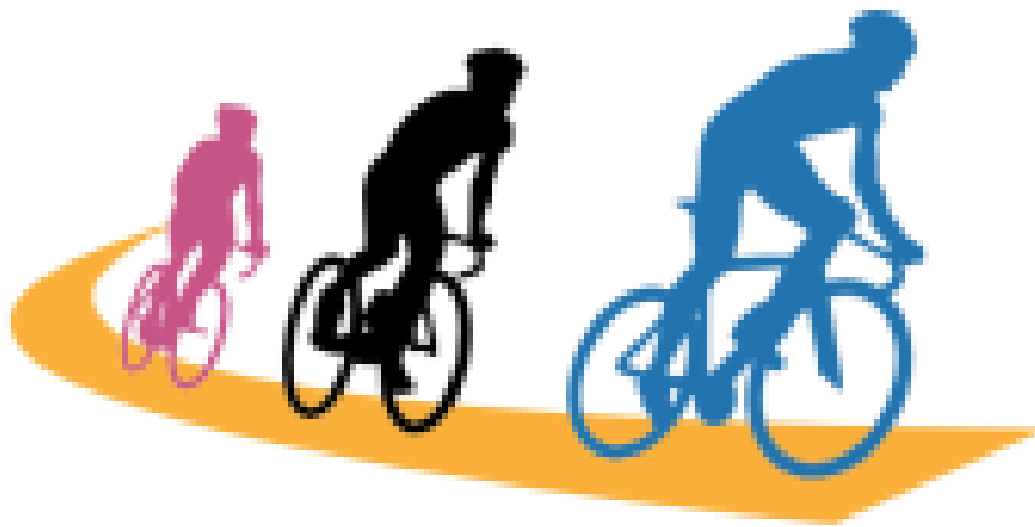


Creació d'una empresa



MONBIKE

Autor: **Sergi Monsó Martín**

Tutora: **Lourdes Llorens**

2n Batxillerat B

Institut Joan Coromines

14/12/2014

***Si muntés en bici ets
el meu amic***

Gary Fisher.
Inventor de la bicicleta de muntanya

Font: http://en.wikipedia.org/wiki/Gary_Fisher.

***Si et preocupa caure de la
bicicleta, mai et pujaràs***

Lance Armstrong.
Ciclista professional

Font: <http://bicilife.blogspot.com.es/p/bici-frases-celebres.html>.

ÍNDEX

INTRODUCCIÓ	7
1. OBJECTIUS DE MONBIKE	9
2. PLA D'EMPRESA MONBIKE	10
2.1. RESUM.....	11
2.2. PERSONA EMPRENEDORA	14
2.3. PLA DE MÀRQUETING.....	16
2.3.1. Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el nostre producte/servei.....	16
2.3.2. Descripció del producte i servei oferts	17
2.3.3. Anàlisi de l'entorn general	17
2.3.4. Anàlisi del mercat: estudi dels clients potencials i de la competència.....	22
2.3.5. Política de producte/servei.....	29
2.3.6. Política de comunicació	31
2.3.7. Política de distribució	36
2.3.8. Política de preus i previsió de vendes.....	39
2.3.9. Política de serveis associats	43
2.4. PLA DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS	45
2.4.1. Procés de producció o d'operacions.....	45
2.4.2. Infraestructures, equipaments i mà d'obra.....	47
2.4.3. Pla tecnològic	53
2.4.4. Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge.....	53
2.4.5. Determinació del cost del producte/servei	54
2.4.6. Gestió de la qualitat	61
2.4.7. Seguretat i higiene, i gestió mediambiental	61
2.5. PLA D'ORGANITZACIÓ Í GESTIÓ	62
2.5.1. Estructura organitzativa.....	62
2.5.2. Planificació de recursos humans.....	62
2.6. PLA JURÍDIC-FISCAL.....	64
2.6.1. Forma jurídica i constitució legal de l'empresa. Permisos, llicències i obligacions registrals.....	64
2.6.2. Contractació d'obertura del centre de treball.....	71
2.6.3. Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats	73
2.6.4. Marques i patents.....	75
2.6.5. Organismes i mesures de suport a la creació d'empreses	76
2.7. PLA ECONÒMIC-FINANCER	78
2.7.1. Pla d'inversions inicials.....	78
2.7.2. Pla de finançament	78

2.7.3. Previsió del compte de resultats.....	79
2.8. ANNEXOS AL PLA D'EMPRESA.....	80
2.8.1. Calendari d'execució.....	80
2.8.2. Anàlisi DAFO del projecte empresarial.....	80
2.8.3. Altra informació complementària.....	81
<i>Annex A. Detalls de l'estudi de mercat.....</i>	<i>81</i>
<i>Annex B. Enquesta sobre ús de la bicicleta a l'Esquerra de l'Eixample.....</i>	<i>86</i>
<i>Annex C. Resum de l'entrevista amb Pere Duran Pi, copropietari de bicis.cat, de l'Ametlla del Vallès.....</i>	<i>87</i>
<i>Annex D. Catàleg productes MONBIKE.....</i>	<i>89</i>
<i>Annex E. Pressupostos.....</i>	<i>102</i>
<i>Annex F. Sous i salaris.....</i>	<i>107</i>
<i>Annex G. Mesures de seguretat i higiene en el treball.....</i>	<i>109</i>
<i>Annex H. Característiques d'una Societat Limitada.....</i>	<i>116</i>
<i>Annex I. Model certificació denominació social.....</i>	<i>117</i>
CONCLUSIONS.....	119
AGRAÏMENTS.....	121
BIBLIOGRAFIA I NETGRAFIA.....	122
ANNEXOS.....	126
ANNEX 1. TEST IDEA CATALUNYA EMPREN.....	126
ANNEX 2. TEST AUTODIAGNOSI CEDEM (AJUNTAMENT DE MANRESA) ..	141
ANNEX 3. TEST DEL EMPRENDEDOR.....	144

INTRODUCCIÓ

En el moment en el qual em vaig haver de plantejar quin seria el tema que podia escollir per realitzar el treball de recerca, em vaig fer el següent plantejament: d'una banda, volia que estigués relacionat amb el món del ciclisme, una de les meves grans aficions. Des de molt petit el meu pare em va introduir en aquest esport, i, de fet, des dels 6 anys, sóc soci del VELO CLUB EXCURSIONISTA de ciclisme de l'Hospitalet del Llobregat. Des d'aleshores he participat en diverses marxes ciclistes i sempre m'ha interessat molt conèixer les diferents tipologies de bicicletes, els components utilitzats, els accessoris i els complements. Considero que tinc un bon coneixement de tots aquests aspectes i una certa experiència en la pràctica del ciclisme.

D'altra banda, durant els últims anys he anat veient que també em semblava molt interessant la idea de crear la meua pròpia empresa i que podia unir aquest interès empresarial amb la meua passió pel ciclisme. Per aquesta raó em va semblar interessant que el meu treball de recerca estigués relacionat amb posar en marxa un negoci relacionat amb aquest esport.

La meua idea no és crear una botiga que es dediqui únicament a la venda de bicicletes, sinó que el que pretenc és que el negoci que vull idear tingui un valor afegit respecte d'altres botigues i se centri en el que podríem denominar el món del ciclisme. És per aquest motiu que he decidit posar a la botiga el nom de MONBIKE, ja que el nom recull aquesta idea del món de la bicicleta, a la vegada que utilitzo la primera part del meu cognom.

Però tenir una bona idea i ganes de dur-la a terme no és suficient. A més, volia esbrinar si tenia les qualitats necessàries i vaig decidir que podria ser d'utilitat passar alguns tests que pugessin ajudar-me a conèixer-me millor com a emprenedor i que també m'ajudessin a definir la idea de negoci. Els resultats van ser la confirmació d'una sèrie de característiques que m'afavorien (com la confiança en les meves capacitats, l'optimisme, la capacitat de persuasió i l'adaptació als canvis) i, també, una sèrie d'aspectes que havia de millorar com a emprenedor (com la manca de creativitat i les dificultats per planificar, entre d'altres)¹.

Els objectius que em plantejava en iniciar la recerca van ser els següents:

- Aprendre com es constitueix una empresa de forma legal i seguint els passos fixats a la normativa.
- Definir el model d'empresa que es vol crear a través de l'elaboració d'un pla d'empresa.
- Aconseguir que l'empresa tingui un valor afegit respecte de la competència.
- Esbrinar la viabilitat d'un negoci amb les característiques que definiré (volum de la botiga, localització, clients potencials, viabilitat econòmica, etc.).

Aquests objectius es poden concretar en la següent hipòtesi de treball:

¹ Veure els resultats concrets dels tests al punt 2.2. del Pla d'Empresa

És viable econòmicament crear un model de botiga dedicada al ciclisme al barri de l'Esquerra de l'Eixample, que aporti un valor afegit respecte d'altres competidors del sector?

Per dur a terme aquest treball m'he plantejat, en primer lloc, quins havien de ser els **objectius de l'empresa MONBIKE**, per, a continuació, elaborar un **pla d'empresa**, que concretés com aconseguir aquests objectius. Aquest pla d'empresa segueix l'estructura proposada pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya².

²<http://www20.gencat.cat/portal/site/empresaiocupacio/menuitem.347153a44635ea01a6740d63b0c0e1a0/?vgnextoid=a129b1732a9af110VgnVCM1000000b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=a129b1732a9af110VgnVCM1000000b0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=default>. Document sobre el Pla d'Empresa del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

1. OBJECTIUS DE MONBIKE

El nom escollit per a l'empresa és tota una declaració d'intencions. MONBIKE, no vol ser una simple botiga on s'hi venen bicicletes, sinó que pretén ser una empresa dedicada, en un sentit ampli, al món del ciclisme. Per això, com deia abans, el nom inclou les paraules MON (en referència, precisament, al món del ciclisme i que és la primera part del meu cognom) i BIKE (terme anglès cada vegada més utilitzat per posar nom a les botigues dedicades al ciclisme).

MONBIKE, a més, pretén una visió d'empresa que la diferenciï de la competència i, en aquest sentit, es planteja una sèrie de serveis que esdevinguin un valor afegit, no només venent bicicletes, sinó atraient els clients procurant-los-hi sensacions i emocions al voltant del món de la bicicleta.

