €	11,19%	0,00 €	0,00%
• I.S.	773,51 €	3,36%	773,51 €	3,36%	0,00 €	0,00%
• Benefici net	1.804,85 €	7,83%	1.804,85 €	7,83%	0,00 €	0,00%

<b>NORMAL</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	23.040,00 €	100,00%	46.080,00 €	100,00%	23.040,00 €	100,00%
• Despeses d'explotació	20.461,64 €	88,81%	40.025,64 €	86,86%	19.564,00 €	-1,95%
• BAII	2.578,36 €	11,19%	6.054,36 €	13,14%	3.476,00 €	1,95%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	6.054,36 €	13,14%	3.476,00 €	1,95%
• I.S.	773,51 €	3,36%	1.816,31 €	3,94%	1.042,80 €	0,58%
• Benefici net	1.804,85 €	7,83%	4.238,05 €	9,20%	2.433,20 €	1,36%

<b>NORMAL</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	46.080,00 €	100,00%	92.160,00 €	100,00%	46.080,00 €	100,00%
• Despeses d'explotació	40.025,64 €	86,86%	79.712,12 €	86,49%	39.686,48 €	-0,37%
• BAII	6.054,36 €	13,14%	12.447,88 €	13,51%	6.393,52 €	0,37%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	6.054,36 €	13,14%	12.447,88 €	13,51%	6.393,52 €	0,37%
• I.S.	1.816,31 €	3,94%	3.734,36 €	4,05%	1.918,06 €	0,11%
• Benefici net	4.238,05 €	9,20%	8.713,52 €	9,45%	4.475,46 €	0,26%

<b>NORMAL</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>V. ABSOULTA</b>	<b>V. RELATIVA</b>
Ingressos d'explotació	92.160,00 €	100,00%	138.240,00 €	100,00%	46.080,00 €	50,00%
• Despeses d'explotació	79.712,12 €	86,49%	119.298,60 €	86,30%	39.586,48 €	-0,20%
• BAII	12.447,88 €	13,51%	18.941,40 €	13,70%	6.493,52 €	0,20%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	12.447,88 €	13,51%	18.941,40 €	13,70%	6.493,52 €	0,20%
• I.S.	3.734,36 €	4,05%	5.682,42 €	4,11%	1.948,06 €	0,06%
• Benefici net	8.713,52 €	9,45%	13.258,98 €	9,59%	4.545,46 €	0,14%



OPTIMISTA	2015	%	2016	%	V. ABSOULTA	V. RELATIVA
Ingressos d'explotació	23.040,00 €	100,00%	92.160,00 €	100,00%	69.120,00 €	300,00%
• Despeses d'explotació	20.461,64 €	88,81%	79.612,12 €	86,38%	59.150,48 €	-2,42%
• BAII	2.578,36 €	11,19%	12.547,88 €	13,62%	9.969,52 €	2,42%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	2.578,36 €	11,19%	12.547,88 €	13,62%	9.969,52 €	2,42%
• I.S.	773,51 €	3,36%	3.764,36 €	4,08%	2.990,86 €	0,73%
• Benefici net	1.804,85 €	7,83%	8.783,52 €	9,53%	6.978,66 €	1,70%

OPTIMISTA	2016	%	2017	%	V. ABSOULTA	V. RELATIVA
Ingressos d'explotació	92.160,00 €	100,00%	184.320,00 €	100,00%	92.160,00 €	100,00%
• Despeses d'explotació	79.612,12 €	86,38%	158.985,08 €	86,25%	79.372,96 €	-0,13%
• BAII	12.547,88 €	13,62%	25.334,92 €	13,75%	12.787,04 €	0,13%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	12.547,88 €	13,62%	25.334,92 €	13,75%	12.787,04 €	0,13%
• I.S.	3.764,36 €	4,08%	7.600,48 €	4,12%	3.836,11 €	0,04%
• Benefici net	8.783,52 €	9,53%	17.734,45 €	9,62%	8.950,93 €	0,09%

OPTIMISTA	2017	%	2018	%	V. ABSOULTA	V. RELATIVA
Ingressos d'explotació	184.320,00 €	100,00%	276.480,00 €	100,00%	92.160,00 €	50,00%
• Despeses d'explotació	158.985,08 €	86,25%	238.658,04 €	86,32%	79.672,96 €	0,07%
• BAII	25.334,92 €	13,75%	37.821,96 €	13,68%	12.487,04 €	-0,07%
• R. Financer	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%	0,00 €	0,00%
• BAI	25.334,92 €	13,75%	37.821,96 €	13,68%	12.487,04 €	-0,07%
• I.S.	7.600,48 €	4,12%	11.346,59 €	4,10%	3.746,11 €	-0,02%
• Benefici net	17.734,45 €	9,62%	26.475,37 €	9,58%	8.740,93 €	-0,05%

<b>PESSIMISTA</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Rendibilitat econòmica	39,28	44,11	46,49	46,49
Marge	11,19	11,19	11,19	11,19
Rotació	351,04	394,12	415,44	415,44
Rendibilitat financera	33,30	38,39	41,00	41,00
Palanquejament	1,21	1,24	1,26	1,26

<b>NORMAL</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Rendibilitat econòmica	39,28	69,98	74,38	85,50
Marge	11,19	13,14	13,51	13,70
Rotació	351,04	532,64	550,72	624,04
Rendibilitat financera	33,30	62,01	75,65	80,50
Palanquejament	1,21	1,27	1,45	1,35

<b>OPTIMISTA</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Rendibilitat econòmica	39,28	74,54	87,50	80,99
Marge	11,19	13,62	13,75	13,68
Rotació	351,04	547,45	636,62	592,01
Rendibilitat financera	33,30	75,80	83,06	85,66
Palanquejament	1,21	1,45	1,63	1,51

# **ANNEX VII**

**PESSIMISTA**

Ràtios	2015	2016	2017	2018	Interpretació
<b>Disponibilitat</b>	3,74	3,20	3,03	3,11	El nivell òptim de disponibilitat hauria de ser superior a 0,3. Tot i estar en un escenari pessimista el resultat és molt alt perquè l'empresa no te gaire deute. Podríem augmentar la rendibilitat endeutant-nos més.
<b>Tresoreria</b>	3,74	3,20	3,03	3,11	L'empresa també supera l'òptim de tresoreria (1). El resultat és el mateix que el de disponibilitat perquè els clients no deixen a deure. No hi ha risc de fer fallida però perdem rendibilitat.
<b>Liquiditat</b>	4,26	3,72	3,54	3,63	L'empresa és molt líquida i pot fer front a tots els deutes a curt termini.
<b>Fons de maniobra</b>	3.725,47	3.108,67	2.909,38	3.010,09	Està per sobre de l'òptim de liquiditat (1,5) ja que <i>Shape It</i> pot funcionar sense haver de fer una gran inversió en immobilitzat.
<b>Solvència</b>	5,74	5,11	4,85	4,85	L'empresa no té deutes a llarg termini i per tant presenta una molt bona garantia a tercers, ja que es situa molt per sobre del resultat òptim (1).
<b>Endeutament</b>	17,43%	19,57%	20,63%	20,63%	Aquesta ràtio mostra el nivell d'endeutament que té l'empresa. En el cas de <i>Shape It</i> representa un percentatge molt baix respecte el total.
<b>Estructura deute</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	Tot el deute de <i>Shape It</i> és a curt termini. Normalment és preferible que la majoria del deute sigui a llarg termini, però no creiem que sigui el millor per al nostre negoci, ja que els deutes que hem de pagar els podem fer font amb el que cobrem.

**NORMAL**

<b>Ràtios</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Interpretació</b>
<b>Disponibilitat</b>	3,74	3,56	2,62	3,22	El nivell òptim de disponibilitat hauria de ser superior a 0,3; i ho supera tots els anys. <i>Shape It</i> té molts diners al banc i poques inversions, cosa que fa que sigui una empresa molt líquida.
<b>Tresoreria</b>	3,74	3,56	2,62	3,22	L'empresa també supera l'òptim de tresoreria (1). El resultat és el mateix que el de disponibilitat perquè els clients no deixen a deure. No hi ha risc de fer fallida però perdem rendibilitat.
<b>Liquiditat</b>	4,26	3,89	2,85	3,53	L'empresa és molt líquida i pot fer front a tots els deutes a curt termini.
<b>Fons de maniobra</b>	3.725,47	5.241,87	9.658,76	14.386,35	Està molt per sobre de l'òptim de liquiditat (1,5) ja que <i>Shape It</i> pot funcionar sense haver de fer una gran inversió en immobilitzat.
<b>Solvència</b>	5,74	4,76	3,21	3,90	L'empresa no té deutes a llarg termini ni deutes molt cars a curt termini, per tant presenta una molt bona garantia a tercers, ja que es situa molt per sobre del resultat òptim (1).
<b>Endeutament</b>	17,43%	20,99%	31,18%	25,65%	Aquesta ràtio mostra el nivell d'endeutament que té l'empresa. En el cas de <i>Shape It</i> representa un percentatge molt baix respecte el total, tot i que a mesura que passa el temps, com que contractem a més entrenadors i tenim més beneficis, els deutes són més llargs..
<b>Estructura deute</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	Tot el deute de <i>Shape It</i> és a curt termini. Normalment és preferible que la majoria del deute sigui a llarg termini, però no creiem que sigui el millor per al nostre negoci, ja que els deutes que hem de pagar els podem fer font amb el que cobrem.

## OPTIMISTA

Ràtios	2015	2016	2017	2018	Interpretació
<b>Disponibilitat</b>	3,74	2,61	3,16	2,54	El nivell òptim de disponibilitat hauria de ser superior a 0,3; i ho supera tots els anys. <i>Shape It</i> té molts diners al banc i poques inversions, cosa que fa que sigui una empresa molt líquida. Amb els anys baixa perquè els deutes a curt termini, que van relacionats amb els beneficis i el sou dels treballadors es més alt.
<b>Tresoreria</b>	3,74	2,61	3,16	2,54	L'empresa també supera l'òptim de tresoreria (1). El resultat és el mateix que el de disponibilitat perquè els clients no deixen a deure. No hi ha risc de fer fallida però perdem rendibilitat.
<b>Liquiditat</b>	4,26	2,83	3,47	2,76	L'empresa és molt líquida i pot fer front a tots els deutes a curt termini.
<b>Fons de maniobra</b>	3.725,47	9.628,05	18.801,80	27.846,99	Està molt per sobre de l'òptim de liquiditat (1,5) ja que <i>Shape It</i> pot funcionar sense haver de fer una gran inversió en immobilitzat.
<b>Solvència</b>	5,74	3,21	3,81	2,96	L'empresa no té deutes a llarg termini ni deutes molt cars a curt termini, per tant presenta una molt bona garantia a tercers, ja que es situa molt per sobre del resultat òptim (1).
<b>Endeutament</b>	17,43%	31,17%	26,25%	33,82%	Aquesta ràtio mostra el nivell d'endeutament que té l'empresa. En el cas de <i>Shape It</i> representa un percentatge molt baix respecte el total, tot i que a mesura que passa el temps, com que contractem a més entrenadors i tenim més beneficis, els deutes són més llargs..
<b>Estructura deute</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	Tot el deute de <i>Shape It</i> és a curt termini. Normalment és preferible que la majoria del deute sigui a llarg termini, però no creiem que sigui el millor per al nostre negoci, ja que els deutes que hem de pagar els podem fer font amb el que cobrem.

# **ANNEX VIII**

## BALANÇ DE SITUACIÓ 2015

ACTIU	PASSIU																																																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;"><b>1.693,78€</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">906,38 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">407,09 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-100,71 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>4.869,64 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Existències</td> <td style="text-align: right;">591,90 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">591,90 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">4.277,74 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">4.277,74 €</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><b>6.563,42 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.693,78€</b>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€	Immobilitzat material	906,38 €	EPI	600,00 €	Material esportiu	407,09 €	AAIM	-100,71 €	Inversions immobiliàries	0,00€	Inversions financeres	0,00€	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.869,64 €</b>	Existències	591,90 €	Material esportiu	591,90 €	Realitzable	0,00 €	Disponible	4.277,74 €	Bancs	4.277,74 €	<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>6.563,42 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;"><b>5.419,25 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves legals</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Aportacions socis</td> <td style="text-align: right;">3.012,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">1.804,85 €</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>0,00 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black; padding-top: 10px;"><b>1.144,17 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost de societats</td> <td style="text-align: right;">773,51 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">370,66 €</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><b>TOTAL PASSIU</b></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black; border-bottom: 3px double black;"><b>6.563,42 €</b></td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>5.419,25 €</b>	Reserves legals	602,40 €	Aportacions socis	3.012,00 €	Resultat exercici	1.804,85 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>	SS creditora per impost de societats	773,51 €	SS creditora per impost	370,66 €	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>6.563,42 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.693,78€</b>																																																								
Immobilitzat intangible	787,40€																																																								
Drets pàgina web	149,00€																																																								
Drets logo i marca	138,40€																																																								
Logo	100,00 €																																																								
Programes informàtics	400€																																																								
Immobilitzat material	906,38 €																																																								
EPI	600,00 €																																																								
Material esportiu	407,09 €																																																								
AAIM	-100,71 €																																																								
Inversions immobiliàries	0,00€																																																								
Inversions financeres	0,00€																																																								
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.869,64 €</b>																																																								
Existències	591,90 €																																																								
Material esportiu	591,90 €																																																								
Realitzable	0,00 €																																																								
Disponible	4.277,74 €																																																								
Bancs	4.277,74 €																																																								
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>6.563,42 €</b>																																																								
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>5.419,25 €</b>																																																								
Reserves legals	602,40 €																																																								
Aportacions socis	3.012,00 €																																																								
Resultat exercici	1.804,85 €																																																								
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>																																																								
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>																																																								
SS creditora per impost de societats	773,51 €																																																								
SS creditora per impost	370,66 €																																																								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>6.563,42 €</b>																																																								



## BALANÇ DE SITUACIÓ 2016 (pessimista)

ACTIU	PASSIU																																																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>1.593,07€</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Immobilitzat intangible</u></td> <td style="text-align: right;"><u>787,40€</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Immobilitzat material</u></td> <td style="text-align: right;"><u>805,67 €</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">407,09 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-201,42 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Inversions immobiliàries</u></td> <td style="text-align: right;"><u>0,00€</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Inversions financeres</u></td> <td style="text-align: right;"><u>0,00€</u></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>4.252,84 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Existències</u></td> <td style="text-align: right;"><u>591,90 €</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">591,90 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Realitzable</u></td> <td style="text-align: right;"><u>0,00 €</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;"><u>Disponible</u></td> <td style="text-align: right;"><u>3.660,94 €</u></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">3.660,94 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>5.845,91 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.593,07€</b>	<u>Immobilitzat intangible</u>	<u>787,40€</u>	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€	<u>Immobilitzat material</u>	<u>805,67 €</u>	EPI	600,00 €	Material esportiu	407,09 €	AAIM	-201,42 €	<u>Inversions immobiliàries</u>	<u>0,00€</u>	<u>Inversions financeres</u>	<u>0,00€</u>	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.252,84 €</b>	<u>Existències</u>	<u>591,90 €</u>	Material esportiu	591,90 €	<u>Realitzable</u>	<u>0,00 €</u>	<u>Disponible</u>	<u>3.660,94 €</u>	Bancs	3.660,94 €	<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>5.845,91 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>4.701,74 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Capital</td> <td style="text-align: right;">2.294,49 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">1.804,85 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>0,00 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>1.144,17 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost de societats</td> <td style="text-align: right;">773,51 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">370,66 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>TOTAL PASSIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>5.845,91 €</b></td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>4.701,74 €</b>	Reserves	602,40 €	Capital	2.294,49 €	Resultat exercici	1.804,85 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>	SS creditora per impost de societats	773,51 €	SS creditora per impost	370,66 €	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>5.845,91 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.593,07€</b>																																																								
<u>Immobilitzat intangible</u>	<u>787,40€</u>																																																								
Drets pàgina web	149,00€																																																								
Drets logo i marca	138,40€																																																								
Logo	100,00 €																																																								
Programes informàtics	400€																																																								
<u>Immobilitzat material</u>	<u>805,67 €</u>																																																								
EPI	600,00 €																																																								
Material esportiu	407,09 €																																																								
AAIM	-201,42 €																																																								
<u>Inversions immobiliàries</u>	<u>0,00€</u>																																																								
<u>Inversions financeres</u>	<u>0,00€</u>																																																								
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.252,84 €</b>																																																								
<u>Existències</u>	<u>591,90 €</u>																																																								
Material esportiu	591,90 €																																																								
<u>Realitzable</u>	<u>0,00 €</u>																																																								
<u>Disponible</u>	<u>3.660,94 €</u>																																																								
Bancs	3.660,94 €																																																								
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>5.845,91 €</b>																																																								
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>4.701,74 €</b>																																																								
Reserves	602,40 €																																																								
Capital	2.294,49 €																																																								
Resultat exercici	1.804,85 €																																																								
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>																																																								
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>																																																								
SS creditora per impost de societats	773,51 €																																																								
SS creditora per impost	370,66 €																																																								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>5.845,91 €</b>																																																								

## BALANÇ DE SITUACIÓ 2017 (pessimista)

ACTIU	PASSIU																																																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>1.492,36€</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">704,96 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">407,09 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-302,13 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>4.053,55 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Existències</td> <td style="text-align: right;">591,90 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">591,90 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">3.461,65 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">3.461,65 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>5.545,91 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.492,36€</b>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€	Immobilitzat material	704,96 €	EPI	600,00 €	Material esportiu	407,09 €	AAIM	-302,13 €	Inversions immobiliàries	0,00€	Inversions financeres	0,00€	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.053,55 €</b>	Existències	591,90 €	Material esportiu	591,90 €	Realitzable	0,00 €	Disponible	3.461,65 €	Bancs	3.461,65 €	<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>5.545,91 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>4.401,74 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Capital</td> <td style="text-align: right;">1.994,49 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">1.804,85 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>0,00 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>1.144,17 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost de societats</td> <td style="text-align: right;">773,51 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">370,66 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"><b>TOTAL PASSIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>5.545,91 €</b></td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>4.401,74 €</b>	Reserves	602,40 €	Capital	1.994,49 €	Resultat exercici	1.804,85 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>	SS creditora per impost de societats	773,51 €	SS creditora per impost	370,66 €	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>5.545,91 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.492,36€</b>																																																								
Immobilitzat intangible	787,40€																																																								
Drets pàgina web	149,00€																																																								
Drets logo i marca	138,40€																																																								
Logo	100,00 €																																																								
Programes informàtics	400€																																																								
Immobilitzat material	704,96 €																																																								
EPI	600,00 €																																																								
Material esportiu	407,09 €																																																								
AAIM	-302,13 €																																																								
Inversions immobiliàries	0,00€																																																								
Inversions financeres	0,00€																																																								
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.053,55 €</b>																																																								
Existències	591,90 €																																																								
Material esportiu	591,90 €																																																								
Realitzable	0,00 €																																																								
Disponible	3.461,65 €																																																								
Bancs	3.461,65 €																																																								
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>5.545,91 €</b>																																																								
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>4.401,74 €</b>																																																								
Reserves	602,40 €																																																								
Capital	1.994,49 €																																																								
Resultat exercici	1.804,85 €																																																								
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>																																																								
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>																																																								
SS creditora per impost de societats	773,51 €																																																								
SS creditora per impost	370,66 €																																																								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>5.545,91 €</b>																																																								

**BALANÇ DE SITUACIÓ 2018 (pessimista)**

ACTIU		PASSIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b> 1.391,65€		<b>PATRIMONI NET</b> 4.401,74 €	
Immobilitzat intangible	787,40€	Reserves legals	602,40 €
Drets pàgina web	149,00€	Resultat exercici	1.804,85 €
Drets logo i marca	138,40€	Capital	1.994,49 €
Logo	100,00 €		
Programes informàtics	400€		
Immobilitzat material	604,25 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>
EPI	600,00 €		
Material esportiu	407,09 €	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>1.144,17 €</b>
AAIM	-402,84 €	SS creditora per impost de societats	773,51 €
Inversions immobiliàries	0,00€	SS creditora per impost	370,66 €
Inversions financeres	0,00€		
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>4.154,26 €</b>		
Existències	591,90 €		
Material esportiu	591,90 €		
Realitzable	0,00 €		
Disponible	3.562,36 €		
Bancs	3.562,36 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>5.545,91 €</b>	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>5.545,91 €</b>

BALANÇ DE SITUACIÓ 2016 (normal)

ACTIU		PASSIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b> 1.593,07€		<b>PATRIMONI NET</b> 6.834,94 €	
Immobilitzat intangible	787,40€	Reserves legals	602,40 €
Drets pàgina web	149,00€	Capital	1.994,49 €
Drets logo i marca	138,40€	Resultat exercici	4.238,05 €
Logo	100,00 €		
Programes informàtics	400€		
Immobilitzat material	805,67 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b> 0,00 €	
EPI	600,00 €	<b>PASSIU CORRENT</b> 1.816,31 €	
Material esportiu	407,09 €	SS creditora per impost de societats	1.816,31 €
AAIM	-201,42 €	SS creditora per impost	741,31 €
Inversions immobiliàries	0,00€		
Inversions financeres	0,00€		
<b>ACTIU CORRENT</b> 7.058,18 €			
Existències	591,90 €		
Material esportiu	591,90 €		
Realitzable	0,00 €		
Disponible	6.466,28 €		
Bancs	6.466,28 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>8.651,25 €</b>	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>8.651,25 €</b>

BALANÇ DE SITUACIÓ 2017 (normal)

ACTIU		PASSIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b> 1.858,74€		<b>PATRIMONI NET</b> 11.517,50 €	
Immobilitzat intangible	787,40€	Reserves legals	602,40 €
Drets pàgina web	149,00€	Capital	2.201,58 €
Drets logo i marca	138,40€	Resultat exercici	8.713,52 €
Logo	100,00 €		
Programes informàtics	400€		
	2.201,58€		
Immobilitzat material	1.071,34 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b> 0,00 €	
EPI	600,00 €	<b>PASSIU CORRENT</b> 5.216,98 €	
Material esportiu	814,18 €	SS creditora per impost de societats	3.734,36 €
AAIM	-342,84 €	SS creditora per impost	1.482,62 €
Inversions immobiliàries	0,00€		
Inversions financeres	0,00€		
<b>ACTIU CORRENT</b> 14.875,74 €			
Existències	1.183,80 €		
Material esportiu	1.183,80 €		
Realitzable	0,00 €		
Disponible	13.691,94 €		
Bancs	13.691,94 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>16.734,48 €</b>	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>16.734,48 €</b>

BALANÇ DE SITUACIÓ 2018 (normal)

ACTIU		PASSIU	
<b>ACTIU NO CORRENT</b> 2.083,71€		<b>PATRIMONI NET</b> 16.470,05 €	
Immobilitzat intangible	787,40€	Reserves	602,40 €
Drets pàgina web	149,00€	Capital	2.608,67 €
Drets logo i marca	138,40€	Resultat exercici	13.258,98 €
Logo	100,00 €		
Programes informàtics	400€		
Immobilitzat material	1.296,31 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b> 0,00 €	
EPI	600,00 €	<b>PASSIU CORRENT</b> 5.682,42 €	
Material esportiu	1.221,27 €	SS creditora per impost de societats	5.682,42 €
AAIM	-524,96 €	SS creditora per impost	2.223,93 €
Inversions immobiliàries	0,00€		
Inversions financeres	0,00€		
<b>ACTIU CORRENT</b> 20.068,77 €			
Existències	1.775,70 €		
Material esportiu	1.775,70 €		
Realitzable	0,00 €		
Disponible	18.293,07 €		
Bancs	18.293,07 €		
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>22.152,48 €</b>	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>22.152,47 €</b>

## BALANÇ DE SITUACIÓ 2016 (optimista)

ACTIU	PASSIU																																																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>1.959,45€</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">1.172,05 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">814,18 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-242,13 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>14.875,03 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Existències</td> <td style="text-align: right;">1.183,80 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">1.183,80 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">13.691,23 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">13.691,23 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>16.834,48 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.959,45€</b>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€	Immobilitzat material	1.172,05 €	EPI	600,00 €	Material esportiu	814,18 €	AAIM	-242,13 €	Inversions immobiliàries	0,00€	Inversions financeres	0,00€	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>14.875,03 €</b>	Existències	1.183,80 €	Material esportiu	1.183,80 €	Realitzable	0,00 €	Disponible	13.691,23 €	Bancs	13.691,23 €	<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>16.834,48 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right;"><b>11.587,50 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves legals</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Capital</td> <td style="text-align: right;">2.201,58 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">8.783,52 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>0,00 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>5.246,98 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost de societats</td> <td style="text-align: right;">3.764,36 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">1.482,62 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>TOTAL PASSIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>16.834,48 €</b></td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>11.587,50 €</b>	Reserves legals	602,40 €	Capital	2.201,58 €	Resultat exercici	8.783,52 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>5.246,98 €</b>	SS creditora per impost de societats	3.764,36 €	SS creditora per impost	1.482,62 €	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>16.834,48 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>1.959,45€</b>																																																								
Immobilitzat intangible	787,40€																																																								
Drets pàgina web	149,00€																																																								
Drets logo i marca	138,40€																																																								
Logo	100,00 €																																																								
Programes informàtics	400€																																																								
Immobilitzat material	1.172,05 €																																																								
EPI	600,00 €																																																								
Material esportiu	814,18 €																																																								
AAIM	-242,13 €																																																								
Inversions immobiliàries	0,00€																																																								
Inversions financeres	0,00€																																																								
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>14.875,03 €</b>																																																								
Existències	1.183,80 €																																																								
Material esportiu	1.183,80 €																																																								
Realitzable	0,00 €																																																								
Disponible	13.691,23 €																																																								
Bancs	13.691,23 €																																																								
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>16.834,48 €</b>																																																								
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>11.587,50 €</b>																																																								
Reserves legals	602,40 €																																																								
Capital	2.201,58 €																																																								
Resultat exercici	8.783,52 €																																																								
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>																																																								
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>5.246,98 €</b>																																																								
SS creditora per impost de societats	3.764,36 €																																																								
SS creditora per impost	1.482,62 €																																																								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>16.834,48 €</b>																																																								

## BALANÇ DE SITUACIÓ 2017 (optimista)

ACTIU	PASSIU																																																								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>2.550,80€</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">1.763,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">1.628,36 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-464,96 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>26.402,28 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Existències</td> <td style="text-align: right;">2.367,60 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">2.367,60 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">24.034,68 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">24.034,68 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>28.953,08 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>2.550,80€</b>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€	Immobilitzat material	1.763,40 €	EPI	600,00 €	Material esportiu	1.628,36 €	AAIM	-464,96 €	Inversions immobiliàries	0,00€	Inversions financeres	0,00€	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>26.402,28 €</b>	Existències	2.367,60 €	Material esportiu	2.367,60 €	Realitzable	0,00 €	Disponible	24.034,68 €	Bancs	24.034,68 €	<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>28.953,08 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right;"><b>21.352,61 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves legals</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Capital</td> <td style="text-align: right;">3.015,76 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">17.734,45 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>0,00 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>7.600,48 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost de societats</td> <td style="text-align: right;">7.600,48 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">2.965,24 €</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>TOTAL PASSIU</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black; padding: 5px;"><b>28.953,08 €</b></td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>21.352,61 €</b>	Reserves legals	602,40 €	Capital	3.015,76 €	Resultat exercici	17.734,45 €	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>7.600,48 €</b>	SS creditora per impost de societats	7.600,48 €	SS creditora per impost	2.965,24 €	<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>28.953,08 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>2.550,80€</b>																																																								
Immobilitzat intangible	787,40€																																																								
Drets pàgina web	149,00€																																																								
Drets logo i marca	138,40€																																																								
Logo	100,00 €																																																								
Programes informàtics	400€																																																								
Immobilitzat material	1.763,40 €																																																								
EPI	600,00 €																																																								
Material esportiu	1.628,36 €																																																								
AAIM	-464,96 €																																																								
Inversions immobiliàries	0,00€																																																								
Inversions financeres	0,00€																																																								
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>26.402,28 €</b>																																																								
Existències	2.367,60 €																																																								
Material esportiu	2.367,60 €																																																								
Realitzable	0,00 €																																																								
Disponible	24.034,68 €																																																								
Bancs	24.034,68 €																																																								
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>28.953,08 €</b>																																																								
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>21.352,61 €</b>																																																								
Reserves legals	602,40 €																																																								
Capital	3.015,76 €																																																								
Resultat exercici	17.734,45 €																																																								
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>																																																								
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>7.600,48 €</b>																																																								
SS creditora per impost de societats	7.600,48 €																																																								
SS creditora per impost	2.965,24 €																																																								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>28.953,08 €</b>																																																								