El valor afegit que es pretén que tingui MONBIKE es concreta en diferents aspectes:

- En primer lloc, es vol donar un **tracte personalitzat**. A MONBIKE no es deixen de banda els recursos relacionats amb Internet, però es vol que el punt fort sigui el tracte de tu a tu entre persones i generar confiança amb els clients a partir d'aquest contacte directe. A MONBIKE no tenim simples clients, sinó persones a les que coneixem i recordem.
- En segon lloc, MONBIKE ofereix una àmplia gamma de productes i un assessorament especialitzat. És important comptar amb una àmplia selecció de marques i una important disponibilitat d'accessoris, components i recanvis, per atendre les necessitats d'un públic cada cop més exigent i que vol veure el que compra *in situ*. Aquesta varietat de productes ha d'anar unida a un assessorament especialitzat que ajudi a cada client a escollir el producte que s'adeqüi millor a les seves necessitats.
- En tercer lloc, MONBIKE té un altre dels seus valors afegits en el servei de taller, imprescindible per fidelitzar la clientela, presentant, respecte de la competència, un servei de taller *express*, a banda de l'estàndard.
- En quart lloc, MONBIKE vol ser un lloc d'intercanvi d'experiències, on poder resoldre dubtes i on poder obtenir bons consells. En aquest sentit és fonamental l'ús de les xarxes socials a través de *Facebook*, *Twitter* i el fòrum de la pàgina web. A més, dins de la botiga s'ha creat el **Punt de Trobada**. Tot plegat amb la pretensió de crear una comunitat de persones interessades en el món de la bicicleta, que puguin intercanviar experiències, compartir activitats, etc.
- Per últim, es vol, també, que MONBIKE sigui una empresa compromesa amb l'organització i la participació d'esdeveniments esportius. MONBIKE organitza i participa en diferents sortides en bicicleta, marxes cicloturistes i altres esdeveniments, amb aquesta mateixa idea de crear una comunitat entorn al món de la bicicleta.

2. PLA D'EMPRESA MONBIKE

El pla d'empresa és el document en què s'explica i detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, els recursos necessaris i les accions a dur a terme per a la posada en marxa del nou projecte empresarial i perquè en puguem determinar la viabilitat. El pla d'empresa és l'eina que ens ajudarà a analitzar la futura situació de l'empresa en el mercat real, i a decidir si el projecte empresarial és prou sòlid.

El pla d'empresa té dues utilitats clares:

- Ens obliga planificar i iniciar el projecte amb uns mínims de rigor, coherència, eficàcia i possibilitats d'èxit, ajudant a minimitzar els riscos.
- Serveix com a carta de presentació del projecte a tercers (inversors, proveïdors, possibles subvencions, etc.).

A més, el pla d'empresa redueix considerablement el risc de fracàs, és una eina de formació, ajuda a determinar les oportunitats de negoci i els possibles mercats, evidencia els obstacles a superar i permet analitzar costos i rendibilitat del futur negoci.

El pla d'empresa consta dels següents apartats:

- Resum
- Persona emprendora
- Pla de màrqueting
- Pla de producció o d'operacions
- Pla d'organització
- Pla jurídic-fiscal
- Pla econòmic-financer
- Annexos al pla d'empresa

2.1. RESUM

La idea d'empresa de MONBIKE no se centra només en ser una botiga de bicicletes, sinó que pretén ser una empresa dedicada de forma integral al món del ciclisme, diferenciant-se dels seus competidors pel tracte personalitzat, per l'oferta d'una àmplia gamma de productes, d'un assessorament especialitzat i d'un servei de taller diferent del de la competència. MONBIKE també vol ser un espai físic i virtual on poder intercanviar les experiències d'aquells que gaudeixen amb la pràctica del ciclisme, amb la intenció de crear una comunitat de persones interessades en el món de la bicicleta. MONBIKE, seguint aquesta idea empresarial, organitza i participa en diferents esdeveniments esportius relacionats també amb el món del ciclisme.

L'estratègia de màrqueting seguida per MONBIKE s'ha basat, en primer lloc, en identificar, definir i justificar les necessitats que es vol satisfer. Cal partir de la constatació que s'ofereixen productes i serveis directament relacionats amb la salut, l'oci i la pràctica de l'esport, aspectes que són socialment cada cop millor valorats.

Pel que fa als productes i serveis oferts, efectivament, el producte principal és la bicicleta i MONBIKE compta amb una àmplia oferta de bicicletes de diferents marques i modalitats, i una nodrida secció d'accessoris i components. També compta amb un servei de reparacions. En el cas de MONBIKE, es diferencia de la competència per tenir-ne de dos tipus, l'estàndard, en el que els clients esperen el temps habitual d'una reparació i l'*express*, que ofereix la possibilitat d'efectuar les reparacions en menys de 24 hores, a diferència de la competència.

Un altre element que ens diferencia de la competència en aquest àmbit és el fet d'oferir cursos d'iniciació a la mecànica amb la pretensió de captar clients i futurs compradors dels components necessaris per a les reparacions.

Un punt fort de la botiga és el que es denomina **PUNT DE TROBADA**, un espai (físic i virtual) on s'apleguen diferents serveis gratuïts pensats per a fidelitzar la clientela, crear comunitat i fomentar l'ús de la bicicleta. Aquest espai disposa d'una secció de llibres i revistes relacionades amb el món del ciclisme, una pantalla tàctil on poder comprovar els catàlegs dels proveïdors i productes de la botiga, amb accés a la pàgina web, *Facebook* i *Twitter* de l'empresa, una màquina de cafè, una TV on es passen vídeos i transmissions esportives, un suro on poder penjar informacions respecte a l'organització de sortides i marxes ciclistes o qualsevol informació que un club vulgui donar a conèixer.

Per diferenciar-se de la competència i promocionar les vendes, MONBIKE ofereix també un carnet de soci, que serveix per acumular punts per cada compra realitzada i que, posteriorment, poden ser canviats per determinats productes.

Per demostrar la viabilitat econòmica del projecte, s'ha fet una anàlisi de l'entorn general que inclou l'estudi dels factors econòmics i del mercat de treball. Així, s'ha analitzat com pot influir la situació actual de crisi econòmica, amb factors com la disminució de les vendes al detall, la dificultat per aconseguir crèdits bancaris a causa de l'excessiu endeutament de les empreses i l'augment de la morositat, i l'augment de la fiscalitat sobre les empreses. Cal considerar com un element favorable el fet que la crisi hagi propiciat una major disponibilitat de mà d'obra qualificada i un abaratiment

dels salaris, però s'han tingut també en compte les barreres d'entrada en el mercat que poden dificultar la viabilitat empresarial de MONBIKE.

Però, en l'anàlisi de l'entorn, no solament s'han tingut en compte els factors econòmics sinó també els factors culturals que poden influir en el projecte, com la creixent consideració social de l'ús de la bicicleta com a vehicle no contaminant, assequible i saludable i la major valoració del temps lliure, l'ecologia i l'interès per l'esport i la vida sana.

Un altre element important ha estat l'anàlisi del mercat, és a dir, dels clients potencials i de la competència. Tenint en compte que la botiga se situarà en el barri de la Nova Esquerra de l'Eixample, predominantment de classe mitjana, amb quasi 60.000 habitants d'un poder adquisitiu mig-alt, cal preveure un volum important de possibles clients.

Per saber quina pot ser la quota de participació estimada de la nostra empresa en el mercat, s'ha realitzat una anàlisi dels possibles competidors que es poden trobar a la zona on es vol situar la botiga, per conèixer els seus punts forts i punts febles i poder plantejar una estratègia empresarial en conseqüència.

Dins de l'anàlisi del mercat s'ha tingut en compte en quina fase del seu cicle de vida es troba aquest, havent-se comprovat que mostra una situació de creixement, ja que l'ús de la bicicleta, tant com a vehicle per fer esport, com per a ser utilitzat en els desplaçaments o l'oci, va en augment, els hàbits de vida saludables estan cada cop més assumits entre la població i, any rere any, els quilòmetres de carril bici i de les zones pacificades i ciclables a la ciutat de Barcelona van en augment.

Pel que fa a la política de comunicació que ha de servir per promocionar l'empresa, s'ha partit de la creació d'un logotip o marca que identifiqués l'empresa, incorporant-lo a diferents elements de publicitat i difusió. L'estratègia de comunicació s'ha centrat també en diferents mitjans, dividits en dos grans grups: a través d'Internet (pàgina web, *Facebook* i *Twitter*) i per mitjans físics (cartell a la façana, targetes de presentació, *merchandising*, publicitat en revistes especialitzades i organització i participació en esdeveniments esportius relacionats amb el ciclisme, com marxes cicloturistes, sortides en diferents modalitats de bicicleta, pedalades populars, etc.).

En quant a l'estratègia seguida per fixar els preus dels productes i serveis que s'ofereixen s'han tingut en compte els costos fixos i els variables, els preus de la competència i l'assessorament expert al que s'ha acudit i que ha servit per estimar la previsió de vendes.

Per calcular el preu dels serveis del taller de les diferents modalitats de reparació, s'han tingut en compte els preus que ofereix la competència i que solen ser els habituals del sector. A més, estan calculats en base a cobrir el cost dels sous dels mecànics i l'amortització de les eines emprades.

MONBIKE també ha previst una política de serveis associats, tant de prevenda (assessorament professional), com de venda (descomptes, promocions, carnet de soci) i de postvenda (servei de taller, primera revisió gratuïta, pagament a terminis, etc.).

Per a dur a terme la seva activitat MONBIKE ha dissenyat un pla d'operacions, que ha comportat una definició dels horaris de la botiga i del taller, una selecció del personal i

una elecció del local més adequat i dels equipaments necessaris, així com una bona elecció dels productes a comercialitzar i dels proveïdors d'aquests productes.

Per poder posar en marxa el negoci i verificar la seva viabilitat ha estat necessari determinar els costos inicials (reformes, equipaments informàtics, mobiliari, etc.), els costos fixos (lloguer del local, sous, etc.) i els costos variables (aquells que varien en relació directa al volum de vendes).