## BALANÇ DE SITUACIÓ 2018 (optimista)

ACTIU	PASSIU																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>3.060,72€</b></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">2.273,32</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">2.442,54</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-769,22 €</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>43.641,44 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;"><b>TOTAL ACTIU</b></td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;"><b>46.702,16 €</b></td> </tr> </table>	<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>3.060,72€</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> </table>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">2.273,32</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">2.442,54</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-769,22 €</td> </tr> </table>	Immobilitzat material	2.273,32	EPI	600,00 €	Material esportiu	2.442,54	AAIM	-769,22 €		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table>	Inversions immobiliàries	0,00€		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table>	Inversions financeres	0,00€		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>43.641,44 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>43.641,44 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table>	Existències	3.551,40	Material esportiu	3.551,40		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table>	Realitzable	0,00 €		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table>	Disponible	40.090,0	Bancs	40.090,0			<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>46.702,16 €</b>
<b>ACTIU NO CORRENT</b>	<b>3.060,72€</b>																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat intangible</td> <td style="text-align: right;">787,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets pàgina web</td> <td style="text-align: right;">149,00€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Drets logo i marca</td> <td style="text-align: right;">138,40€</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Logo</td> <td style="text-align: right;">100,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Programes informàtics</td> <td style="text-align: right;">400€</td> </tr> </table>	Immobilitzat intangible	787,40€	Drets pàgina web	149,00€	Drets logo i marca	138,40€	Logo	100,00 €	Programes informàtics	400€																																												
Immobilitzat intangible	787,40€																																																					
Drets pàgina web	149,00€																																																					
Drets logo i marca	138,40€																																																					
Logo	100,00 €																																																					
Programes informàtics	400€																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Immobilitzat material</td> <td style="text-align: right;">2.273,32</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">EPI</td> <td style="text-align: right;">600,00 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">2.442,54</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">AAIM</td> <td style="text-align: right;">-769,22 €</td> </tr> </table>	Immobilitzat material	2.273,32	EPI	600,00 €	Material esportiu	2.442,54	AAIM	-769,22 €																																														
Immobilitzat material	2.273,32																																																					
EPI	600,00 €																																																					
Material esportiu	2.442,54																																																					
AAIM	-769,22 €																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions immobiliàries</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table>	Inversions immobiliàries	0,00€																																																				
Inversions immobiliàries	0,00€																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Inversions financeres</td> <td style="text-align: right;">0,00€</td> </tr> </table>	Inversions financeres	0,00€																																																				
Inversions financeres	0,00€																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>ACTIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>43.641,44 €</b></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>	<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>43.641,44 €</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table>	Existències	3.551,40	Material esportiu	3.551,40		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table>	Realitzable	0,00 €		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table>	Disponible	40.090,0	Bancs	40.090,0																																					
<b>ACTIU CORRENT</b>	<b>43.641,44 €</b>																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Existències</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Material esportiu</td> <td style="text-align: right;">3.551,40</td> </tr> </table>	Existències	3.551,40	Material esportiu	3.551,40																																																		
Existències	3.551,40																																																					
Material esportiu	3.551,40																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Realitzable</td> <td style="text-align: right;">0,00 €</td> </tr> </table>	Realitzable	0,00 €																																																				
Realitzable	0,00 €																																																					
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Disponible</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Bancs</td> <td style="text-align: right;">40.090,0</td> </tr> </table>	Disponible	40.090,0	Bancs	40.090,0																																																		
Disponible	40.090,0																																																					
Bancs	40.090,0																																																					
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>46.702,16 €</b>																																																					

<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PATRIMONI NET</b></td> <td style="text-align: right;"><b>30.907,71 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Reserves legals</td> <td style="text-align: right;">602,40 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Capital</td> <td style="text-align: right;">3.829,94 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Resultat exercici</td> <td style="text-align: right;">26.475,37 €</td> </tr> </table>	<b>PATRIMONI NET</b>	<b>30.907,71 €</b>	Reserves legals	602,40 €	Capital	3.829,94 €	Resultat exercici	26.475,37 €	
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>30.907,71 €</b>								
Reserves legals	602,40 €								
Capital	3.829,94 €								
Resultat exercici	26.475,37 €								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PASSIU NO CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>0,00 €</b></td> </tr> </table>	<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>							
<b>PASSIU NO CORRENT</b>	<b>0,00 €</b>								
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;"><b>PASSIU CORRENT</b></td> <td style="text-align: right;"><b>15.794,45 €</b></td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Org. SS creditora per IS</td> <td style="text-align: right;">11.346,59 €</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SS creditora per impost</td> <td style="text-align: right;">4.447,86 €</td> </tr> </table>	<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>15.794,45 €</b>	Org. SS creditora per IS	11.346,59 €	SS creditora per impost	4.447,86 €			
<b>PASSIU CORRENT</b>	<b>15.794,45 €</b>								
Org. SS creditora per IS	11.346,59 €								
SS creditora per impost	4.447,86 €								
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>46.702,16 €</b>								

# **ANNEX IX**





## PÈRDUES I GUANYS 2017 (pessimista)

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	23.040,00 €
------------------------	-------------

a) Import net xifra de negocis	23.040,00 €
Serveis professionals	23.040,00 €
b) Variació existències	0,00 €
c) Altres ingressos	0,00 €

DESPESES D'EXPLOTACIÓ	20.461,64 €
-----------------------	-------------

a) Proveïments	591,90 €
Material corrent	591,90 €
b) Personal	19.423,92 €
Sous i Salaris	14.976,00 €
Seguretat social a càrrec de l'empres	4.447,92 €
c) Amortització	100,71 €
Amortització immobilitzat material	100,71 €
d) Altres despeses	345,11 €
Cost pàgina web	149,04 €
Publicitat	59,80 €
Impostos	30,12 €
Assegurança	106,15 €


<b>A. BAI</b>	<b>2.578,36 €</b>
---------------	-------------------

INGRESSOS FINANCERS	0,00 €
---------------------	--------

DESPESES FINANCERES	0,00 €
---------------------	--------

<b>B. RESULTAT FINANCER</b>	<b>0,00 €</b>
-----------------------------	---------------

<b>C. BAI</b>	<b>2.578,36 €</b>
---------------	-------------------

IMPOST SOCIETATS	773,51 €
------------------	----------

<b>D. RESULTAT EXERCICI</b>	<b>1.804,85 €</b>
-----------------------------	-------------------

## PÈRDUES I GUANYS 2018 (pessimista)

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	23.040,00 €
------------------------	-------------

a) Import net xifra de negocis	23.040,00 €
Serveis professionals	23.040,00 €
b) Variació existències	0,00 €
c) Altres ingressos	0,00 €

DESPESES D'EXPLOTACIÓ	20.461,64 €
-----------------------	-------------

a) Proveïments	591,90 €
Material corrent	591,90 €
b) Personal	19.423,92 €
Sous i Salaris	14.976,00 €
Seguretat social a càrrec de l'empres	4.447,92 €
c) Amortització	100,71 €
Amortització immobilitzat material	100,71 €
d) Altres despeses	345,11 €
Cost pàgina web	149,04 €
Publicitat	59,80 €
Impostos	30,12 €
Assegurança	106,15 €


<b>A. BAI</b>	<b>2.578,36 €</b>
---------------	-------------------

INGRESSOS FINANCERS	0,00 €
---------------------	--------

DESPESES FINANCERES	0,00 €
---------------------	--------

<b>B. RESULTAT FINANCER</b>	<b>0,00 €</b>
-----------------------------	---------------

<b>C. BAI</b>	<b>2.578,36 €</b>
---------------	-------------------

IMPOST SOCIETATS	773,51 €
------------------	----------

<b>D. RESULTAT EXERCICI</b>	<b>1.804,85 €</b>
-----------------------------	-------------------









PÈRDUES I GUANYS 2016 (optimista)

INGRESSOS D'EXPLOTACIÓ	92.160,00 €
------------------------	-------------

a) Import net xifra de negocis	92.160,00 €
Serveis professionals	92.160,00 €
b) Variació existències	0,00 €
c) Altres ingressos	0,00 €

DESPESES D'EXPLOTACIÓ	79.612,12 €
-----------------------	-------------

a) Proveïments	1.183,80 €
Material corrent	1.183,80 €
b) Personal	77.695,44 €
Sous i Salaris	59.904,00 €
Seguretat social a càrrec de l'empres	17.791,44 €
c) Amortització	141,42 €
Amortització immobilitzat material	141,42 €
d) Altres despeses	591,46 €
Cost pàgina web	149,04 €
Publicitat	200,00 €
Impostos	30,12 €
Assegurança	212,30 €


<b>A. BAI</b>	<b>12.547,88 €</b>
---------------	--------------------

INGRESSOS FINANCERS	0,00 €
---------------------	--------

DESPESES FINANCERES	0,00 €
---------------------	--------

<b>B. RESULTAT FINANCER</b>	<b>0,00 €</b>
-----------------------------	---------------

<b>C. BAI</b>	<b>12.547,88 €</b>
---------------	--------------------

IMPOST SOCIETATS	3.764,36 €
------------------	------------

<b>D. RESULTAT EXERCIC</b>	<b>8.783,52 €</b>
----------------------------	-------------------





# **ANNEX X**

Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	total 2014	total 2015	total 2016	total 2017
Saldo inicial	0	-223,37	520,09	1263,55	2007,01	2750,47	3493,93	4237,39	4980,85	5724,31	6467,77	7211,23				
Serveis	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	23040	25344	27878,4	30666,24
<b>(1) Total cobraments</b>	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	1920	23040	25344	27878,4	30666,24
Despeses personals	1522,66	968	968	968	968	968	968	968	968	968	968	968	12170,66	10137,6	11151,36	12266,496
Lloguer web	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	12,47	149,64	164,604	181,0644	199,17084
Compra material	591,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	591,9	651,09	716,199	787,8189
Publicitat	4,98	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	59,8	662,78	729,058	801,9638	882,16018
Despeses generals	11,36	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	136,27	1510,33	1661,363	1827,4993	2010,2492
(2) Total pagaments	2143,37	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	1176,54	15085,31	13343,715	14678,086	16145,895
(1) - (2)Saldo període	-223,37	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	743,46	7954,69	12000,285	13200,313	14520,344
Excés/Dèficit caixa	-223,37	520,09	1263,55	2007,01	2750,47	3493,93	4237,39	4980,85	5724,31	6467,77	7211,23	7954,69				

ANY	D. Inicial*	%	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t	*Desemborsament inicial
<b>Flux de caixa</b>	4806,49		7954,69	12000,29	13200,31	14520,34	
<b>Amortització mensual</b>		14%	662,89	662,89	662,89	662,89	
<b>Amortització diària</b>		0,45%	21,79	21,79	21,79	21,79	

Cada mes s'amortitza un 14% del desemborsament inicial. Per tant, en 7 mesos i 8 dies tenim l'amortització totalment amortitzada

4640,23	166,26	174,35
662,89 * 7 mesos	4806,49 - 4640,23	21,79 * 8 dies

VAN	Desemborsament i	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t	
	4806,49	7954,69	12000,29	13200,31	14520,34	35.962,85

	Desemborsament i	1r (F1)	2n (F2)	3r	4t	
TIR	-4806,49	7954,69	12000,29	13200,31	14520,34	194,05%

# **ANNEX XI**

## NOTAS INFORMATIVAS

PROTECCIÓN DE DATOS.- A los efectos previstos en el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre (B.O.E. del 14-12-1999), de protección de datos de carácter personal, se le informa que los datos consignados en el presente modelo serán incorporados al Fichero General de Afiliación, regulado por la Orden de 27-07-1994. Respecto de los citados datos podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación, en los términos previstos en la indicada Ley Orgánica 15/1999.

### GENERALES

- El documento deberá cumplimentarse a máquina o con letras mayúsculas, sin enmiendas ni tachaduras.
- Los espacios sobre fondo gris deben cumplimentarse por la Administración de la Seguridad Social.

### INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR EL MODELO

#### ESPECÍFICAS

#### 1. DATOS DEL AFILIADO/A

- 1.1- Grado de Discapacidad.-** Si el trabajador/a es discapacitado/a, indíquese el grado de discapacidad.
- 1.2- Número del Documento Identificativo.-** Se reflejará el número del documento identificativo, si se trata de Tarjeta de Extranjero se anotará el Número de Identificación de Extranjero (N.I.E.).
- 1.3- Datos Telemáticos.-** La anotación de estos datos supone la aceptación de comunicaciones informativas de la Seguridad Social.

#### 2. DATOS RELATIVOS A LA SOLICITUD

- 2.1- Situación de Inactividad.-** Si la solicitud se formula para comunicar el inicio o la finalización de una situación de inactividad del trabajador dentro de una relación laboral, siempre que tal situación de inactividad comprenda un mes natural completo o más, se marcará con "X" el apartado que proceda. En el apartado FECHA DE ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS, se anotará, en el supuesto del inicio de la situación de inactividad, el primer día en el que el trabajador no realice actividad y, en el supuesto del fin de la situación de inactividad, el último día en el que el trabajador no realice actividad.
- 2.2- Causa de Alta, Baja o Variación de Datos.-** Si se trata de una solicitud de **Baja**, indicar la causa. En el supuesto de **Variación de Datos**, indicar brevemente la causa de la misma.

#### 3. DATOS DE LA EMPRESA SOLICITANTE

- 3.1- Régimen/Sistema Especial de Seguridad Social.-** Indicar el Régimen y, en su caso, el Sistema Especial en el que se encuadra al trabajador/a. Asimismo, se indicará si el trabajador pertenece a alguno de los siguientes colectivos: Representantes de Comercio, Artistas, Taurinos o Concierto de Asistencia Sanitaria. En el caso del Régimen Especial del Mar se indicará el grupo de cotización (I, IIA, IIB. ó III).

#### 4. DATOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

- 4.1 - Contrato de Trabajo.-** En el supuesto de que el contrato de trabajo que regula la relación laboral entre el empresario y el trabajador haya sido formalizado por el empresario solicitante del alta, se dejarán en blanco los apartados 4.1.2., 4.1.3. y 4.1.5.
  - 4.1.1- Código.-** Consignar el código del contrato de trabajo según las claves establecidas por la Tesorería General de la Seguridad Social.
  - 4.1.2- Fecha de inicio del Contrato de Trabajo.-** Este apartado, únicamente deberá cumplimentarse en las solicitudes de alta cuando se cumplan los condicionantes que se indican. En el supuesto de que el contrato de trabajo que regula la relación laboral entre el empresario y el trabajador NO haya sido formalizado por el empresario solicitante del alta, se anotará la fecha en que causó alta el trabajador con ese mismo contrato para el anterior empresario.
  - 4.1.3- Causa Alta Sucesiva.-** En este apartado, indicará la causa de la sucesión (absorción, fusión o transformación de empresas, sucesión en la titularidad de una explotación, industria o negocio,...).
  - 4.1.4- Fecha de fin de vacaciones retribuidas y no percibidas.-** Indicar, si procede, la fecha en que finaliza el período que corresponde a las vacaciones anuales retribuidas que no haya disfrutado el trabajador con anterioridad a la finalización de la relación laboral, o con anterioridad a la finalización de la actividad de temporada o campaña de los trabajadores fijos discontinuos.
  - 4.1.5- Empresa de origen del contrato.-** Se identificará la empresa de origen con la que el trabajador formalizó el contrato, indicando el código de cuenta de cotización, si se conoce, o la razón social de la misma. No se cumplimentará este apartado, en las solicitudes de alta sucesivas entre cuentas de cotización del mismo empresario.
- 4.2- Trabajadores/as con exclusiones de cotización.-** En el supuesto de que el trabajador/a esté excluido de alguna prestación del Sistema de Seguridad Social, se indicará la causa de tal exclusión.
- 4.3- Relación Laboral de Carácter Especial.-** Se indicará el tipo o clase de la misma. Si se trata de Representante de Comercio, se consignará, además, la entidad con la que se ha formalizado la cobertura de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales apartado (4.3.1), y si ha optado por que la cobertura de la prestación económica de incapacidad temporal por contingencias comunes lo cubra esa misma mutua, indique SI o NO (4.3.2).
- 4.4- Grupo de Cotización.-** El que tenga el trabajador/a según su categoría profesional.
- 4.5- Ocupación -AT/EP.-** Se anotará únicamente, cuando la ocupación sea una de las que expresamente, figuran en la norma.
- 4.6- C.C.C. o N° S.S. Empresario.-** Anotará el número de cuenta de cotización o número de la Seguridad Social del empresario usuario de una empresa de trabajo temporal.
- 4.7- Identificador de la embarcación.-** Si el trabajador/a pertenece al Régimen Especial del Mar, se identificará la embarcación (Matrícula/Lista/Folio).
- 4.8- Se marcará con una "X" si el trabajador/a se encuentra comprendido/a en alguna de las situaciones que se indican.**
- 4.9- Tiempo Parcial.-** Se consignarán en el apartado **A**, las horas de trabajo pactadas al día, a la semana, al mes o al año; en el apartado **B**, se consignarán las horas de que se compone la jornada máxima de los trabajadores de la empresa contratados a tiempo completo para el mismo período indicado en el apartado A; y en el **Coficiente a Tiempo Parcial** se calculará el coeficiente conforme a la fórmula indicada.
- 4.10- Número de Seguridad Social (N.S.S.) Trabajador/a sustituido/a.-** En el supuesto de que el trabajador/a que causa alta sustituya a otra persona de la empresa, se indicará el Número de Seguridad Social del trabajador/a al que se sustituye.
- 4.11- Causa de la Sustitución.-** Causa que motiva la sustitución del trabajador/a.
- 4.12- Categoría Profesional.-** Se indicará la categoría profesional del trabajador/a si es del Régimen Especial de la Minería del Carbón o del Régimen Especial del Mar.
- 4.13- C.O.E.-** Coeficiente reductor de la edad de jubilación en el supuesto de trabajador/a del Régimen Especial de la Minería del Carbón, personal de vuelo aéreo, trabajadores/as ferroviarios/as o del Estatuto del Minero.
- 4.14- Convenio Colectivo.-** Código de convenio colectivo que regule la relación laboral del trabajador/a que causa alta.
- 4.15- Se marcará con una "X" si el trabajador/a inicia o cesa en una de las situaciones especiales que se indican:** En el supuesto de una situación de guarda legal del trabajador/a, de menores de edad, se anotará el porcentaje de la jornada de trabajo que realizará a partir de la citada guarda legal. De igual forma, se actuará en las suspensiones por regulación de empleo parcial y huelgas parciales.
- 4.16- Sistema Especial de Frutas y Hortalizas e Industrias de Conservas Vegetales.** Si el trabajador se encuadra en este sistema especial del Régimen General, se consignará en el alta el coeficiente de permanencias aplicable apartado (4.16.1) y en el supuesto de baja, además del apartado citado, los días de trabajo efectivamente realizados durante la campaña (4.16.2) y, en su caso, los días en situación de incapacidad temporal, maternidad o riesgo durante el embarazo durante la campaña (4.16.3).





TA.2/S

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS DEL TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O ASIMILADO

1. DATOS DEL AFILIADO/A

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL
FECHA DE NACIMIENTO Día Mes Año		1.1 GRADO DE DISCAPACIDAD	TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO D.N.I.: TARJETA DE EXTRANJERO: PASAPORTE:
DOMICILIO			
CORREO ELECTRÓNICO			
ACEPTO ENVÍO COMUNICACIONES INFORMATIVAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL SI NO TELÉFONO MÓVIL			

2. DATOS RELATIVOS A LA SOLICITUD (Marque con "X" la opción correcta)

2.1 SITUACIÓN DE INACTIVIDAD ALTA BAJA VARIACIÓN DE DATOS		2.2 CAUSA DEL ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS	FECHA DE ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS Día Mes Año
--------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------	------------------------------------------------------

3. DATOS DE LA EMPRESA SOLICITANTE

RAZÓN SOCIAL DEL EMPRESARIO COLECTIVO O NOMBRE Y APELLIDOS DEL EMPRESARIO/A INDIVIDUAL	3.1 RÉGIMEN/ SISTEMA ESPECIAL	CÓDIGO CUENTA COTIZACIÓN (C.C.C.)
DOMICILIO		

4. DATOS LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

4.1 CONTRATO DE TRABAJO 4.1.1 CÓDIGO		4.1.2 FECHA DE INICIO DEL CONTRATO DE TRABAJO Día Mes Año	4.1.4 FECHA DE FIN DE VACACIONES RETRIBUIDAS Y NO DISFRUTADAS Día Mes Año	
4.1.3 CAUSA ALTA SUCESIVA		4.1.5 EMPRESA DE ORIGEN DEL CONTRATO		
4.2 TRABAJADORES/AS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN		4.3 RELACIÓN LABORAL DE CARÁCTER ESPECIAL		
4.4 GRUPO COT.	4.5 OCUPACIÓN AT/EP	4.6 C.C.C. o N° S.S. DEL EMPRESARIO USUARIO	4.7 IDENTIFICACIÓN DE LA EMBARCACIÓN	4.3.1 ENTIDAD DE ACCIDENTE DE TRABAJO
4.8 INDIQUE SI EL TRABAJADOR/A SE ENCUENTRA EN SITUACIÓN DE: DESEMPLEADO/A DESEMP. INSCRITO MÁS DE 6 MESES DESEMPLEADO/A SUBSIDIO R.E.A. RENTA ACTIVA DE INSERCIÓN MUJER SUBREPRESENTADA EXCLUSIÓN SOCIAL TRABAJADOR/A DE AUTÓNOMO/A DESEM. >52 AÑOS BENEF. DESEMPLEO FALTA 1 AÑO O MÁS MUJER REINCORPORADA AL TRABAJO DESPUÉS DE MATERNIDAD PARTO ÚLTIMOS 24 MESES VÍCTIMA VIOLENCIA DE GÉNERO INCAPACITADO/A READMITIDO/A				
4.9. TIEMPO PARCIAL Nº HORAS ORDINARIAS (A) Día Semana Mes Año		Nº HORAS JORNADA MÁXIMA (B)		COEFICIENTE TIEMPO PARCIAL (A x 1000) / B =
4.10 N.S.S. TRABAJADOR/A SUSTITUIDO/A	4.11 CAUSA DE LA SUSTITUCIÓN	4.12 CATEGORÍA PROFESIONAL	4.13 C.O.E.	4.14 CONVENIO COLECTIVO
4.15 INDIQUE SI EL TRABAJADOR/A SE ENCUENTRA EN ALGUNA DE LAS SITUACIONES ESPECIALES SIGUIENTES EXCEDENCIA CUIDADO HIJO EXCEDENCIA OTRO FAMILIAR GUARDA LEGAL -%- MATERNIDAD SUSPENSIÓN POR REGULACIÓN DE EMPLEO TOTAL/PARCIAL -%- HUELGA TOTAL/PARCIAL CIERRE PATRONAL -%- RELEVO OTRAS SITUACIONES				
4.16 SISTEMA ESPECIAL DE FRUTAS, HORTALIZAS E INDUSTRIAS DE CONSERVAS VEGETALES		4.16.3 DÍAS EN SITUACIÓN DE INCAPACIDAD TEMPORAL, MATERNIDAD O RIESGO DURANTE EL EMBARAZO		

FIRMA DEL TRABAJADOR/A	FIRMA Y SELLO DEL EMPRESARIO/A	DILIGENCIA DE NOTIFICACIÓN DE LA SUBSANACIÓN Y MEJORA DE LA SOLICITUD Fecha: D.N.I.: FIRMA:	DILIGENCIA DE NOTIFICACIÓN DE LA RESOLUCIÓN Fecha: D.N.I.: FIRMA:
------------------------	--------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

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

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

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA DE LA SOLICITUD DE ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS DE TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O ASIMILADO (TA2/S)

La solicitud de alta, baja o variación de datos del trabajador/a por cuenta ajena o asimilado, cuyos datos figuran a continuación, no reúne los requisitos establecidos por el art. 70 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y/o los establecidos en el Reglamento General aprobado por Real Decreto 84/1996 de 26 de enero, por lo que no se puede dictar resolución expresa en el mismo acto de la presentación de la solicitud.

Nº DE SEGURIDAD SOCIAL DE TRABAJADOR/A

C.C.C.

FECHA DE ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS

Día  Mes  Año

ALTA  BAJA  VARIACIÓN DE DATOS

De conformidad con lo establecido en el art. 71 de la Ley 30/1992, en un plazo de DIEZ DÍAS, la empresa solicitante deberá subsanar la falta que se indica y/o acompañar los documentos que se relacionan.

TA\_2/S  
Ver dorso



RESGUARDO DE SOLICITUD DE ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS DE TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O ASIMILADO (TA2/S)

Con la fecha que se indica en el reverso del presente documento ha tenido entrada en el registro de esta Administración de la Seguridad Social la solicitud cuyos datos figuran a continuación:

Nº DE SEGURIDAD SOCIAL DE TRABAJADOR/A

C.C.C.

FECHA DE ALTA/BAJA/VARIACIÓN DE DATOS

Día  Mes  Año

ALTA  BAJA  VARIACIÓN DE DATOS

TA\_2/S  
Ver dorso



La Administración de la Seguridad Social competente para tramitar la solicitud de alta, baja o variación de datos es la que se indica en este documento.

**PLAZO DE RESOLUCIÓN:** El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el Registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.

Registro de entrada

La Administración de la Seguridad Social competente para tramitar la solicitud de alta, baja o variación de datos es la que se indica en este documento.

Si no se subsanara la falta o no se entregasen los documentos solicitados, se le tendrá por desistido de su petición, dictándose la correspondiente resolución, notificándose a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social a los efectos pertinentes.

**PLAZO DE RESOLUCIÓN:** El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el Registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.

Registro de salida



**PROTECCIÓN DE DATOS.-** A los efectos previstos en el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre (B.O.E. del 14-12-99), de Protección de Datos de Carácter Personal, se le informa que los datos consignados en el presente modelo serán incorporados al Fichero General de Afiliación, regulado por la Orden de 27-07-1994. Respecto de los citados datos podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación, en los términos previstos en la indicada Ley Orgánica 15/1999.

## INSTRUCCIONES PARA CUMPLIMENTAR EL MODELO

### GENERALES

- El documento deberá cumplimentarse a máquina o con letras mayúsculas, evitando las enmiendas y tachaduras.
- Los espacios en gris deben cumplimentarse por la Administración de la Seguridad Social.
- Este modelo se utiliza para la inscripción del empresario en la Seguridad Social y la apertura de su primera o principal cuenta de cotización.

### ESPECÍFICAS

#### 1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

**1.1 Régimen Sector de Seguridad Social.-** Se indicará el que corresponda de entre los siguientes: General, Carbón o Mar. Si se trata de alguno de los sectores de Artistas, Toreros, Representantes de Comercio, Trabajadores Ferroviarios y Jugadores de Fútbol, se consignará éste. En el Régimen Especial del Mar se indicará el Grupo de Cotización en el que se encuentra comprendida la cuenta de cotización que se reconoce al empresario: I (Trabajadores por cuenta ajena del Grupo 1º y Armadores asimilados a trabajadores por cuenta ajena del Grupo 1º); II A (Trabajadores por cuenta ajena del Grupo 2ºA y Armadores asimilados a trabajadores por cuenta ajena del Grupo 2º); II B (Trabajadores por cuenta ajena del Grupo 2ºB y Armadores asimilados a trabajadores por cuenta ajena del Grupo 2ºB); y III (Trabajadores por cuenta ajena del Grupo 3º).

**1.2 Sistema Especial.-** Cuando la actividad desarrollada esté comprendida en un Sistema Especial del Régimen General de la Seguridad Social, como "sistema especial de empleados de hogar", "agrario", "resina", "conservas vegetales", "frutas y hortalizas", etc., se indicará la que corresponda. En caso de duda, se dejará en blanco este recuadro y se indicará esta circunstancia a la dependencia de la Tesorería General de la Seguridad Social en la que se presente el documento, para que sea informado por la misma.

**Fecha de Inscripción.-** Se indicará día, mes y año en que se solicita figure inscrita la empresa.

#### 2. DATOS IDENTIFICATIVOS

DATOS DE LA EMPRESA:

**2.1 Apellidos y Nombre o Razón Social.-** Se indicarán el nombre y apellidos o razón social del solicitante de la inscripción.

**2.2 Nombre comercial o Anagrama.-** Se hará constar, si existe tal denominación para la empresa, indicando, en su caso el nombre comercial que corresponda a la actividad para la que se solicita la apertura de la Cuenta de Cotización. En el Sistema Especial Agrario se consignará en este campo la denominación de la explotación agraria.

**2.3 Tipo de documento identificativo.-** (Marque con una "X" lo que proceda), Documento Nacional de Identidad (DNI), Tarjeta de Extranjero, Pasaporte, Número de Identificación Fiscal (CIF), etc.

**2.4 Número de Documento Identificativo.-** Se reflejará el Número de Documento Identificativo; si se trata de Tarjeta de Extranjero, se consignará el Número de Identificación de Extranjero (NIE).

**2.5 Número de Seguridad Social.-** Se anotará el Número de Seguridad Social o Número de Afiliación del empresario, caso, de ser éste persona física.