MONBIKE, des del punt de vista jurídic, ha adoptat la forma de Societat de Responsabilitat Limitada (SL). A partir d'aquí, s'han de seguir una sèrie de tràmits legals per a la seva constitució recollits en el pla jurídic-fiscal, que recull els tràmits d'obertura i llicències municipals, la sol·licitud de certificació de denominació social, el dipòsit del capital social en una entitat bancària, l'atorgament de l'escriptura pública de constitució, la declaració prèvia d'inici d'activitat i sol·licitud del CIF provisional, la liquidació de l'Impost de Transmissions Patrimonials i d'Actes Jurídics Documentats per Operacions Societàries, la inscripció al Registre Mercantil, la sol·licitud de CIF definitiu, la declaració censal d'alta d'activitat i la legalització del llibre d'actes i socis

A més, s'han realitzat una sèrie de tràmits laborals com la inscripció de l'empresa a la Seguretat Social i altes d'empresari i de treballadors, la comunicació d'obertura i l'obtenció del llibre de visites.

També s'han tingut en compte les obligacions fiscals i la cobertura de responsabilitats, com els impostos sobre societats (IS), sobre el valor afegit (IVA), sobre la renda de les persones físiques (IRPF), la declaració d'operacions amb tercers i l'impost d'activitats econòmiques (IAE).

A més, també s'ha fet una cerca dels organismes públics que poden donar suport a la creació d'una empresa com *Catalunya emprèn*, entre d'altres.

Finalment, ha estat necessari plantejar un pla econòmic-financer que preveïés un pla d'inversions inicials, un pla de finançament i una previsió del compte de resultats de l'empresa que posin en xifres la viabilitat econòmica de MONBIKE.

2.2. PERSONA EMPRENEDORA

Em dic Sergi Monsó Martín, visc a la ciutat de Barcelona i tinc 17 anys. Actualment, estic estudiant 2n de batxillerat Social a l'institut Joan Coromines de la meua ciutat. Vull seguir estudis universitaris d'Economia i Administració d'Empreses i posar en marxa el meu propi negoci.

Per poder tenir clars els punts forts que tenia com a emprenedor i els possibles punts febles, he realitzat una sèrie de tests, que han donat els següents resultats³:

RESULTATS DELS TESTS SOBRE EMPRENEDORIA		
Habilitats de l'emprenedor	Aspectes a millorar	Característiques favorables
PERSONALS		
Iniciativa personal	De vegades sóc massa arriscat.	No em costa prendre iniciatives davant situacions complexes noves. Motivació en l'obtenció dels meus objectius.
Autoestima		Tinc força confiança en les meves possibilitats i capacitats. Sóc professionalment bo en allò que sé fer.
Tolerància a la frustració	En ocasions em costa assumir el fracàs.	
Optimisme i tenacitat	De vegades confio excessivament en la sort.	Sóc força optimista davant les adversitats. Sóc capaç de sacrificar el meu temps lliure si el treball ho requereix.
Creativitat	No sóc una persona massa creativa.	
SOCIALS		
Assertivitat		Em considero una persona persuasiva.
Cooperació		Tinc facilitat per treballar en equip i assignar tasques als altres. Sovint cerco el consell de persones que en saben més que jo.
Empatia		Considero que sé posar-me fàcilment en el lloc dels altres i escolto l'opinió dels demés.
DE DIRECCIÓ		
Planificar i programar	Em costa planificar per escrit dels projectes. He de millorar en la planificació rigorosa del desenvolupament	Sóc bastant capaç d'adaptar-me als canvis i m'agrada ser autònom en la meua feina. Sé administrar correctament els meus recursos econòmics.

³ Veure els tests i els seus resultats als annexos d'aquest treball: Test Idea-Catalunya Emprèn (Annex 1), Test d'autodiagnòstic del CEDEM (Annex 2) i Test de l'Emprenedor (Annex 3).

Comunicar	d'un projecte i en el compliment dels terminis planificats.	Tinc facilitat per fixar-me metes i aconseguir-les. Tinc facilitat per comunicar-me amb els altres i per comunicar idees.
Liderar i dirigir equips	En ocasions dependo massa de la supervisió dels altres per dur a terme les meves accions.	Tinc capacitat de lideratge i sé organitzar grups de treball. Escolto als meus col·laboradors.
Prendre decisions		Estic predisposat a assumir riscos i a arriscar recursos propis.

2.3. PLA DE MÀRQUETING

2.3.1. Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el nostre producte/servei

Per definir les necessitats dels clients potencials hauríem de distingir entre dos tipus de clients, el públic en general i el client dedicat a l'esport del ciclisme. Avui dia, l'interès per l'esport com a forma d'oci, però sobretot com a font de salut i benestar, ha anat creixent. L'activitat física i la pràctica de l'esport s'han convertit en fets socials molt importants, ja que contribueixen al desenvolupament harmònic de les persones, afavorint la seva qualitat de vida⁴. Aquest és un punt molt favorable per a la nostra empresa, ja que ofereix un producte directament relacionat amb l'esport i la salut.

A més, cal tenir en compte que la mitjana de creixement, tant de compra com d'ús, de la bicicleta a Catalunya ha augmentat de manera sostinguda un 5% anual els últims anys⁵ i l'interès per la pràctica del ciclisme com a esport també ha anat creixent, com ho indica l'increment de federats que ha passat de 14.931 l'any 2009 a 17.302 l'any 2013⁶. Així com també ho ha fet el nombre de revistes que s'editen dedicades a aquest esport⁷.

Podem definir les necessitats que satisfarà el nostre producte/servei de la següent manera:

A) Necessitats dels clients en general:

- Les relacionades amb la cerca d'activitats d'oci.
- Les relacionades amb els hàbits de vida saludables.
- Les relacionades amb els desplaçaments urbans en bicicleta.
- Les relacionades amb la pràctica de l'esport.

B) Necessitats dels clients dedicats a la pràctica del ciclisme:

- Assessorament expert.
- Àmplia selecció de marques.
- Gran disponibilitat d'accessoris, components i recanvis.

⁴ Així ho assenyalen diferents experts. En aquest sentit podem veure l'article "Experts del sector subratllen la necessitat i els beneficis de l'activitat física per una bona qualitat de vida" (Annex A. Detalls de l'estudi de marcat). Font: http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsaww/detall.do?id=274758

⁵ Jordi PORTABELLA, *El futur de la bicicleta*, pàg. 2. Font: <http://www.idees.net/files/941-198-document/PORTABELLA.pdf>

⁶ Memòria Esportiva 2013 de la Federació catalana de ciclisme. Font: www.ciclisme.cat.

⁷ L'any 2009 a Catalunya les dades d'exemplars de revistes dedicades al ciclisme van ser les següents: *Ciclismo a fondo Biciport* (7.092), *Ciclismo en ruta* (3.136), *El mundo de la mountain bike* (2.656) i *Solo bici* (695). El total, doncs, va ser de 13.488. [Dades extretes de l'Informe de l'Observatori Català de l'Esport, any 2010]. Font: <http://www.observatoridelesport.cat/uploads/pdf/informe2010.pdf>

- Possibilitat de reparacions ràpides.
- Un espai on obtenir i intercanviar informació sobre sortides i activitats relacionades amb la pràctica del ciclisme.

2.3.2. Descripció del producte i servei oferts

El producte principal de l'empresa MONBIKE és la **bicicleta**. La intenció és oferir tot tipus de bicicletes de diferents marques i modalitats: muntanya, descens, carretera, de passeig i infantils (es pot consultar el detall a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei).

MONBIKE també disposarà de **bicicletes de segona mà** amb una garantia de sis mesos. La venda d'aquests productes s'organitza en dues versions que es descriuen més en detall a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei.

També és important la secció d'**accessoris**, tant per al ciclista (roba, ulleres, aliments energètics, proteccions, etc.), com per a les bicicletes (portabicicletes per al cotxe, recanvis, eines, comptaquilòmetres, etc.). Es disposarà d'una gran varietat de productes i marques, la qual cosa és molt important perquè actualment els clients volen poder escollir entre diferents productes, preus i qualitats *in situ*. També s'ofereix la possibilitat de demanar alguns productes per catàleg d'aquells productes que no es trobin a la botiga.

Un servei imprescindible és el de **reparacions**. En el nostre cas ens diferenciem de la competència per tenir-ne de dos tipus l'estàndard i l'*express* (es pot consultar el detall a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei).

Un altre element que ens diferencia de la competència en aquest àmbit és que s'ofereixen **cursos d'iniciació a la mecànica** (es pot consultar el detall a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei). La principal pretensió d'aquest curs és captar clients i futurs compradors dels components necessaris per a les reparacions.

Un punt fort de la botiga és el que es denomina **PUNT DE TROBADA**. Es tracta d'un espai (físic i virtual) on s'apleguen diferents serveis gratuïts pensats per a fidelitzar la clientela i fomentar l'ús de la bicicleta. (detallat a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei).

Per diferenciar-nos de la competència i promocionar les vendes s'ofereix un **carnet de soci**, que serveix per acumular punts per cada compra que es faci, i posteriorment poder canviar-los per determinats productes (2.3.9. Política de serveis associats).

2.3.3. Anàlisi de l'entorn general

Factors econòmics i mercat de treball

Cal tenir en compte la situació actual de **crisi econòmica**, que comporta un descens del consum (al que també ha contribuït la pujada de l'IVA), tal i com podem veure en les dades següents referides al consum anual total i al consum en temps lliure a Catalunya, per llar i per persona, dels anys 2007, 2010 i 2012, que expressen clarament com el consum ha anat disminuint des del començament de la crisi.

TAULA 1: Consum a Catalunya per llars i persones

	Any	Per llar	Per persona
Consum en € dedicat a temps lliure i cultura	2007	2.686	1.010
	2010	2.195	837
	2012	1.782	706

	Any	Per llar	Per persona
Consum total en €	2007	34.204	12.861
	2010	31.889	12.165
	2012	29.960	11.871

Font: <http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=400&lang=es&t=2012&x=10&y=15>

Aquesta disminució del consum es reflexa també en una **disminució de les vendes al detall**, tal i com podem veure en el quadre següent, on s'observa una clara disminució de les vendes al detall des del 2007.