#### 3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA (sólo para el empresario colectivo)

**3.1 Fecha.-** Se indicará día, mes y año en que se constituyó el empresario colectivo.

**3.2 a 3.10 Datos de Registro.-** Se anotará el tipo de Registro de entre los siguientes: Mercantil, Propiedad, Cooperativas, Asociaciones, Partidos Políticos, Entidades Religiosas, Mutualidades, Mutua de Accidentes de Trabajo de la Seguridad Social. De tratarse de otro distinto se indicará su nombre. Se consignará el número de Registro si existen varios en la provincia, así como la provincia y los datos registrales, con especificaciones de A o I, según se trate de anotación o inscripción.

#### 4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL O DE LA EMPRESA COLECTIVA

**4.1 Tipo de Vía Pública.-** Se consignará la denominación que corresponda a la misma (por ejemplo, Calle, Plaza, Camino, Pasaje, etc.).

**Nombre de la Vía Pública.-** Se reflejará su nombre completo, sin abreviaturas y omitiendo los artículos y preposiciones de enlace que no sean significativas.

**Municipio/Entidad de ámbito inferior al Municipio, Provincia.-** En el primer recuadro se consignará la denominación del Municipio y, de ser otra entidad inferior al mismo, se indicará si se trata de concejos, pedanías, aldeas, barrios, parroquias, caseríos, anteiglesias, etc., cuando sea necesario para su correcta localización. Las denominaciones se escribirán completas, sin abreviaturas y omitiendo los artículos y preposiciones de enlace no significativas.

**Teléfono Fijo, Móvil y Correo Electrónico.-** Se anotarán los datos completos. Estos datos serán utilizados por la Seguridad Social para el envío de comunicaciones informativas al empresario.

## 5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

- 5.1 Actividad Económica.-** Se hará constar la actividad económica desarrollada, utilizando, en su caso, la misma expresión que figure en el Impuesto de Actividades Económicas.
- 5.2 I.A.E.- Impuesto de Actividades Económicas.-** Se consignará la clave del citado impuesto. En el sistema especial de empleados de hogar no será necesario cumplimentar este campo.
- 5.4 Convenio Colectivo.-** Se consignará el código y la descripción del convenio colectivo aplicable a la empresa. En el sistema especial de empleados de hogar no será necesario cumplimentar este campo.
- 5.5 y 5.7** Únicamente se cumplimentarán estos puntos cuando se trate de una empresa que cumple alguna de las características mencionadas.
- 5.6 Trabajadores Cuenta Ajena o Asimilados con exclusiones de cotización.-** Únicamente se anotarán datos en este campo cuando la solicitud de inscripción se solicite para dar de alta trabajadores con un tipo de relación laboral para los que la normativa aplicable prevea algún tipo de exclusión en la cotización, por ejemplo, para incluir a trabajadores con contrato de aprendizaje, trabajadores trasladados al extranjero, socios de trabajadores de cooperativas, ministros y religiosos de distintos cultos, consejeros y administradores de sociedades mercantiles, armadores asimilados a trabajadores por cuenta ajena en el Régimen de Trabajadores del Mar y cualquier otro colectivo para los que la norma prevea algún tipo de exclusión.
- 5.8 Domicilio.-** Se indicará el domicilio en donde se realiza la actividad, según indicaciones dadas en el apartado 4. Si por las características de la misma no existiese domicilio de desarrollo de la actividad, dejará este apartado en blanco.

## 6. DOMICILIO A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN

- 6 Se marcará con una "X" la opción elegida.

## 7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

- 7.1 Entidad de Accidentes de Trabajo.-** Se indicará la denominación de la Entidad con la que se ha concertado la cobertura de las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- 7.2 Entidad con la que cubre la Incapacidad Temporal por Contingencias Comunes.-** Se marcará con una "X" si se opta por cubrir la prestación económica de incapacidad temporal derivada de contingencias comunes bien a través de la Entidad Gestora de la Seguridad Social, bien a través de una Mutua de AT y EP. Si se opta por una Mutua, ésta deberá ser la misma que la que protege los riesgos profesionales.

## 8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE

- 8.1 Nombre y Apellidos.-** Se indicarán el nombre y apellidos completos del representante.
- 8.2 Tipo de Documento Identificativo.-** (Marque con una "X"), Documento Nacional de Identidad (DNI), Tarjeta de Extranjero, Pasaporte, otro documento...
- 8.3 Número de Documento Identificativo.-** Se reflejará el Número del documento Identificativo; si se trata de Tarjeta de Extranjero, se consignará el Número de Identificación de Extranjero (NIE).
- 8.4 Número de Seguridad Social.-** Se anotará el Número de Seguridad Social o Número de Afiliación del representante.

## 9. DOMICILIACIÓN DE PAGO DE CUOTAS

Campo a cumplimentar únicamente para solicitudes en el sistema especial de empleados de hogar. Campo obligatorio

Mediante la domiciliación del pago de cuotas la Tesorería General de la Seguridad Social efectuará una orden de adeudo a su Banco o Caja para el pago de sus cotizaciones en período voluntario.

Esta domiciliación sólo es válida para el pago de las cotizaciones en período voluntario y regularizaciones por variación de los tipos o bases reglamentarios, nunca para el pago de atrasos.

Su Banco o Caja le adeudará el importe en la cuenta por Vd. indicada, siendo el último día del mes la fecha en la cual precisa tener la provisión necesaria de fondos.

La Tesorería General de la Seguridad Social le informará del primer mes que le será adeudado en cuenta, estando Vd. obligado al pago de las cuotas mensuales anteriores a tal mes mediante el boletín de cotización correspondiente que le será suministrado por la Tesorería General de la Seguridad Social.

## DOCUMENTACIÓN QUE DEBE APORTAR

- ☞ **Documento identificativo del titular de la empresa, empresario individual ó titular del hogar familiar.**
- ☞ **Documento de constitución del empresario colectivo,** debidamente inscrito en el Registro que, en cada caso, corresponda. En el supuesto de Comunidades de Bienes o Sociedad Civil irregular, el contrato suscrito por los comuneros o socios, en el que conste el nombre y apellidos, domicilio y documento identificativo de cada uno de ellos.
- ☞ **Documento emitido por el Ministerio de Economía y Hacienda** asignando el Número de Identificación Fiscal en el que conste la Actividad Económica de la Empresa (no se requiere este documento para el Régimen Especial de Empleados de Hogar).
- ☞ **Documento Identificativo de la persona que formula la solicitud de Inscripción.**
- ☞ **Documento que otorga la representación** o autorización a la persona que formula la solicitud de inscripción.
- ☞ **Cuando se trate de asociaciones o comunidades o cualquier otra fórmula de constitución se acompañará el documento que justifique la misma.**
- ☞ **En el supuesto de solicitud de Inscripción en el Régimen Especial del Mar la documentación que justifique, en su caso, la realización de la actividad.**

## AVISO IMPORTANTE

De acuerdo con lo dispuesto en la Orden ESS/485/2013, de 26 de marzo, las empresas de nueva creación quedan sometidas obligatoriamente a la notificación telemática a través de la Sede Electrónica de la Seguridad Social <https://sede.seg-social.gob.es>.



TA.6

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

1. DATOS DE ENCUADRAMIENTO EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL

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

2. DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

2.1 NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL 2.2 NOMBRE COMERCIAL O ANAGRAMA 2.3 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X") 2.4 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO 2.5 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

3. DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

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

4. DOMICILIO PARTICULAR O SOCIAL

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

5. DATOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

5.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA 5.2 I.A.E. 5.3 CÓDIGO CNAE 2009 5.4 CONVENIO COLECTIVO (CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN) 5.5 MÁRQUESE CON UNA "X" SI SE TRATA DE : E.T.T. TRABAJADORES DE ESTRUCTURA TRABAJADORES CEDIDOS CENTRO DOCENTE SUBVENCIONADO NO SUBVENCIONADO CENTRO ESPECIAL DE EMPLEO 5.6 TRABAJADORES CTA. AJENA O ASIMILADOS CON EXCLUSIONES DE COTIZACIÓN 5.7 TRABAJADORES DEL RÉGIMEN GENERAL CON COEFICIENTE REDUCTOR DE LA EDAD DE JUBILACIÓN FERROVIARIOS PERSONAL DE VUELO AÉREO ESTATUTO DEL MINERO 5.8 DOMICILIO TIPO DE VÍA NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA BLOQUE NÚM. BIS ESCAL. PISO PUERTA CÓD. POSTAL MUNICIPIO / ENTIDAD DE ÁMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO PROVINCIA

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

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

7. DATOS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

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

8. DATOS RELATIVOS AL REPRESENTANTE

8.1 NOMBRE Y APELLIDOS 8.2 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X") 8.3 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO 8.4 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL

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

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

FECHA Y FIRMA DEL SOLICITANTE Fecha: Firma:

REPRESENTANTE (FECHA, FIRMA Y SELLO) Fecha: Firma:

SUBSANACIÓN Y/O MEJORA REQUERIDA

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

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



### RESGUARDO DE SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL - (TA.6)

Con la fecha que se indica en este documento ha tenido entrada, en el registro de esta Dirección Provincial o Administración de la Seguridad Social, la solicitud cuyos datos figuran a continuación:

#### DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL

TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")

D.N.I.:  C.I.F.:  TARJETA DE EXTRANJERO:  OTRO DOCUMENTO:

Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DE LA EMPRESA

FECHA DE INSCRIPCIÓN

Día  Mes  Año

TA.6 (Resguardo) (05-06-2014)



**PLAZO DE RESOLUCIÓN:** El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.



### SUBSANACIÓN Y/O MEJORA DE LA SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL - (TA.6)

La solicitud de inscripción de empresario individual, cuyos datos figuran a continuación, no reúne los requisitos establecidos por el artículo 70 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y/o los establecidos en el Reglamento General aprobado por Real Decreto 84/1996, de 26 de enero, por lo que no se puede dictar resolución expresa en el mismo acto de la presentación de la solicitud.

#### DATOS DEL EMPRESARIO SOLICITANTE

NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE O RAZÓN SOCIAL

TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO (Marque con una "X")

D.N.I.:  C.I.F.:  TARJETA DE EXTRANJERO:  OTRO DOCUMENTO:

Nº DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO DE LA EMPRESA

FECHA DE INSCRIPCIÓN

Día  Mes  Año

De conformidad con lo establecido en el art. 71 de la Ley 30/1992, en un plazo de DIEZ DÍAS, el solicitante deberá subsanar la falta que se indica y/o acompañar los documentos que se relacionan.

Empty box for document details

Si no se subsanara la falta o no se entregasen los documentos solicitados, se le tendrá por desistido de su petición, dictándose la correspondiente resolución, notificándose a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social a los efectos pertinentes.

TA.6 (Subsanación) (05-06-2014)



**PLAZO DE RESOLUCIÓN:** El plazo máximo para dictar y notificar la resolución sobre la presente solicitud será de cuarenta y cinco días contados a partir de la fecha de su entrada en el registro de la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración de la Seguridad Social competente para su tramitación. El plazo indicado podrá ser suspendido cuando deba requerirse la subsanación de deficiencias y la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios, así como en el resto de los supuestos del art. 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Transcurrido el citado plazo sin que recaiga resolución expresa, la solicitud podrá entenderse estimada, lo que se comunica a efectos de lo establecido en el artículo 42.4 de la Ley 30/1992.

# SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

NÚMERO SOLICITUD:

FECHA, HORA Y MINUTO DE PRESENTACIÓN EN O.E.P.M.:

LUGAR, FECHA, HORA Y MINUTO DE PRESENTACIÓN  
EN LUGAR DISTINTO O.E.P.M.:

(1) DATOS A CUMPLIMENTAR EN CASO DE SOLICITUD DIVISIONAL DE NOMBRE COMERCIAL

NOMBRE COMERCIAL DIVISIONAL

EXPEDIENTE DIVIDIDO NÚMERO:

F. SOLICITUD:

DIVISIÓN Nº: \_\_\_\_ DE \_\_\_\_

CLASES:

## 1. DATOS DEL SOLICITANTE

(2) SOLICITANTE: APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL		NOMBRE		D.N.I./N.I.F.	
SIGUE EN PÁGINA ANEXA					
(3) LEGITIMACIÓN: ESTADO NACIONALIDAD DEL SOLICITANTE		ESTADO DE RESIDENCIA DEL SOLICITANTE		ESTADO DE ESTABLECIMIENTO DEL SOLICITANTE	
(4) DIRECCIÓN DEL SOLICITANTE: CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.		CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD		PROVINCIA	
				PAÍS	
(5) DIRECCIÓN NOTIFICACIONES: CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.		CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD		PROVINCIA	
				PAÍS	
(6) DIRECCIÓN CORREO ELECTRÓNICO DEL SOLICITANTE		Nº FAX		Nº TELÉFONO	
				INDICACIÓN DEL MEDIO DE NOTIFICACIÓN PREFERENTE	
				CORREO      CORREO ELECTRÓNICO      FAX	
(7) INDICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DEL SOLICITANTE SITO EN EL TERRITORIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL LUGAR DE PRESENTACIÓN:					

## 2. DATOS DEL REPRESENTANTE

(8) REPRESENTACIÓN:					
EL SOLICITANTE NO ESTÁ REPRESENTADO		EL SOLICITANTE ESTÁ REPRESENTADO POR:		AGENTE PROPIEDAD INDUSTRIAL      EMPLEADO DE LA EMPRESA      OTRO REPRESENTANTE	
(9) APELLIDOS DEL REPRESENTANTE (Y Nº DE COLEGIADO, SI FUERA AGENTE DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL)		NOMBRE		CÓD. AGENTE P.I./N.I.F.	