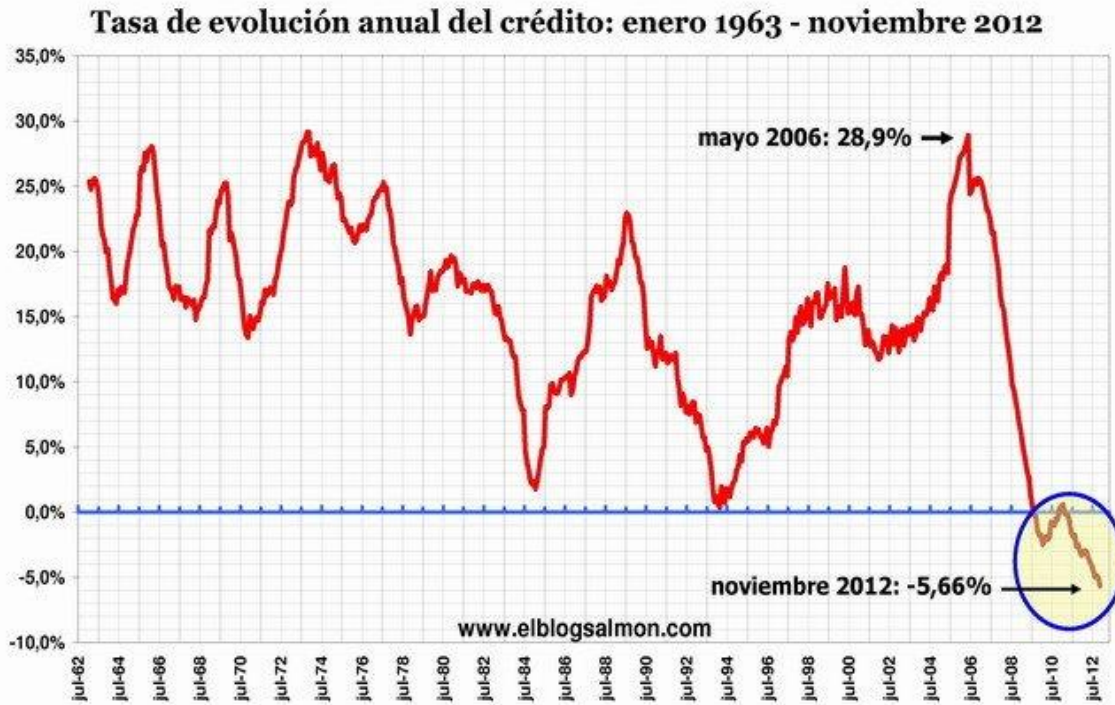
TAULA 2: Vendes al detall anuals (Volum. Índex 2005=100)



Font: INE. Blog Open Data

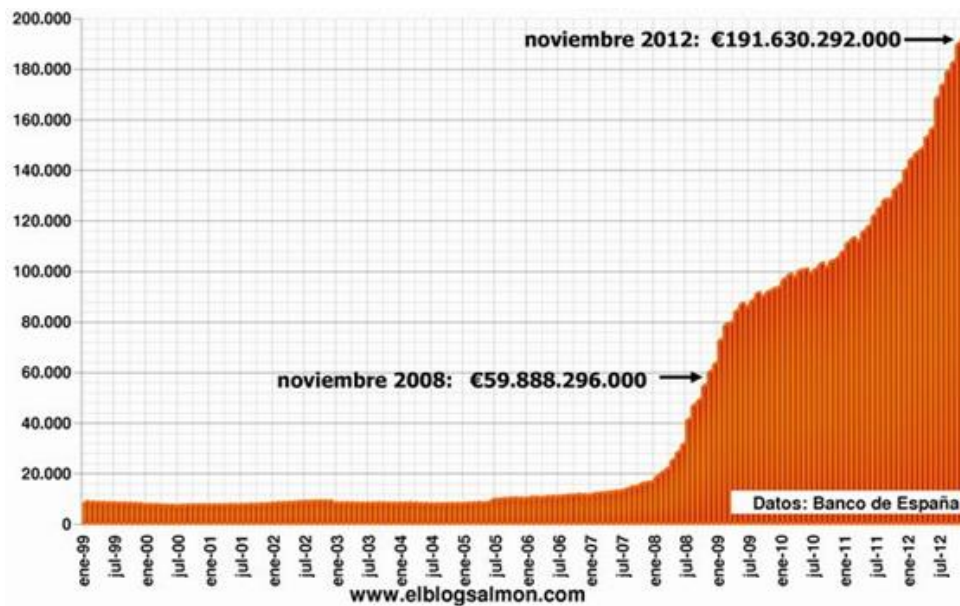
A aquesta situació, cal afegir la **dificultat per aconseguir crèdits bancaris** a causa de l'excessiu **endeutament de les empreses** i l'**augment de la morositat**. Així, a la taula 3 podem observar com la taxa de creixement del crèdit a empreses ha anat caient en picat des del maig de 2006, fins arribar a valors negatius, al mateix temps que, tal i com podem observar a la taula 4, la taxa de morositat s'ha triplicat entre novembre de 2008 i el mateix mes de 2012.

TAULA 3: Evolució de la taxa anual del crèdit: gen. 1963 – nov. 2012



Font: <http://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/evolucion-del-credito-y-morosidad>

TAULA 4: Evolució de la morositat del gener de 1999 al novembre de 2012

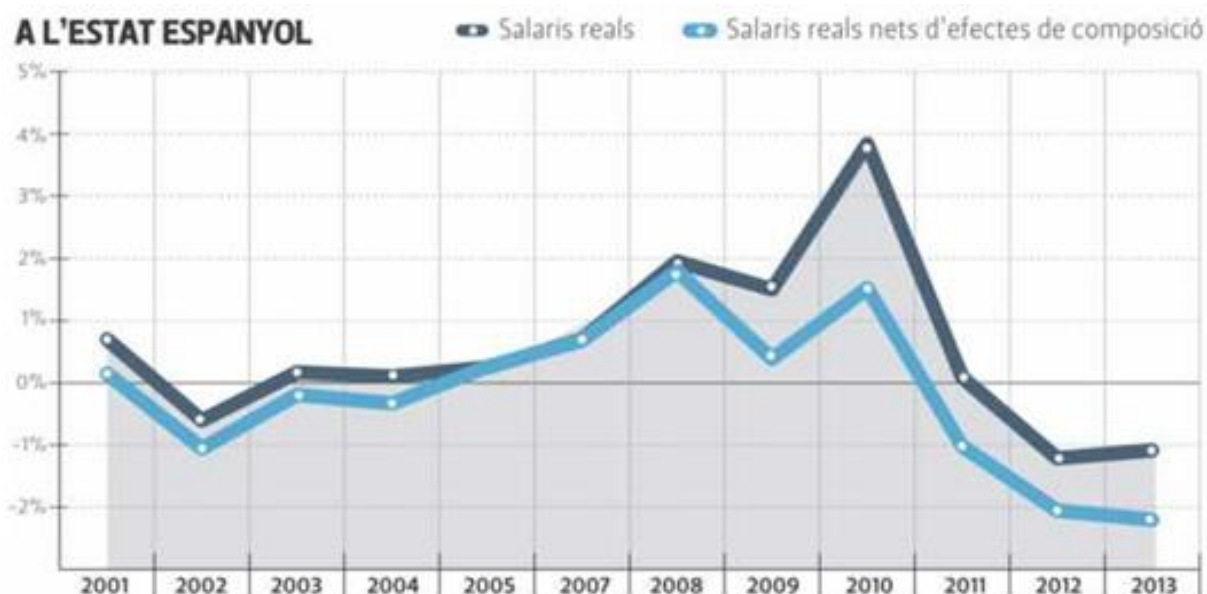


Font: <http://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/evolucion-del-credito-y-morosidad>

Un altre factor important a tenir en compte és que mentre el volum de vendes ha disminuït, la **fiscalitat** sobre les empreses no ho ha fet, la qual cosa dificulta la viabilitat de les empreses.

Per contra, existeix algun element positiu. Amb l'augment d'aturats, la crisi ha propiciat una **major disponibilitat de mà d'obra qualificada** i un **abaratiment dels salaris**, tal i com es pot veure en les dades recollides en les taules següents on es pot veure que el salari real, malgrat va anar pujant fins el 2010, a partir d'aquell any va començar a disminuir.

TAULA 5: Evolució dels salaris reals 2001-2013



Font: <http://www.leconomic.cat/neco/article/4-economia/18-economia/726600-salaris-en-caigudalliure.html>

TAULA 6: Cost salarial nominal i real per treballador 2008-2013

Tasas de Variación (%)	2008	2009	2010	2011	2012	I T 2013	II T 2013
Variación (%)							
coste salarial nominal	4,8	2,7	0,0	1,4	-3,6	-1,8	-0,6
IPC diciembre (*)	1,4	0,8	3,0	2,4	2,9	2,6	1,7
coste salarial real	3,4	1,9	-3,0	-1,0	-6,5	-4,4	-2,3

(*) Media del IPC para los dos trimestres de 2013.

Fuente: Gabinete Técnico Confederal de UGT a partir de ETCL, CNTR e IPC (INE).

Font: <http://www.ugt.es/actualidad/2013/octubre/b09102013.html>

Un altre factor econòmic a tenir en compte són les barreres d'entrada en el mercat, és a dir, aquells obstacles que sorgeixen en el camí d'una empresa que vol ingressar en un nou mercat. Les barreres d'entrada són una mesura de la competitivitat d'un mercat. Algunes d'aquestes barreres són:

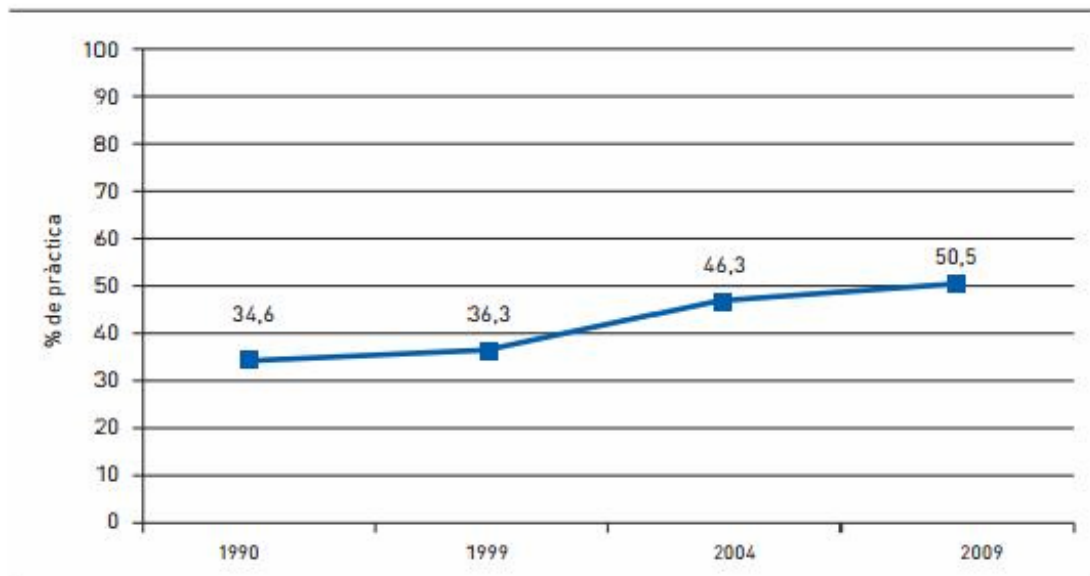
- **Dumping:** la competència estableix un preu per sota de cost afrontant pèrdues que l'empresa entrant no es pot permetre. Il·legal en molts casos però difícil de demostrar.
- **Economies d'escala:** les empreses consolidades i de gran mida produeixen a un menor cost que les firmes petites i de creació recent, per la qual cosa poden fixar un preu que les noves firmes no es poden permetre.
- **Globalització:** L'entrada de competidors globals en un mercat local dificulta l'entrada de competidors locals (Decatlhon).
- **Lleialtat dels consumidors:** els consumidors poden mostrar reticents a canviar la botiga a la que estan acostumats.
- **Publicitat:** les firmes ja establertes poden posar-ho difícil als nous competidors fent una despesa extraordinària en publicitat que les empreses entrants no es poden permetre.
- **Costos irrecuperables:** la inversió que no es pot recuperar si es vol abandonar el mercat augmenta el risc d'entrada al mercat.

Factors culturals

En l'anàlisi de l'entorn general també cal tenir en compte els factors culturals que poden tenir incidència en el negoci. Cal tenir present que, cada cop més, socialment es considera que la bicicleta és un tipus de transport que ofereix múltiples avantatges: des del punt de vista ecològic és un vehicle no contaminant, net i silenciós. A més, és assequible (barat de producció, d'adquisició i de manteniment) i saludable (manté el to muscular i cardiovascular).

Unit als avantatges socials de l'ús de la bicicleta, cal tenir en compte també la major valoració social del temps lliure, l'ecologia, l'interès per l'esport i la vida sana, factors que es reflecteixen en un augment de la pràctica esportiva, tal i com podem veure a la taula següent.

TAULA 7: Evolució de la pràctica esportiva a Catalunya



Font: <http://www.observatoridelesport.cat/uploads/pdf/informe2010.pdf>. Informe de l'Observatori Català de l'Esport 2010.

Canvis previstos de l'entorn en el futur

Pel que fa als aspectes econòmics, actualment sembla que està començant a augmentar el consum de les famílies i que, per tant, podria començar a produir-se una recuperació econòmica, la qual cosa facilitarà la viabilitat del negoci.

A més, sembla que es preveuen canvis importants (polítics i normatius, i mediambientals) que afavoriran un major ús de la bicicleta, especialment a les xarxes urbanes, tal i com afirma Jordi Portabella:

"[...] aquells territoris que es preparin amb alternatives de mobilitat més ecològiques i menys dependents del petroli, podran viure amb menys penúries l'era de l'escassetat o carestia del petroli que no pas les que no hagin maldat per evitar la dependència del cotxe. És en aquest context global que cal inserir les polítiques nacionals i locals de la bicicleta..."⁸

2.3.4. Anàlisi del mercat: estudi dels clients potencials i de la competència

Clients potencials

Els productes que es comercialitzen en una botiga dedicada al ciclisme van principalment dirigits a la **població masculina situada entre 18 i 65 anys** (malgrat

⁸ Jordi PORTABELLA, *op. cit.*, pàg. 2.

que el nombre de dones que practiquen el ciclisme també va en augment)⁹. Aquesta franja és bastant àmplia ja que abasta tant la gent jove, que sol ser la més afeccionada a l'esport, com també la gent més gran, que cada cop mostra més interès per tenir cura de la seva salut i que sol tenir un major poder adquisitiu.

Cal també considerar els potencials compradors d'entre 5 i 18 anys, malgrat aquests solen adquirir els productes a través dels adults, la qual cosa refermaria que el nostre comprador potencial se situa en la franja 18-65 anys.

També cal considerar que, com veurem a continuació, es pretén situar la botiga en una zona on predomina la classe mitjana, amb un poder adquisitiu mig-alt.

Zona geogràfica on es preveu situar el negoci

A partir de la clientela potencial definida, s'ha decidit situar el negoci a la ciutat de Barcelona i, en concret, a la zona de l'Eixample. Per decidir a quina zona de l'Eixample situar la botiga, s'han consultat les dades demogràfiques proporcionades per l'ajuntament d'aquesta ciutat¹⁰. Les dades a destacar són:

TAULA 8: Població de l'Eixample segons grups d'edats 2012.

1. Població de l'Eixample

5. Per barris segons grups d'edat. Absoluts. 2012

	Barris del districte							
	BARCELONA	Dte 2. EIXAMPLE	5. el Fort Plenc	6. la Sagrada Família	7. la Dreta de l'Eixample	8. l'Antiga Esquerra de l'Eixample	9. la Nova Esquerra de l'Eixample	10. Sant Antoni
TOTAL	1.619.839	265.592	32.225	52.007	43.436	41.887	57.760	38.277
llens (0-14 anys)	199.593	28.614	3.716	5.352	5.122	4.488	6.039	3.897
Joves (15-24 anys)	143.469	22.188	2.756	4.334	3.616	3.383	5.051	3.048
Adults (25-64 anys)	938.268	156.617	19.149	30.870	25.270	24.828	34.006	22.494
Gent gran (65 i més anys)	338.509	58.173	6.604	11.451	9.428	9.188	12.664	8.838

Font: Dept. Estadística Ajuntament de Barcelona. Padró municipal d'habitants a 30 de juny de 2012.

En aquest sentit s'ha decidit ubicar la botiga al barri de la **Nova Esquerra de l'Eixample**, el de major població potencialment compradora, que pugui proporcionar els beneficis suficients per a garantir la viabilitat del negoci.

Càlcul del volum del mercat

Segons les estadístiques, a Espanya, hi ha una bicicleta per cada 3 habitants¹¹. Això suposaria que al barri de la Nova Esquerra de l'Eixample hi ha aproximadament 19.253 bicicletes (considerant els seus 57.760 habitants), la qual cosa proporciona un volum interessant de mercat, tant de potencials renovacions d'aquest parc de bicicletes com de reparacions i venda d'accessoris i complements.

⁹ Aquest fet és més evident quan es parla de persones que practiquen el ciclisme de forma federada, ja que, segons les dades recollides a l'Informe de l'Observatori Català de l'Esport 2010, l'any 2009, existien a Catalunya 13.898 homes federats que practicaven ciclisme enfront 1.033 dones.

¹⁰ Font: <http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/guiadt02/pob02/t5.htm>.

¹¹ Font: <http://www.blogbtt.com/10-paises-mas-bicicletas/>.

Per confirmar aquestes dades s'ha realitzat una enquesta a peu de carrer sobre ús de la bicicleta a l'Esquerra de l'Eixample, i en concret als voltants de la zona on es pretén ubicar la botiga¹². La mostra ha estat de 100 persones (15 dones i 85 homes) i els resultats han estat els següents:

	Homes de 18 a 40 anys (64 entrevistats) Homes de 41 a 65 anys (21 entrevistats)	Dones de 18 a 40 anys (13 entrevistades) Homes de 41 a 65 anys (2 entrevistades)
Tenen una bicicleta o més	72%	53%
Ús habitual	61%	25%
Ús puntual	39%	75%

	Homes amb bicicleta de 18 a 65 anys (61 entrevistats)	Dones amb bicicleta de 18 a 5 anys (8 entrevistades)	Total Entrevistats amb bicicleta
MTB	31 / 50,8%	2 / 25%	47,8%
Carretera	15 / 24,6%	- / -	21,7%
Urbana	6 / 9,8%	4 / 50%	14,5%
Plegable	6 / 9,8%	2 / 25%	11,6%
BMX	2 / 3,3%	- / -	2,9%
Elèctrica	1 / 1,63%	- / -	1,4%

	Homes amb bicicleta de 18 a 65 anys (61 entrevistats)	Dones amb bicicleta de 18 a 5 anys (8 entrevistades)	Total Entrevistats amb bicicleta
Desplaçaments	16 / 26,2%	2 / 25%	26,1%
Oci	17 / 27,9%	5 / 62,5%	31,9%
Esport	27 / 44,26%	1 / 12,5%	40,6%
Feina	1 / 1,6%	- / -	1,4%
Altres	- / -	- / -	- / -

	Homes amb bicicleta de 18 a 65 anys (61 entrevistats)	Dones amb bicicleta de 18 a 5 anys (8 entrevistades)	Total Entrevistats amb bicicleta
- de 500	10 / 16,4%	2 / 25%	17,4%
De 500 a 1000	27 / 44,26%	4 / 50%	44,9%
De 1000 a 2000	16 / 26,2%	2 / 25%	26%
De 2000 a 3000	6 / 9,8%	- / -	8,7%
+ de 3000	2 / 3,27%	- / -	2 / 2,9%

¹² Veure annex B: "Enquesta sobre ús de la bicicleta a l'Esquerra de l'Eixample."

Aquests resultats confirmen que a la zona on es vol ubicar la botiga hi ha un percentatge elevat de gent que té bicicleta i amb un poder adquisitiu mig-alt. A més, els resultats ajudaran a fer la posterior previsió de vendes.

Quota de participació estimada de la nostra empresa en el mercat

S'ha realitzat una recerca dels possibles competidors que es poden trobar a la zona de la Nova Esquerra de l'Eixample¹³.