## 3. ÍNDICE DE DOCUMENTOS QUE SE ACOMPAÑAN Y FIRMAS

(10) ÍNDICE DE DOCUMENTOS QUE SE ACOMPAÑAN:		FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE		(11) NÚMERO DE PÁGINAS DE SOLICITUD:	
4 REPRODUCCIONES DEL NOMBRE C.      CERTIFICADO PRIORIDAD UNIONISTA				_____	
PODER DEL REPRESENTANTE      TRADUCCIÓN CERTIFICADO DE PRIORIDAD				_____	
JUSTIFICANTE PAGO TASA SOLICITUD      CERTIFICADO PRIORIDAD EXPOSICIÓN				_____	
JUSTIFICANTE PAGO TASA PRIORIDAD      TRADUCCIÓN CERTIFICADO P. EXPOSICIÓN		FIRMA DEL FUNCIONARIO		CONFIRMACIÓN Nº PÁGINAS FUNCIONARIO	
INFORME				_____	

ADVERTENCIA: POR DISPOSICIÓN LEGAL LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD, SALVO N.I.F., DIRECCIÓN ELECTRÓNICA, Nº DE FAX Y TELÉFONO, SERÁN PUBLICADOS EN EL BOLETÍN OFICIAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INSCRITOS EN EL REGISTRO DE MARCAS DE LA OEPM, SIENDO AMBAS BASES DE DATOS DE CARÁCTER PÚBLICO Y ACCESIBLES VÍA REDES MUNDIALES DE INFORMÁTICA

**2. DATOS DEL REPRESENTANTE (CONTINUACIÓN)**

(12) DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE: CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC		CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD		PROVINCIA	PAÍS
(13) DIRECCIÓN CORREO ELECTRÓNICO DEL REPRESENTANTE	N° DE FAX	N° TELÉFONO		POSEE BUZÓN (CARPETA) OEPM	
				SI	NO
(14) INDICACIÓN DEL MEDIO DE NOTIFICACIÓN PREFERENTE					
CORREO	CORREO ELECTRÓNICO	FAX	BUZÓN (CARPETA) OEPM	BOPI	
(15) INDICACIÓN DE LA SUCURSAL DEL REPRESENTANTE SITA EN EL TERRITORIO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL LUGAR DE PRESENTACIÓN					
(16) ACREDITACIÓN DEL PODER DE REPRESENTACIÓN:					
EL PODER SE APORTA CON ESTA SOLICITUD	EL PODER SE APORTARÁ EN SU MOMENTO	EL PODER OBRA EN EL EXPEDIENTE N° : _____		REPRESENTANTE CON PODER GENERAL N° : _____	

**4. REPRODUCCIÓN Y DATOS DEL NOMBRE COMERCIAL**

(17) DISTINTIVO Si inserta una imagen en color, debe rellenar obligatoriamente la casilla 20.	(18) TIPO DE DISTINTIVO:  DENOMINATIVO   GRÁFICO   MIXTO   TRIDIMENSIONAL   SONORO   OTRO
	(19) DISTINTIVO DENOMINATIVO ESTÁNDAR.  EL SOLICITANTE DECLARA QUE DESEA QUE LA OEPM PUBLIQUE Y REGISTRE EL PRESENTE NOMBRE COMERCIAL EN LOS CARACTERES ESTÁNDAR UTILIZADOS POR DICHA OFICINA.
	(20) REIVINDICACIÓN DEL COLOR COMO CARACTERÍSTICA DISTINTIVA DEL NOMBRE COMERCIAL.  SE REIVINDICAN LOS SIGUIENTES COLORES:
	(21) DECLARACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL NOMBRE COMERCIAL SOBRE LOS QUE NO SE REIVINDICA UN DERECHO EXCLUSIVO DE UTILIZACIÓN (FACULTATIVA).

(22) DESCRIPCIÓN ESCRITA DEL NOMBRE COMERCIAL (FACULTATIVA)

--



**5. LISTA DE ACTIVIDADES AGRUPADAS POR CLASES CONFORME A LA CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL**

CLASE	(23) ACTIVIDADES





Nº:

**SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL****HOJA DE REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL****HOJA Nº ..... DE 4****1. DATOS DEL SOLICITANTE**

(1) APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL		NOMBRE	D.N.I./N.I.F.
(2) DIRECCIÓN : CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.	CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD	PROVINCIA	PAÍS

**2. REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL**

DISTINTIVO: MÁXIMO 8 x 12 CM.

**SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL****HOJA DE REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL****HOJA Nº ..... DE 4****1. DATOS DEL SOLICITANTE**

(1) APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL		NOMBRE	D.N.I./N.I.F.
(2) DIRECCIÓN : CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.	CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD	PROVINCIA	PAÍS

**2. REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL**

DISTINTIVO: MÁXIMO 8 x 12 CM.

**SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL****HOJA DE REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL****HOJA Nº ..... DE 4****1. DATOS DEL SOLICITANTE**

(1) APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL		NOMBRE	D.N.I./N.I.F.
(2) DIRECCIÓN : CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.	CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD	PROVINCIA	PAÍS

**2. REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL**

DISTINTIVO: MÁXIMO 8 x 12 CM.

**SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL****HOJA DE REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL****HOJA Nº ..... DE 4****1. DATOS DEL SOLICITANTE**

(1) APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL		NOMBRE	D.N.I./N.I.F.
(2) DIRECCIÓN : CALLE, PLAZA, NÚMERO, PISO, ETC.	CÓDIGO POSTAL Y LOCALIDAD	PROVINCIA	PAÍS

**2. REPRODUCCIÓN DEL NOMBRE COMERCIAL**

DISTINTIVO: MÁXIMO 8 x 12 CM.



Espai reservat per a l'Administració

<b>Subjecte passiu</b>		Total de persones subjectes <input type="text"/>		(5) Data de la meritació	No subjecte <input type="checkbox"/>	Exempt o subjecte bonificat <input type="checkbox"/>	Prescrit <input type="checkbox"/>
(2) NIF / CIF _____				/ /	Codi <input type="text"/>	Codi <input type="text"/>	
Cognoms i nom o raó social _____							
(3) Via pública		Número Esc. Pis Porta					
Codi postal		Municipi		Província		País	
(4) Data de naixement		Percentatge		Telèfon		Adreça electrònica	

<b>Transmitent</b>		Total de persones transmissors <input type="text"/>	
NIF / CIF _____		Cognoms i nom o raó social _____	
Via pública		Número Esc. Pis Porta	
Codi postal		Municipi	
Província		País	
Data de naixement		Percentatge	

<b>Dades del document</b>			
<input type="checkbox"/> Notarial <input type="checkbox"/> Privat	Notari/ària o autoritat _____	Número de protocol _____	Data del document / / _____
<input type="checkbox"/> Judicial <input type="checkbox"/> Administratiu	Descripció de l'operació _____	Lloc d'atorgament _____	

<b>Liquidació complementària</b>	<b>Resum de l'autoliquidació</b>
Núm. darrera autoliquidació <input type="text"/>	Codi de la tarifa <input type="text"/>
Data de presentació / / <input type="text"/>	
Quota ingressada <input type="text"/>	<b>Total a ingressar</b> <input type="text"/>

<b>Presentador/a</b>	El subjecte passiu o el/la presentador/a declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que coincideix en tots els seus termes amb els de l'original.
NIF / CIF _____	_____, _____ d _____ de 20 _____
Cognoms i nom o raó social _____	
Via pública	
Codi postal	
Municipi	
Província	
País	
Telèfon	
Adreça electrònica	
	Signatura del subjecte passiu o presentador/a

<b>Ingrés</b>	
Ingrés efectuat en entitat col·laboradora, a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de recaptació de tributs de la Generalitat.	
<b>Codi internacional de compte bancari (IBAN)</b>	Càrrec en compte <input type="checkbox"/> En efectiu <input type="checkbox"/>
País D C	Import _____
Entitat	
Sucursal D C	
Número de compte	

Aquest document no té validesa sense la certificació mecànica de l'autoliquidació practicada.

**Exemplar per a l'Administració**



NIF

Cognoms i nom

Número de justificant

600

## Dades dels béns

Municipi

Província / País

Tipus de bé

Descripció del bé

Via pública / Nom del paratge

1

Número / Polígon

Escala, pis / Parcel·la

Codi postal

Superfície

 m<sup>2</sup>  
 Ha

Referència cadastral

Valor total declarat del bé

Valor declarat de la part adquirida

Tipus de bé

Descripció del bé

Via pública / Nom del paratge

2

Número / Polígon

Escala, pis / Parcel·la

Codi postal

Superfície

 m<sup>2</sup>  
 Ha

Referència cadastral

Valor total declarat del bé

Valor declarat de la part adquirida

## Autoliquidació

Codi de la tarifa

B

Desglossament de la base imposable <sup>1</sup>  
(garanties hipotecàries i altres)

Base imposable

1

Reducció

2

Base liquidable

1-2

3

Principal

Interessos

Costes

Altres

## a) Tipus impositiu

Tipus impositiu

400

## b) Escala d'arrendaments i valors

De

fins a

401

Resta

a

€ per cada

402

Total

## c) Quota fixa

Grandeses i títols nobiliaris

Quota fixa

(marqueu amb una X)

## d) Escala acumulativa

Fins a

al

403

De

fins a

al

404

De

fins a

al

405

Total

Quota segons modalitat a) b) c) o d)

4

Bonificació de la quota

5

Quota resultant

6

Interessos de demora

7

Recàrrec

8

Total a ingressar

6+7+8

9

## Observacions

Exemplar per a l'Administració

NIF

Cognoms i nom

Número de justificant

600

## Subjectes passius (en el cas de disminució de capital, les persones sòcies)

NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____

## Transmitents (en el cas de constitucions i ampliacions de capital, les persones subscriptores)

NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____



Espai reservat per a l'Administració

<b>Subjecte passiu</b>		Total de persones subjectes <input type="text"/>		(5) Data de la meritació	No subjecte <input type="checkbox"/>	Exempt o subjecte bonificat <input type="checkbox"/>	Prescrit <input type="checkbox"/>
(2) NIF / CIF _____				/ /	Codi <input type="text"/>	Codi <input type="text"/>	
Cognoms i nom o raó social _____							
(3) Via pública		Número Esc. Pis Porta					
Codi postal		Municipi		Província		País	
(4) Data de naixement		Percentatge		Telèfon		Adreça electrònica	

<b>Transmitent</b>		Total de persones transmissors <input type="text"/>	
NIF / CIF _____		Cognoms i nom o raó social _____	
Via pública		Número Esc. Pis Porta	
Codi postal		Municipi	
Província		País	
Data de naixement		Percentatge	

<b>Dades del document</b>			
<input type="checkbox"/> Notarial <input type="checkbox"/> Privat	Notari/ària o autoritat _____	Número de protocol _____	Data del document / / _____
<input type="checkbox"/> Judicial <input type="checkbox"/> Administratiu	Descripció de l'operació _____	Lloc d'atorgament _____	

<b>Liquidació complementària</b>	<b>Resum de l'autoliquidació</b>
Núm. darrera autoliquidació <input type="text"/>	Codi de la tarifa <b>B</b> <input type="text"/>
Data de presentació / / <input type="text"/>	<b>Total a ingressar</b> <b>6</b> + <b>7</b> + <b>8</b> <b>9</b> <input type="text"/>
Quota ingressada <b>A</b> <input type="text"/>	

<b>Presentador/a</b>	El subjecte passiu o el/la presentador/a declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que coincideix en tots els seus termes amb els de l'original.
NIF / CIF _____	_____, _____ d _____ de 20 _____
Cognoms i nom o raó social _____	Signatura del subjecte passiu o presentador/a
Via pública	
Número Esc. Pis Porta	
Codi postal	
Municipi	
Província	
País	
Telèfon	
Adreça electrònica	

<b>Ingrés</b>	
Ingrés efectuat en entitat col·laboradora, a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de recaptació de tributs de la Generalitat.	
<b>Codi internacional de compte bancari (IBAN)</b>	Càrrec en compte <input type="checkbox"/> En efectiu <input type="checkbox"/>
País D C Entitat Sucursal D C Número de compte	Import _____

Aquest document no té validesa sense la certificació mecànica de l'autoliquidació practicada.

**Exemplar per a la persona interessada**

NIF

Cognoms i nom

Número de justificant

600

## Dades dels béns

Municipi

Província / País

Tipus de bé

Descripció del bé

Via pública / Nom del paratge

1

Número / Polígon

Escala, pis / Parcel·la

Codi postal

Superfície

 m<sup>2</sup>  
 Ha

Referència cadastral

Valor total declarat del bé

Valor declarat de la part adquirida

Tipus de bé

Descripció del bé

Via pública / Nom del paratge

2

Número / Polígon

Escala, pis / Parcel·la

Codi postal

Superfície

 m<sup>2</sup>  
 Ha

Referència cadastral

Valor total declarat del bé

Valor declarat de la part adquirida

## Autoliquidació

Codi de la tarifa

B

Desglossament de la base imposable <sup>1</sup>  
(garanties hipotecàries i altres)Base imposable ..... <sup>1</sup> ,Reducció ..... , % <sup>2</sup> ,Base liquidable <sup>1-2</sup> ..... <sup>3</sup> ,

Principal

Interessos

Costes

Altres

## a) Tipus impositiu

Tipus impositiu ..... <sup>400</sup> , %

## b) Escala d'arrendaments i valors

De ..... fins a ..... <sup>401</sup> ,Resta ..... a ..... € per cada ..... <sup>402</sup> ,

Total ..... ,

## c) Quota fixa

Grandeses i títols nobiliaris

Quota fixa

(marqueu amb una X)

## d) Escala acumulativa

Fins a ..... al ..... , % <sup>403</sup> ,De ..... fins a ..... al ..... , % <sup>404</sup> ,De ..... fins a ..... al ..... , % <sup>405</sup> ,

Total ..... ,

Quota segons modalitat a) b) c) o d) <sup>4</sup> ,Bonificació de la quota ..... , % <sup>5</sup> ,Quota resultant <sup>4-5-A</sup> ..... <sup>6</sup> ,Interessos de demora ..... <sup>7</sup> ,Recàrrec ..... % <sup>8</sup> ,Total a ingressar <sup>6+7+8</sup> ..... <sup>9</sup> ,

## Observacions

Exemplar per a la persona interessada

NIF

Cognoms i nom

Número de justificant

600

## Subjectes passius (en el cas de disminució de capital, les persones sòcies)

NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____

## Transmitents (en el cas de constitucions i ampliacions de capital, les persones subscriptores)

NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____
NIF / CIF _____ Cognoms i nom o raó social _____ Via pública _____ Número Esc. Pis Porta _____ Codi postal _____ Municipi _____ Província País _____	Telèfon _____ Adreça electrònica _____ Percentatge _____ Data de naixement _____



Espai reservat per a l'Administració

**Subjecte passiu** Total de persones subjectes

(2) NIF / CIF \_\_\_\_\_

Cognoms i nom o raó social \_\_\_\_\_

(3) Via pública \_\_\_\_\_ Número Esc. Pis Porta \_\_\_\_\_

Codi postal \_\_\_\_\_ Municipi \_\_\_\_\_ Província País \_\_\_\_\_

(4) Data de naixement \_\_\_\_\_ Percentatge \_\_\_\_\_ Telèfon \_\_\_\_\_ Adreça electrònica \_\_\_\_\_

(5) Data de la meritació / /	No subjecte <input type="checkbox"/> Codi _____	Exempt o subjecte bonificat <input type="checkbox"/> Codi _____	Prescrit <input type="checkbox"/>
---------------------------------	----------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------	-----------------------------------

**Transmitent** Total de persones transmissors

NIF / CIF \_\_\_\_\_ Cognoms i nom o raó social \_\_\_\_\_

Via pública \_\_\_\_\_ Número Esc. Pis Porta \_\_\_\_\_ Codi postal \_\_\_\_\_ Municipi \_\_\_\_\_

Província \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_ Data de naixement \_\_\_\_\_ Percentatge \_\_\_\_\_

**Dades del document**

Notarial  Privat  Judicial  Administratiu

Notari/ària o autoritat \_\_\_\_\_ Número de protocol \_\_\_\_\_ Data del document / /

Descripció de l'operació \_\_\_\_\_ Lloc d'atorgament \_\_\_\_\_

**Liquidació complementària**

**Resum de l'autoliquidació**

Núm. darrera autoliquidació \_\_\_\_\_

Data de presentació / /

Quota ingressada  A \_\_\_\_\_ ,

Codi de la tarifa  B \_\_\_\_\_

**Total a ingressar**  6 + 7 + 8  9 \_\_\_\_\_ ,

**Presentador/a**

NIF / CIF \_\_\_\_\_

Cognoms i nom o raó social \_\_\_\_\_

Via pública \_\_\_\_\_ Número Esc. Pis Porta \_\_\_\_\_

Codi postal \_\_\_\_\_ Municipi \_\_\_\_\_ Província País \_\_\_\_\_

Telèfon \_\_\_\_\_ Adreça electrònica \_\_\_\_\_

El subjecte passiu o el/la presentador/a declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que coincideix en tots els seus termes amb els de l'original.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ d \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_\_

Signatura del subjecte passiu o presentador/a

**Ingrés**

Ingrés efectuat en entitat col·laboradora, a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de recaptació de tributs de la Generalitat.

**Codi internacional de compte bancari (IBAN)**  Càrrec en compte  En efectiu

País D C Entitat Sucursal D C Número de compte **Import** \_\_\_\_\_ ,

Aquest document no té validesa sense la certificació mecànica de l'autoliquidació practicada.

**Exemplar per a l'entitat col·laboradora**



Espai reservat per a l'Administració

<b>Subjecte passiu</b>		Total de persones subjectes <input type="text"/>		(5) Data de la meritació	No subjecte <input type="checkbox"/>	Exempt o subjecte bonificat <input type="checkbox"/>	Prescrit <input type="checkbox"/>
(2) NIF / CIF _____				/ /	Codi <input type="text"/>	Codi <input type="text"/>	
Cognoms i nom o raó social _____							
(3) Via pública		Número Esc. Pis Porta					
Codi postal		Municipi		Província		País	
(4) Data de naixement		Percentatge		Telèfon		Adreça electrònica	

<b>Transmitent</b>		Total de persones transmissors <input type="text"/>	
NIF / CIF _____		Cognoms i nom o raó social _____	
Via pública		Número Esc. Pis Porta	
Codi postal		Municipi	
Província		País	
Data de naixement		Percentatge	

<b>Dades del document</b>			
<input type="checkbox"/> Notarial	<input type="checkbox"/> Privat	Notari/ària o autoritat _____	Número de protocol _____
			Data del document / /
<input type="checkbox"/> Judicial	<input type="checkbox"/> Administratiu	Descripció de l'operació _____	Lloc d'atorgament _____

<b>Liquidació complementària</b>	<b>Resum de l'autoliquidació</b>
Núm. darrera autoliquidació <input type="text"/>	Codi de la tarifa <input type="text"/>
Data de presentació / /	
Quota ingressada <input type="text"/>	<b>Total a ingressar</b> <input type="text"/>

<b>Presentador/a</b>	El subjecte passiu o el/la presentador/a declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que coincideix en tots els seus termes amb els de l'original.
NIF / CIF _____	
Cognoms i nom o raó social _____	
Via pública	Número Esc. Pis Porta
Codi postal	Municipi
	Província País
Telèfon	Adreça electrònica
_____, _____ d _____ de 20____ Signatura del subjecte passiu o presentador/a	

<b>Ingrés</b>	
Ingrés efectuat en entitat col·laboradora, a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de recaptació de tributs de la Generalitat.	
<b>Codi internacional de compte bancari (IBAN)</b>	Càrrec en compte <input type="checkbox"/> En efectiu <input type="checkbox"/>
País D C Entitat Sucursal D C	Número de compte
Import _____	

Aquest document no té validesa sense la certificació mecànica de l'autoliquidació practicada.



**Agència Tributària  
de Catalunya**

Delegació / Oficina liquidadora (1)

**Impost sobre transmissions patrimonials  
i actes jurídics documentats**

Codificació de les dades



**600**

NIF

Cognoms i nom

Número de justificant



## Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa.

101 NIF

102 Apellidos y nombre o razón o denominación social

Espacio reservado para numeración por código de barras

## 1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

### A) Alta

- 110  Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF)  
111  Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores

### B) Modificación

- 120  Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.  
121  Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF.  
122  Modificación domicilio fiscal. (páginas 2A, 2B y 2C)  
123  Modificación domicilio social o de gestión administrativa. (páginas 2A y 2B)  
124  Modificación domicilio a efectos de notificaciones. (páginas 2A, 2B y 2C)  
125  Modificación otros datos identificativos. (páginas 2A, 2B y 2C)  
126  Modificación datos representantes. (página 3)  
127  Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 4)  
128  Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros. (página 5)  
129  Solicitud de alta/baja en el registro de devolución mensual. (página 5)  
130  Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios. (página 5)  
131  Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 5)  
132  Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 6)  
133  Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades. (página 6)  
134  Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español. (página 6)  
135  Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002. (página 6)  
136  Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 7)  
137  Modificación datos relativos a otros Impuestos. (página 7)  
138  Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario. (página 7)  
139  Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes. (página 8)  
140  Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin disolución. Entidades inactivas).

Fecha efectiva del cese

141 / /

### C) Baja

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

151 Causa

Fecha efectiva de la baja

152 / /

## Lugar, fecha y firma

Lugar

Fecha

Firma en calidad de

Firma

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

**2. IDENTIFICACIÓN**

**A) Personas físicas**

A1 Persona física residente en España

A2 Persona física no residente en España

A3 Nacionalidad

**Identificación**

A4 NIF/NIE

A5 Apellido 1

A6 Apellido 2

A7 Nombre

A8 Nombre comercial

**Domicilio fiscal en España**

A11 Tipo de vía

A12 Nombre de la vía pública

A13 Tipo Num.

A14 Núm. casa

A15 Calif. nu

A16 Bloque

A17 Portal

A18 Escal.

A19 Planta

A20 Puerta

A21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

A22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

A29 e-mail

A23 C. Postal

A24 Nombre del Municipio

A25 Provincia

A26 Tfno. Fijo

A27 Tfno. Móvil

A28 Núm. de FAX

**Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)**

A31 Domicilio (Address)

A32 Complemento domicilio (si fuese necesario)

A34 Población / Ciudad

A99 e-mail

A33 C. Postal (ZIP)

A35 Provincia / Región / Estado

A36 País

A37 Cod. País

A38 Tfno. Fijo

A39 Tfno. Móvil

A40 Núm. de FAX

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

1) A41 Tipo de vía

A42 Nombre de la vía pública

A43 Tipo Num.

A44 Núm. casa

A45 Calif. nu

A46 Bloque

A47 Portal

A48 Escal.

A49 Planta

A50 Puerta

A51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

A52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

A70 e-mail

A53 C. Postal

A54 Nombre del Municipio

A55 Provincia

A56 Tfno. Fijo

A57 Tfno. Móvil

A58 Núm. de FAX

A59 Destinatario (si es distinto del declarante)

A60 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

2) A61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:

A62 Población / Ciudad

A63 C. Postal

A64 Provincia

A65 Tfno. Fijo

A66 Tfno. Móvil

A67 Núm. de FAX

A68 Destinatario (si es distinto del declarante)

A69 En calidad de: (representante, apoderado, familiar, etc...)

**Domicilio gestión administrativa (si es distinto del fiscal)**

A71 Tipo de vía

A72 Nombre de la vía pública

A73 Tipo Num.

A74 Núm. casa

A75 Calif. nu

A76 Bloque

A77 Portal

A78 Escal.

A79 Planta

A80 Puerta

A81 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

A82 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

A83 C. Postal

A84 Nombre del Municipio

A85 Provincia

A86 Tfno. Fijo

A87 Tfno. Móvil

A88 Núm. de FAX

**Establecimientos permanentes**

A91 ¿Opera en España a través de establecimiento permanente?

SÍ

NO

A92 ¿Cuántos?

Identifique los establecimientos permanentes a través de los que opera en España. Indique sólo la denominación diferenciada asignada a cada uno:

A94  1 Denominación

A96  2 Denominación

A98  3 Denominación

**2. IDENTIFICACIÓN (continuación)**

**B) Personas jurídicas o entidades**

B1 Persona jurídica o entidad residente en España  B2 Persona jurídica o entidad no residente en España  B3 Código del país de constitución

**Identificación**

B4 NIF B5 Razón o denominación social B6 Anagrama  
 B7 NIF otros países B8 Fecha acuerdo voluntades B9 Fecha constitución B10 Fecha inscripción registral

**Domicilio fiscal en España**

B11 Tipo de vía B12 Nombre de la vía pública B13 Tipo Num. B14 Núm. casa B15 Calif. nu B16 Bloque B17 Portal B18 Escal. B19 Planta B20 Puerta  
 B21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...) B22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio) B29 e-mail  
 B23 C. Postal B24 Nombre del Municipio B25 Provincia B26 Tfno. Fijo B27 Tfno. Móvil B28 Núm. de FAX

**Domicilio fiscal en el estado de residencia o de constitución (no residentes)**

B31 Domicilio (Address)  
 B32 Complemento domicilio (si fuese necesario) B34 Población / Ciudad B99 e-mail  
 B33 C. Postal (ZIP) B35 Provincia / Región / Estado B36 País B37 Cod. País B38 Tfno. Fijo B39 Tfno. Móvil B40 Núm. de FAX

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

1) B41 Tipo de vía B42 Nombre de la vía pública B43 Tipo Num. B44 Núm. casa B45 Calif. nu B46 Bloque B47 Portal B48 Escal. B49 Planta B50 Puerta  
 B51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...) B52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio) B70 e-mail  
 A53 C. Postal A54 Nombre del Municipio A55 Provincia A56 Tfno. Fijo A57 Tfno. Móvil A58 Núm. de FAX  
 B59 Destinatario (si es distinto del declarante) B60 En calidad de: (representante, apoderado, etc...)

2) B61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO: B62 Población / Ciudad  
 B63 C. Postal B64 Provincia B65 Tfno. Fijo B66 Tfno. Móvil B67 Núm. se FAX  
 B68 Destinatario (si es distinto del declarante) B69 En calidad de: (representante, apoderado, etc...)

**Domicilio social (si es distinto del fiscal)**

B71 Tipo de vía B72 Nombre de la vía pública B73 Tipo Num. B74 Núm. casa B75 Calif. nu B76 Bloque B77 Portal B78 Escal. B79 Planta B80 Puerta  
 B81 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...) B82 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)  
 B83 C. Postal B84 Nombre del Municipio B85 Provincia B86 Tfno. Fijo B87 Tfno. Móvil B88 Núm. de FAX

65 ¿Tiene personalidad jurídica? Sí  NO  Marque con una X la casilla que corresponda e indique la forma jurídica o clase de entidad:  
 68  Persona jurídica. Forma jurídica: 69   
 70  Entidad en atribución de rentas constituida en España con actividad económica. Clase de entidad: 71   
 72  Entidad en atribución de rentas constituida en España sin actividad económica. Clase de entidad: 73   
 74  Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, con presencia en España. Clase de entidad: 75   
 76  Entidad en atribución de rentas constituida en el extranjero, sin presencia en España. Clase de entidad: 77   
 78  Otras entidades. Clase de entidad: 79.....

**Establecimientos permanentes**

B91 ¿Opera en España a través de establecimiento permanente? Sí  No  2 ¿Cuántos?   
 Indique los establecimientos permanentes a través de los que opera en España.  
 B93 1 NIF  B94 Denominación   
 B95 2 NIF  B96 Denominación   
 B97 3 NIF  B98 Denominación

**2. IDENTIFICACIÓN (continuación)**

**C) Establecimientos permanentes de una persona jurídica o entidad no residente**

C1 NIF  C2 Razón o denominación social  C3 Anagrama

C4 Tipo de establecimiento permanente  C5 ¿Es una sucursal de la entidad no residente? Sí  No

**Persona o entidad no residente de la que depende**

C6 NIF (si dispone de él)  C7 Razón o denominación social  C8 Estado de residencia

**Domicilio fiscal**

C11 Tipo de vía  C12 Nombre de la vía pública  C13 Tipo Num.  C14 Núm. casa  C15 Calif. nu  C16 Bloque  C17 Portal  C18 Escal.  C19 Planta  C20 Puerta

C21 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

C22 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)  C29 e-mail

C23 C. Postal  C24 Nombre del Municipio  C25 Provincia  C26 Tfno. Fijo  C27 Tfno. Móvil  C28 Núm. de FAX

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

**1)** C41 Tipo de vía  C42 Nombre de la vía pública  C43 Tipo Num.  C44 Núm. casa  C45 Calif. nu  C46 Bloque  C47 Portal  C48 Escal.  C49 Planta  C50 Puerta

C51 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

C52 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)  C70 e-mail

C53 C. Postal  C54 Nombre del Municipio  C55 Provincia  C56 Tfno. Fijo  C57 Tfno. Móvil  C58 Núm. de FAX

C59 Destinatario (si es distinto del declarante)  C60 En Calidad de: (representante, apoderado, etc...)

**2)** C61 APARTADO DE CORREOS NÚMERO:  C62 Población / Ciudad

B63 C. Postal  B64 Provincia  B65 Tfno. Fijo  B66 Tfno. Móvil  B67 Núm. de FAX

B68 Destinatario (si es distinto del declarante)  B69 En calidad de: (representante, apoderado, etc...)

**3. REPRESENTANTES**

Representante N° ..../....

**Causa de la presentación**

300 Alta representante  301 Baja representante  302 Modificación de la representación  303 Fecha

**Identificación del representante**

304 NIF  305 Apellidos y nombre o razón social

306 Residente Sí  NO

**Domicilio fiscal**

311 Tipo de vía 312 Nombre de la vía pública  313 Tipo Num. 314 Núm. casa 315 Calif. nu 316 Bloque 317 Portal 318 Escal. 319 Planta 320 Puerta

321 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)  322 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

323 C. Postal 324 Nombre del Municipio  325 Provincia  326 Tfno. Fijo  327 Tfno. Móvil  328 Núm. de FAX

**Causa de la representación**

330 Legal  331 Clave

332 Voluntaria

**Tipo de representación**

333 Clave

**Título de la representación**

334 Clave

Representante N° ..../....