Els resultats han estat els següents:

¹³ La informació sobre les diferents botigues existents i les seves característiques es pot consultar a les següents pàgines web:

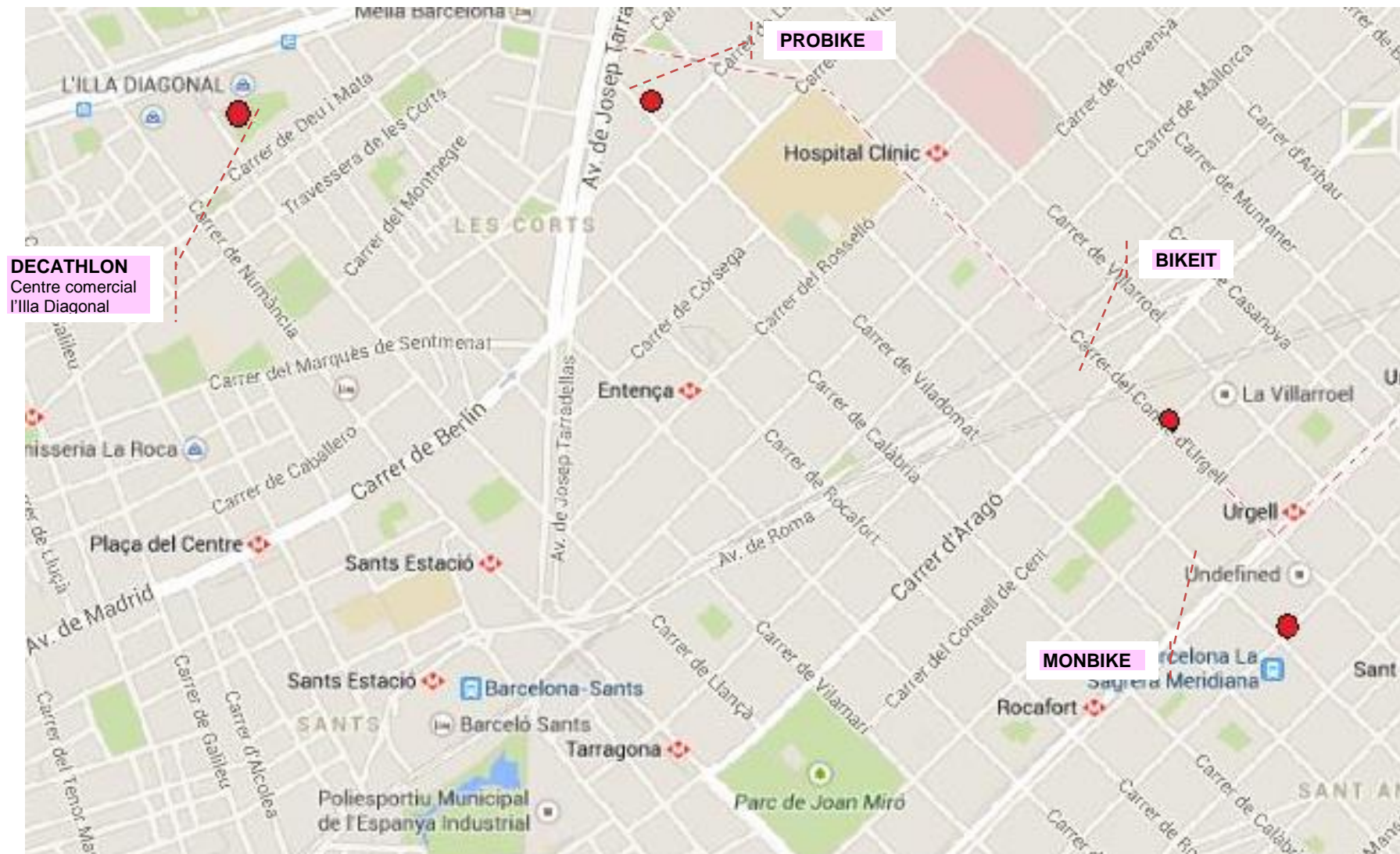
<http://www.bikezona.com/zonacomercial/zonacomercial-busqueda.asp?prov=8>

<http://www.bcantiendas.com/cat/restaurantes-barcelona.asp&lista=bicicletes>

<http://www.timeout.cat/barcelona/ca/esports/botigues-de-bicicletes>

EMPRESSES DE LA COMPETÈNCIA			
Empresa	Localització	Característiques	Observacions
TOMÀS DOMINGO BIKE HOUSE 	C/ Sepúlveda 109	Podria ser el principal competidor de MONBIKE pel seu prestigi dins del món del ciclisme.	Actualment ha traslladat la seva ubicació al barri de la Dreta de l'Eixample, de forma que ha obert la possibilitat que es pugui captar alguns dels seus clients. De fet, s'ha escollit el seu antic local per ubicar el de MONBIKE, ja que d'aquesta manera és més probable que captem els anteriors clients que tenia a la zona.
PROBIKE 	C/Viladomat 310.	Es tracta d'una botiga força consolidada, amb més de dues dècades de servei als ciclistes. El seu local té més de 1.000 metres quadrats amb tot tipus de bicicletes i accessoris. Tenen un taller bastant gran, però cal trucar per demanar hora i els terminis de reparació solen ser bastant llargs.	És el principal competidor de MONBIKE, per les seves característiques similars a les que es pretenen oferir.
BIKEIT 	C/ Urgell 95	El seu local és més petit i ofereix menys serveis i varietat de productes que Probike, l'altre competidor a la zona. Té un taller més petit que el de Probike, però més àgil en les reparacions.	És la distribuïdora de la marca Ori, bicicletes plegables fetes a Taiwan. També comercialitza altres marques com KTM, Qüer i Monty, però és una botiga més aviat dedicada a bicicletes urbanes, malgrat també té bicicletes de muntanya i en menor quantitat de carretera.
DECATHLON 	Centre comercial Illa Diagonal..	Gaudeix dels avantatges d'estar situada en un gran centre comercial, tenir preus competitius i publicitat en els mitjans de comunicació de masses. Per contra, té productes de qualitat mitjana o baixa i el tracte no és massa professional, ni personalitzat.	No es troba directament en la zona de MONBIKE, però es situa relativament a prop. Les seves característiques són clarament diferents a les nostres, pel tipus de producte que ofereix i pel tipus de client, que principalment busca bicicletes de baix preu.

LOCALITZACIÓ AL BARRI DELS NOSTRES COMPETIDORS PRINCIPALS AL BARRI



Fase del cicle de vida del mercat

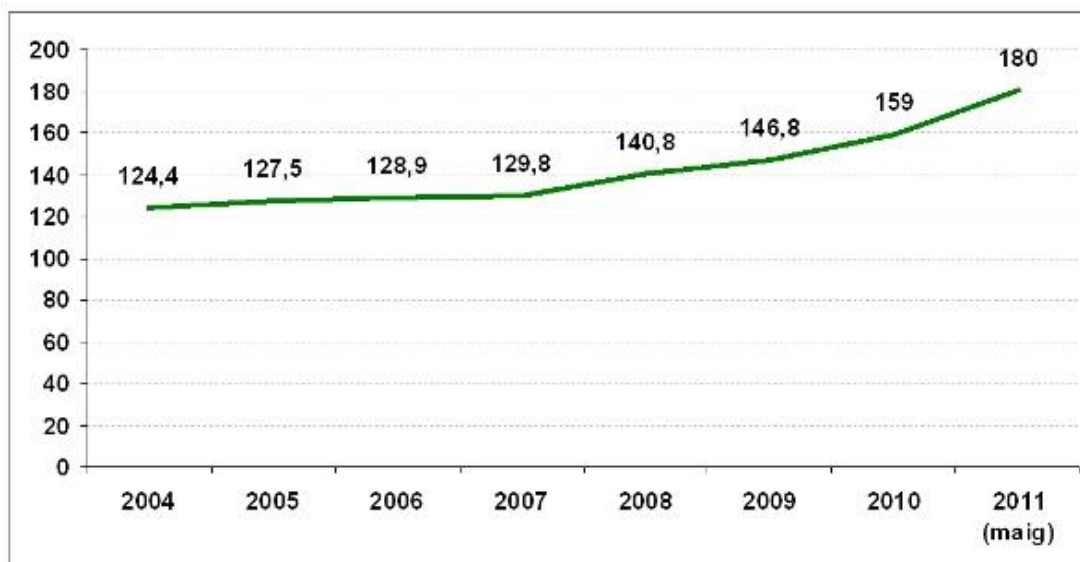
El mercat al que es dirigeixen els productes de MONBIKE es troba en una situació de creixement. En primer lloc, l'ús de la bicicleta, tant com a vehicle per fer esport, com per ser utilitzat en els desplaçaments o l'oci, va en augment. A més, els hàbits de vida saludables són cada cop més freqüents entre la població, tal i com hem vist en les dades ofertes anteriorment (apartat 2.3.1. Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el producte/servei de MONBIKE).

Cal també tenir en compte que l'ajuntament de la ciutat va augmentant cada any els quilòmetres de carril bici i de les zones pacificades i ciclables, també anomenades zona 30 (máx. 30 km/h), promocionant cada cop més la utilització d'aquest vehicle.

Segons dades de la Diputació de Barcelona¹⁴, la xarxa de carrils bici ha passat de 130 quilòmetres l'any 2006 a 180 quilòmetres l'any 2011. Si a aquests 180 quilòmetres s'hi afegeixen els 21 quilòmetres de la Ronda Verda que ja estan completats, el total de quilòmetres de carrils bici de la ciutat arriba als 201.

També, des de l'any 2006, s'han implantat zones 30 en 14 barris de la ciutat, completant un total de 215 quilòmetres de carrers de zona 30.

TAULA 9: Evolució dels quilòmetres de carril bici a Barcelona



Font: Ajuntament de Barcelona.

A aquestes dades caldria afegir-ne de recents com la intenció anunciada l'estiu de 2013 per part de l'Ajuntament d'augmentar en 23 km el carril bici (un increment del

¹⁴ Font: http://xarxamobal.diba.cat/XGMSV/cat/actualitat/actualitat_noticia.asp?codi=143.

25%) o la notícia més recent que l'Àrea Metropolitana de Barcelona pretén condicionar un carril bici que unirà Esplugues de Llobregat amb la Diagonal de Barcelona¹⁵.

2.3.5. Política de producte/servei¹⁶

A) La **política de producte**¹⁷ es basa en oferir a la mateixa botiga o a través de catàleg:

- **Bicicletes de diferents marques i modalitats** per satisfer les necessitats i diferents gustos dels nostres clients. Les marques que es comercialitzen són:
 - **Carretera, muntanya i urbanes:** Pinarello, Look, Scott, BH, Giant, Méndiz, Treck, Moser, BMC, Cannondale, Specialized i Orbea.
 - **Descens, enduro i BMX:** GT, SantaCruz i Mondraker.
 - **Plegables:** Dahon i Brompton.
 - **Elèctriques:** BH, Ecobike i Haibike.
 - **Bicicles de segona mà:** amb garantia de sis mesos.
- **Components** de diverses marques i qualitats per abastir tant el comprador que busca un recanvi de cost econòmic, com per al comprador de productes de qualitat alta. Les marques són: Campagnolo, Shimano, Massi, Pro, Cinelli, Triplex, 3T, Ritchey, ITM i Mavic.
- **Accessoris.** És molt important, a més de tenir els productes habituals pels compradors en general, tenir una gran varietat d'accessoris de qualitat, unit a un bon assessorament expert, dirigit sobretot al sector de practicants del ciclisme com a esport. Es pretén competir contra la compra *on line*, oferint un ampli catàleg de productes i un assessorament especialitzat. Això ens distingeix clarament de Decathlon, un dels possibles competidors. Els principals accessoris són:
 - Cascos: Briko, Cannondale, Catlike, Bell.
 - Roba, ulleres i guants: Etxeondo, Adidas, Alpinestars i Bollé.
 - Calçat: Sidi, Asics i Diadora.
 - Eines i lubricants: Barbier, Ges i Bontrager.
 - Bombes d'aire: Zefal.
 - Ciclocomputadores i pulsòmetres: Avocet i Cateye, Suunto i Polar.

¹⁵ Es poden consultar les dades a l'Annex A. Detalls de l'estudi de mercat.

¹⁶ S'ha realitzat una entrevista amb Pere Duran Pi, propietari de la botiga *bicis.cat*, a l'Atmetlla del Vallès, que ha servit per obtenir informacions diverses sobre la política habitual de producte o servei, política de preus, previsió de vendes, despeses fixes i variables, etc. en aquest tipus de botigues. Veure annex C. Resum de l'entrevista amb Pere Duran Pi, copropietari de *bicis.cat*, de l'Atmetlla del Vallès.

¹⁷ Podem veure el catàleg de productes a l'annex D.

- Motxilles i portabicicletes: Thule i Burley.
 - Rodets entrenament: Elite.
 - Llums: BBB.
 - Antirobatori: Zefal.
 - Càmeres: Gopro.
- **Nutrició esportiva:** Multipower, Enervit, Powerbar, Hihg 5 i Sport Drink.

B) La política de servei es basa en oferir:

- **Bicicletes de segona mà** amb una garantia de sis mesos. Aquest servei s'organitza en dues modalitats:
 - Bicicletes adquirides als clients quan ens compren una de nova (amb un increment en el preu de venda d'entre el 25% i el 50% de la valoració feta).
 - Bicicletes que els clients deixen a la botiga per ser venudes amb el preu que aquests fixen, amb un benefici per nosaltres del 30% sobre el preu de venda.
- Un **servei de reparacions** en dues modalitats¹⁸:
 - L'**estàndard**, en el que els clients esperen el temps habitual d'una reparació (de 3 a 7 dies). El cost de qualsevol reparació té un preu mínim de mà d'obra de 9,95€ i cada hora de mà d'obra té un preu de 19,95€.
 - L'**express**, que diferencia MONBIKE de competidors com Decathlon i Probike, ja que ofereix la possibilitat d'efectuar les reparacions en menys de 24 hores, amb un diferencial en el preu de la mà d'obra respecte del servei estàndard de 14,95€ de preu mínim i de 24,95€ per cada hora de treball.
- **Primera revisió gratuïta** de les bicicletes adquirides a MONBIKE, durant els sis mesos posteriors a la venda.
- **Cursos d'iniciació a la mecànica (màxim 5 persones)**, servei que també diferencia MONBIKE de la competència. Aquests cursos es centren en la solució de petites reparacions (canvi de càmera, reparació de punxades, tensat de frens, tensat de radis, etc.). El curs té una durada de 90 minuts i està concebut com una manera de captar clients. Té un cost pel client de 8,95€, calculat en base a cobrir 90 minuts de feina del mecànic i el cost dels materials emprats.
- El **PUNT DE TROBADA**: es tracta d'un espai (físic i virtual) on s'apleguen diferents serveis gratuïts pensats per fidelitzar la clientela i fomentar l'ús de la bicicleta. Aquest espai disposa de diferents seccions:
 - Secció de llibres i revistes relacionades amb el món del ciclisme.

¹⁸ Tots els preus de les diferents modalitats de reparació s'han calculat en base als preus que ofereix la competència i que solen ser els habituals del sector.

- Una pantalla tàctil on poder comprovar els catàlegs dels proveïdors i productes de la botiga, amb accés a la pàgina web, *Facebook* i *Twitter* de l'empresa.
- Una màquina de cafè.
- Una TV on es passen vídeos i transmissions esportives.
- Un suro on poder penjar informacions respecte a l'organització de sortides i marxes ciclistes o qualsevol informació que un club vulgui penjar.
- Pàgina web, *Facebook* i *Twitter* de l'empresa amb informacions diverses. Concebuta com un espai virtual de presentació de la botiga, i d'intercanvi d'experiències, dubtes i consells que contribueixi a la creació d'una comunitat al voltant de Monbike. Es publicaran diferents sortides i activitats proposades (organitzades per Monbike, pels nostres col·laboradors, o per terceres persones).

2.3.6. Política de comunicació

Per promocionar l'empresa el primer pas ha estat la creació d'un **logotip** o **marca** que la identifiqui. És el que en màrqueting s'anomena **branding** (anglicisme que fa referència al procés de fer i construir una marca). Aquest logotip s'ha fet servir en la política de comunicació incorporant-lo a diferents elements de publicitat com la façana de la botiga, la pàgina web, targetes, *merchandising*, fulletons, etc.

Hi ha moltes empreses que realitzen aquesta feina, però són cares, per això s'ha decidit crear un logotip o marca propis a través d'una pàgina d'Internet gratuïta¹⁹.

El resultat ha estat el següent:



L'estratègia de comunicació s'ha realitzat a través de diferents mitjans, que es poden dividir en dos grans grups: a través d'Internet i per mitjans físics.

A) Internet:

- Pàgina web: on es presenten i promocionen els principals productes de la botiga.
- Facebook: on s'inclouen ofertes, activitats, esdeveniments, marxes, etc, i on hi haurà un fòrum on els clients puguin expressar-se i manifestar dubtes.
- Twitter: on s'informa als nostres seguidors d'ofertes especials, descomptes, esdeveniments, etc. També servirà per a que els clients puguin expressar-se i preguntar dubtes.

¹⁹ <http://www.freelogoservices.com>

B) Mitjans físics:

- Cartell a la façana: que identificarà la botiga. Les mides són les que permet l'espai existent, atenent-nos a les normes municipals (no sobrepassar l'espai propi del local).
- Targetes de presentació: presenten dues cares (davant el logotip amb les dades i darrere una foto de la botiga amb la seva localització al mapa) i serveixen per a que clients i proveïdors tinguin les dades bàsiques de la botiga.
- Merchandising: es tracta de diferents objectes amb el logotip per distribuir gratuïtament en sortides, marxades, etc. i promocionar la botiga. També es poden oferir com a regal als clients preferents. Les bosses són per a que els clients s'enduguin els productes que han comprat.
- Publicitat en revistes especialitzades: de moment s'inseriren anuncis a *Ciclismo a fondo*.
- Organització i recomanació d'esdeveniments: es tracta d'un mitjà de promoció i captació de clients, relacionat amb objectiu crear comunitat.

Pàgina Web:

The screenshot shows the MONBIKE website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Inici', 'Botiga', 'Carretera', 'Muntanya', and 'Punt de trobada'. The main header features the 'MONBIKE' logo and the tagline 'El món de la bicicleta', along with the address 'C/ Sepúlveda 109, Barcelona'. A 'Crea un sitio WIX' button is visible in the top right corner.

The main content area is divided into several sections:

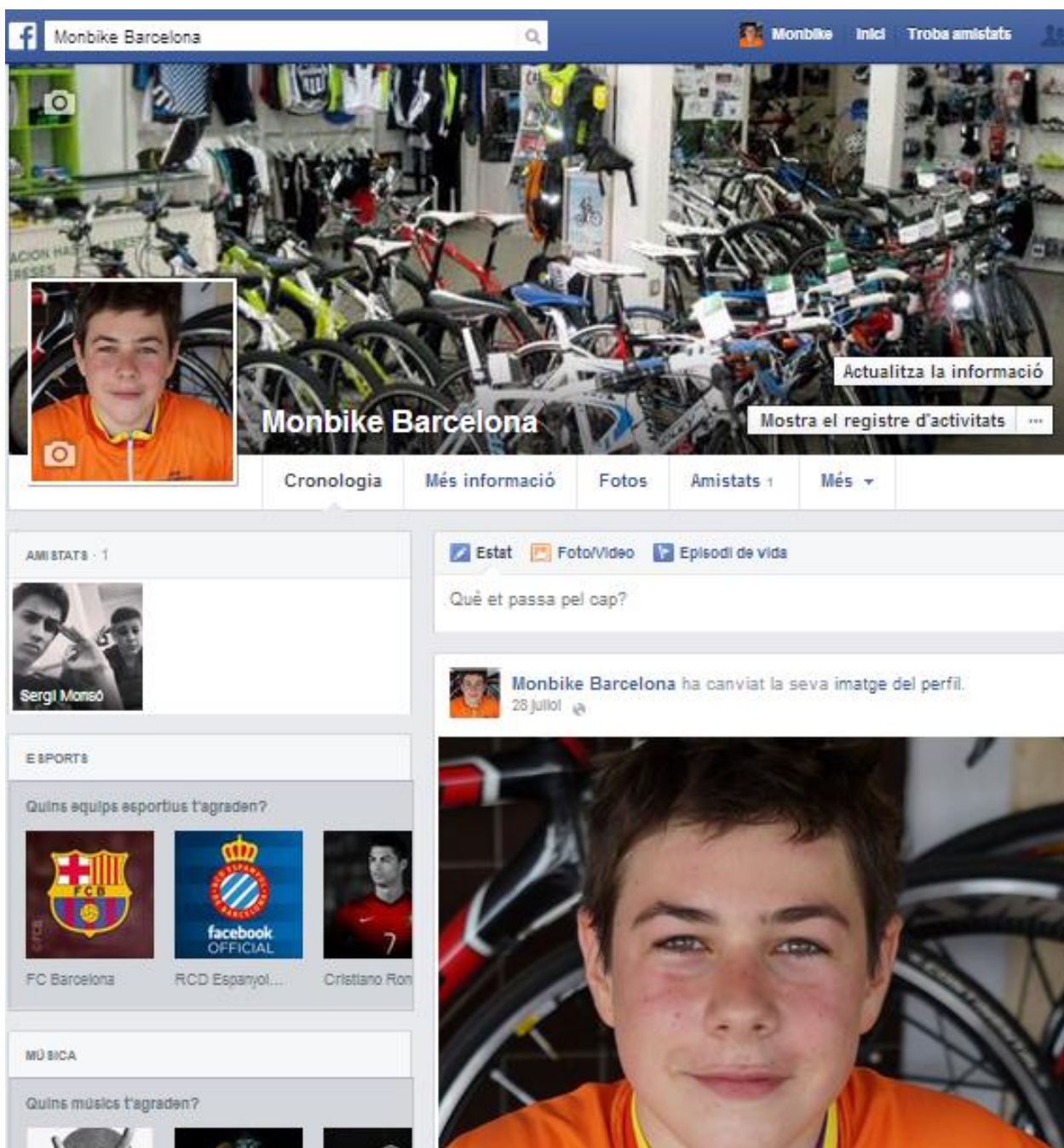
- Les nostres bicis**: A section with a bicycle image.
- Components**: A section with an image of bicycle components.
- Accessoris**: A section with images of cycling gear like a jersey and helmet.
- Interior Photo**: A large photograph showing the interior of the bicycle shop, filled with bicycles and cycling apparel.
- Taller**: A section with an image of bicycle repair tools.
- Punt de trobada**: A section featuring a yellow square icon with four arrows pointing towards a central point, and a map showing the location of MONBIKE in Barcelona, near the Sagrera Meridiana station.
- Ofertes**: A section with a bicycle image and a price list: 'Abans 7.999' and 'Ara 7.999'.