**Causa de la presentación**

350 Alta representante  351 Baja representante  352 Modificación de la representación  353 Fecha

**Identificación del representante**

354 NIF  355 Apellidos y nombre o razón social

356 Residente Sí  NO

**Domicilio fiscal**

361 Tipo de vía 362 Nombre de la vía pública  363 Tipo Num. 364 Núm. casa 365 Calif. nu 366 Bloque 367 Portal 368 Escal. 369 Planta 370 Puerta

371 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)  372 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

373 C. Postal 374 Nombre del Municipio  375 Provincia  376 Tfno. Fijo  377 Tfno. Móvil  378 Núm. de FAX

**Causa de la representación**

380 Legal  381 Clave

382 Voluntaria

**Tipo de representación**

383 Clave

**Título de la representación**

384 Clave

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

**A) Actividad**

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

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

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

**Causa de presentación** 405  Alta 406 Fecha 407 N.º referencia  
408  Baja 409 Fecha 410 N.º referencia

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

411 Municipio Cód. Municipal Provincia Cód. Provincia

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

• LOCAL Número .../...

412 Referencia catastral

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

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

422 Superficie (m²) 423 Grado de afec. %

**Causa de presentación** 424  Alta 425 Fecha 426 N.º referencia  
427  Baja 428 Fecha 429 N.º referencia alta  
430  Variación 431 Fecha 432 N.º referencia alta

• LOCAL Número .../...

433 Referencia catastral

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

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

443 Superficie (m²) 444 Grado de afec. %

**Causa de presentación** 445  Alta 446 Fecha 447 N.º referencia  
448  Baja 449 Fecha 450 N.º referencia alta  
451  Variación 452 Fecha 453 N.º referencia alta

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

• LOCAL Número .../...

454 Referencia catastral

455 S.G. 456 Nombre de la vía pública 457 Núm. 458 Piso 459 Prta. 460 Código Postal

461 Municipio Cód. Municipal 462 Provincia Cód. Provincia 463 Comunidad Autónoma

464 Superficie (m²) 465 Grado de afec. % 466 Uso o destino 467 Siglas

**Causa de presentación** 468  Alta 469 Fecha 470 N.º referencia  
471  Baja 472 Fecha 473 N.º referencia alta  
474  Variación 475 Fecha 476 N.º referencia alta

• LOCAL Número .../...

477 Referencia catastral

478 S.G. 479 Nombre de la vía pública 480 Núm. 481 Piso 482 Prta. 483 Código Postal

484 Municipio Cód. Municipal 485 Provincia Cód. Provincia 486 Comunidad Autónoma

487 Superficie (m²) 488 Grado de afec. % 489 Uso o destino 490 Siglas

**Causa de presentación** 491  Alta 492 Fecha 493 N.º referencia  
494  Baja 495 Fecha 496 N.º referencia alta  
497  Variación 498 Fecha 499 N.º referencia alta

**5. SUJETO PASIVO GRAN EMPRESA Y ADMONES. PUBLICAS**

	SÍ	NO	Fecha
541 ¿Tiene la condición de Gran Empresa (volumen de operaciones en el ejercicio anterior superior a 6.010.121,04 euros)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	545 _____
577 ¿Es Administración Pública cuyo último presupuesto anual aprobado supera los 6.000.000 de euros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	578 _____

**6. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO**

**A) Información obligaciones**

	SÍ	NO
500 ¿Está establecido en el territorio de aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido o tiene en él un establecimiento permanente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
501 ¿Realiza exclusivamente operaciones no sujetas o exentas que no obligan a presentar autoliquidación periódica (art. 20 y 26 Ley IVA)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**B) Inicio de actividad**

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

**C) Regímenes aplicables**

Identifique la actividad o actividades incluidas en cada régimen:		Grupo o epígrafe/ sección IAE o código de actividad	Fecha
<b>Alta</b>	<b>Baja</b>		
510 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	511	512 _____
514 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	515	516 _____
518 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	519	520 _____
522 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	523	524 _____
526 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	527	528 _____
530 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	531	532 _____
Régimen especial agricultura, ganadería y pesca			
534 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	535	536 _____
538 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	539	540 _____
542 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	543	544 _____
546 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	547	548 _____
570 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	571	572 _____
Régimen especial simplificado			
550 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	551	552 _____
554 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	555	556 _____
558 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	559	560 _____
562 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	563	564 _____
566 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	567	568 _____
574 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	575	576 _____

**D) Registros**

Solicita alta/baja en el Registro de devolución mensual

579  Alta      580  Baja

Solicita alta/baja en el Registro de operadores intracomunitarios

582  Alta      583  Baja      584 Fecha \_\_\_\_\_

**E) Deducciones**

586 Propone porcentaje provisional de deducción, a efectos del artículo 111.dos de la LIVA: \_\_\_\_\_ %

Sectores diferenciados y prorratea especial:

	Código CNAE	Código CNAE	Código CNAE	Opción prorratea especial
No tiene sectores diferenciados 587				SÍ <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Sí tiene sectores diferenciados:				
Sector I, actividades comprendidas:	588 _____	589 _____	590 _____	591 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sector II, actividades comprendidas:	592 _____	593 _____	594 _____	595 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

**7. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS, IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES E IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES**

**A) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**

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

**B) Impuesto sobre Sociedades**

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de presentar declaración por el Impuesto sobre Sociedades .....	620 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	641 <input type="text"/>
Fecha de cierre del próximo ejercicio económico 640 <input type="text"/> (dd/mm)			
Opción por el sistema de cálculo previsto en el artículo 45.3 del texto refundido de la Ley IS para la realización de los pagos fraccionados a cuenta del Impuesto sobre Sociedades	621 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	642 <input type="text"/>
Condición de entidad exenta en el Impuesto sobre Sociedades .....	622 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
En su caso, marque la casilla que corresponda:			
623 <input type="checkbox"/> Exención total (artículo 9.1 texto refundido Ley IS) .....			643 <input type="text"/>
624 <input type="checkbox"/> Exención parcial (artículo 9.2 texto refundido Ley IS) .....			644 <input type="text"/>
625 <input type="checkbox"/> Exención parcial (artículo 9.3 texto refundido Ley IS) .....			645 <input type="text"/>
Ejercitada la opción por el régimen de consolidación fiscal, renuncia a su aplicación .....	626 <input type="checkbox"/>		646 <input type="text"/>

**C) Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español**

Modalidad de establecimiento permanente:			
630 <input type="checkbox"/> Régimen general			
631 <input type="checkbox"/> Actividades art. 18.3 texto refundido Ley IRNR			
632 <input type="checkbox"/> Actividades art. 18.4 texto refundido Ley IRNR			
Opción por el régimen general, en los términos del artículo 18.4 del texto refundido Ley I.R.N.R. ....	633 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	636 <input type="text"/>
Obligación de presentar declaración por el IRNR, correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español .....	634 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	637 <input type="text"/>
Opción por el sistema de cálculo previsto en el artículo 45.3 del texto refundido Ley IS para la realización de los pagos fraccionados a cuenta del IRNR, correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español .....	635 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	638 <input type="text"/>

**8. RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL DEL TÍTULO II DE LA LEY 49/2002.**

	Fecha
651 <input type="checkbox"/> Ejerce la opción por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002 .....	653 <input type="text"/>
652 <input type="checkbox"/> Ejercitada la opción por el Régimen fiscal especial de la Ley 49/2002, renuncia a su aplicación .....	654 <input type="text"/>



## 9. RETENCIONES E INGRESOS A CUENTA

### Retenciones e ingresos a cuenta

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos del trabajo personal (modelos 110 ó 111) .....	700 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	720 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos de actividades profesionales, agrícolas, ganaderas, forestales u otras actividades económicas, premios, determinadas imputaciones de renta o determinadas ganancias patrimoniales (modelos 110 ó 111).....	701 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	721 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos (modelo 115).....	702 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	722 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta o a efectuar pagos a cuenta sobre las transmisiones o reembolsos de acciones o participaciones representativas del capital o patrimonio de las instituciones de inversión colectiva (modelo 117) .....	703 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	723 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rentas o rendimientos del capital mobiliario derivados de la transmisión, amortización, reembolso, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos (modelo 124) .....	704 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	724 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rentas o rendimientos del capital mobiliario obtenidos por la contraprestación derivada de cuentas en toda clase de instituciones financieras, incluyendo las basadas en operaciones sobre activos financieros (modelo 126).....	705 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	725 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre rentas o rendimientos del capital mobiliario procedentes de operaciones de capitalización o de contratos de seguro de vida o invalidez (modelo 128) .....	706 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	726 <input type="checkbox"/>
Obligación de realizar retenciones o ingresos a cuenta sobre otras rentas o rendimientos del capital mobiliario (modelo 123).....	707 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	727 <input type="checkbox"/>

## 10. OTROS IMPUESTOS

### A) Impuestos Especiales

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de inscribir sus establecimientos en el registro territorial de la oficina gestora en relación con los productos objeto de los Impuestos Especiales de Fabricación.....	710 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	730 <input type="checkbox"/>
Obligación de presentar declaración-liquidación por el Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos .....	711 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	731 <input type="checkbox"/>
Obligado a presentar declaración resumen anual de operaciones del Impuesto Especial sobre el Carbón.....	712 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	732 <input type="checkbox"/>

### B) Impuesto sobre las Primas de Seguros

	Alta	Baja	Fecha
Obligación de presentar declaración por el Impuesto sobre Primas de Seguros (Modelo 430).....	713 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	733 <input type="checkbox"/>

## 11. RÉGIMENES ESPECIALES COMERCIO INTRACOMUNITARIO ( VENTAS A DISTANCIA Y NO SUJECCIÓN ART. 14 LEY IVA)

### A) Regímenes especiales de comercio intracomunitario. Ventas a distancia

Gravamen en origen o en destino, en el caso de ventas a distancia (artículo 68 de la Ley del IVA):

- A otros estados miembros (artículo 68, apartado cuatro de la Ley del IVA):

	Superado límite				Destino	Revocación	Superado límite				
	900 SÍ	901 NO					900 SÍ	901 NO			
1.- Alemania .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
2.- Austria .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
3.- Bélgica .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
4.- Bulgaria .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
5.- Chipre.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
6.- Dinamarca.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
7.- Eslovaquia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
8.- Eslovenia .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
9.- Estonia .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
10.- Finlandia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
11.- Francia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
12.- Grecia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
13.- Hungría .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
14.- Irlanda.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
15.- Italia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
16.- Letonia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
17.- Lituania .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
18.- Luxemburgo.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
19.- Malta.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
20.- Países Bajos .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
21.- Polonia .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
22.- Portugal .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
23.- Reino Unido .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
24.- República Checa .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
25.- Rumanía .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
26.- Suecia.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							

- Desde otros estados miembros:

- Bienes sujetos a impuestos especiales (artículo 68, apartado cinco de la Ley del IVA).....

- Otros bienes (artículo 68, apartado tres de la Ley del IVA).....

### B) Regímenes especiales de comercio intracomunitario. Artículo 14 Ley del IVA

Sujetos pasivos en Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca, sujetos pasivos exentos y personas jurídicas que no actúen como empresarios o profesionales:

- Opción por el régimen general del IVA (artículo 14 de la Ley del IVA)

910  Sujeción

911  No sujeción

- ¿Ha superado el umbral de 10.000 euros en sus adquisiciones intracomunitarias? .....

912  Sí

913  No

**12. RELACION DE SOCIOS, MIEMBROS O PARTICIPES**

**Socio, miembro o partícipe N° ..../....**

**Causa de la presentación**

802  Alta      803  Baja      804  Modificación      805           Fecha

800 NIF      801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

**Domicilio fiscal en España**

841 Tipo de vía    842 Nombre de la vía pública      843 Tipo Num.    844 Núm. casa    845 Calif. nu    846 Bloque    847 Portal    848 Escal.    849 Planta    850 Puerta

851 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

852 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal      854 Nombre del Municipio      855 Provincia      856 Tfno. Fijo      857 Tfno. Móvil      858 Núm. de FAX

**Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)**

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento de domicilio (si fuese necesario)      863 Población / Ciudad      864 e-mail

865 C. Postal (ZIP)    866 Provincia / Región / Estado    867 País    868 Cod. País    869 Tfno. Fijo    870 Tfno. Móvil    871 Núm. de FAX

			<b>Renuncia</b>	<b>Revocación</b>		<b>Renuncia</b>	<b>Revocación</b>		818	Quota o % de participación	
<b>IRPF:</b>	Estimación objetiva	819	<input type="checkbox"/>	820	<input type="checkbox"/>	Estimación directa simplificada	821	<input type="checkbox"/>	822	<input type="checkbox"/>	%
<b>IVA:</b>	Régimen simplificado	823	<input type="checkbox"/>	824	<input type="checkbox"/>	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca	825	<input type="checkbox"/>	826	<input type="checkbox"/>	

Firma

**Socio, miembro o partícipe N° ..../....**

**Causa de la presentación**

802  Alta      803  Baja      804  Modificación      805           Fecha

800 NIF      801 Apellidos y nombre, razón o denominación social

**Domicilio fiscal en España**

841 Tipo de vía    842 Nombre de la vía pública      843 Tipo Num.    844 Núm. casa    845 Calif. nu    846 Bloque    847 Portal    848 Escal.    849 Planta    850 Puerta

851 Complemento domicilio (ej: Urbanización..., Polígono Industrial..., C. Comercial...)

852 Localidad / Población (si es distinta de Municipio)

853 C. Postal      854 Nombre del Municipio      855 Provincia      856 Tfno. Fijo      857 Tfno. Móvil      858 Núm. de FAX

**Domicilio fiscal en el estado de residencia (no residentes)**

861 Domicilio 1 - Address 1: (primera parte de datos del domicilio)

862 Complemento de domicilio (si fuese necesario)      863 Población / Ciudad      864 e-mail

865 C. Postal (ZIP)    866 Provincia / Región / Estado    867 País    868 Cod. País    869 Tfno. Fijo    870 Tfno. Móvil    871 Núm. de FAX

			<b>Renuncia</b>	<b>Revocación</b>		<b>Renuncia</b>	<b>Revocación</b>		818	Quota o % de participación	
<b>IRPF:</b>	Estimación objetiva	819	<input type="checkbox"/>	820	<input type="checkbox"/>	Estimación directa simplificada	821	<input type="checkbox"/>	822	<input type="checkbox"/>	%
<b>IVA:</b>	Régimen simplificado	823	<input type="checkbox"/>	824	<input type="checkbox"/>	Régimen especial de agricultura, ganadería y pesca	825	<input type="checkbox"/>	826	<input type="checkbox"/>	

Firma