<http://www.wix.com/my-account/sites/d9ad94dc-9c0e-4a9b-8194-062be79f070e>²⁰

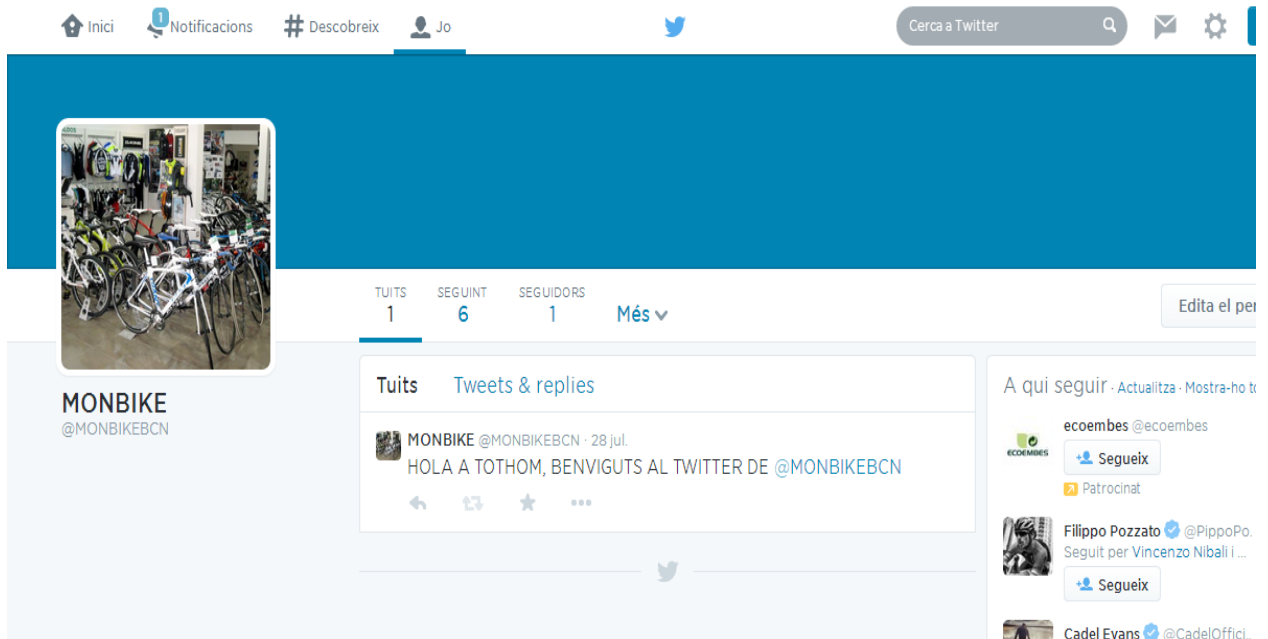
²⁰ El lloc concret on s'ha editat la nostra pàgina és:

<http://editor.wix.com/html/editor/web/renderer/edit/e4dff057-c124-4d71-979b-b6122fda8e2e?metaSiteId=d9ad94dc-9c0e-4a9b-8194-062be79f070e&editorSessionId=04C91BB5-6A57-49A5-8A0B-E0C7F50EF96C>.

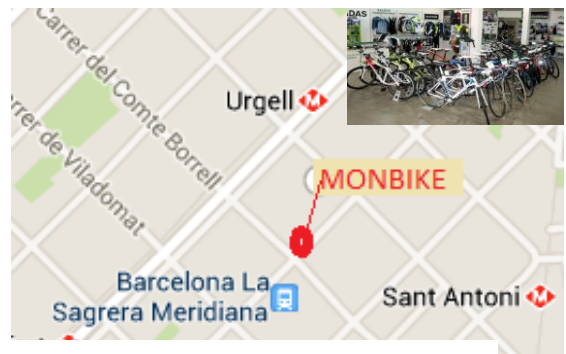
Facebook:



Twitter:



Targetes de presentació:



Merchandising:





Publicitat en revistes especialitzades:



Organització i recomanació d'esdeveniments (activitats i sortides):

MONBIKE, a través del seu Punt de Trobada i de les xarxes socials, organitza i participa directament o com a col·laborador en diferents esdeveniments relacionats amb el món del ciclisme com: marxes cicloturistes, sortides en diferents modalitats de bicicleta, pedalades organitzades per la federació catalana de ciclisme, etc.:

Organització de sortides	Sortida MTB: Ascensió al Puig de la Creu	
	Sortida carretera: Montserratina	
Organització marxes	Marxa solidària Alba Pérez	
Federació de ciclisme	Pedalada popular	

2.3.7. Política de distribució

En el cas de MONBIKE es fa una venda directa de productes que no fabrica, per tant, és important el contacte amb els proveïdors de les empreses fabricants dels productes. En el següent quadre s'ha recollit aquesta informació:

CONTACTES DE LES MARQUES/PROVEÏDORS DE MONBIKE

MARCA	Distribuïdor	Direcció	CP	Població / País	Tel.	Web
Cannondale	Cannondale	Gewerbestrasse, 25	4123	Allschwil (Suïssa)	+41614879487	www.cannondale.com
Look	COMET SA.	Pol. Ind. Erratzu s/n	20130	Urnieta (Guipúscoa)	943331393	www.comet.es
Scott	BM Sportech	C/ Terracina 12	50197	Saragossa	976322453	www.sportech.es
BH	BH	C/ Perretagana 10	01015	Vitoria (Alava)	945135202	www.bhbikes.com
Brompton	Bike Tech S.L.	C/ Terol 30	08012	Barcelona	932130255	www.bike-tech.net/
Pinarello,	Pinarello España	Pol. Comarca 2 C/ A Nave 30	31191	Esquiroz (Navarra)	948303246	www.pinarello.es
Giant	Giant Bikes Iberica SA	C/Potuetxe, 23 B, Baix 2ª	20018	S. Sebast. (Guipúscoa)	943314758	www.giant-bicycles.com
Trek	Trek España	C/ Hervidero,7	28750	S. Agustín de Guadalix (MDR)	918489561	www.trekbikes.com
Moser	Ciclo Bike Sport	Avda. Maestro Rodrigo	48015	València	963296701	www.ciclobikesport.com
BMC	BMC	-	-	Espanya	678951119	www.bmc-racing.com
Specialized	Specialized BC España	Avda. De la indústria, 45	28760	Tres Cantos (Madrid)	916637125	www.specialized.com
Orbea	Orbea	Pol. Ind. Goitondo, S/N	48269	Mallabia (Biscaia)	943171950	www.orbea.com
Méndiz	Bicicletas Méndiz S.A.	C/ Zuazobidea, 22	01195	Gasteiz (Àlava)	945290500	www.bicismendiz.com
GT	Macario Llorente S.A.	Tales de Mileto, 2, Pol. Ind Mapfre	28806	Alcalá de Henares (Madrid)	918873737	www.macario.com
SantaCruz	Bike Comp	C/ Antonio Pérez, 16	28002	Madrid (Espanya)	915618646	www.bikecomp.com
Mondraker	Blue Factory Team	P. Ind Elx. C/ Torres i Villarroel, 6	03203	Alacant	965681554	www.mondraker.com
Haibike	Basoli	Alfons IV, 61-63	08400	Granollers (Barcelona)	938604530	www.basoli.com
Dahon	Plegabike	C/ Lluís Vives, 15 B	08206	Sabadell (Barcelona)	937122226	www.plegabike.com
Ecobike	Cyclotour	Pol. Ind. Pineda. C/2-13	41014	Sevilla	954689666	http://cyclotour.es
Campagnolo	Campagnolo Ibérica	Av. De los Huetos, 46	36100	Vitoria (Àlava)	945217195	www.campagnolo.es
Shimano	Shimano	Oimatsu-cho, Sakai-ku, 3-77	-	Sakai City (Osaka)	-	www.shimano.com
SRAM	Team Bike SL	Pol. Ind. C/ Juan de la Cierva, 87	03203	Elx (Alacant)	965681303	www.timebike.ces
Fox	Team Bike SL	Pol. Ind. C/ Juan de la Cierva, 87	03203	Elx (Alacant)	965681303	www.timebike.ces
Massi	Casa Masferrer S.A.	Avinguda de Sant Julià	08403	Granollers (Barcelona)	938 46 34 44	www.casamasferrer.com
Pro	Macario Llorente S.A.	Tales de Mileto, 2, Pol. Ind Mapfre	28806	Alcalá de Henares (Madrid)	918873737	www.macario.com
Fizic	Deporvillage	--	--	--	--	www.deporvillage.com
Selle Italia	Deporvillage	--	--	--	--	www.deporvillage.com
Triplex	Indústrias Baskaran S.A.	Pol. Ind. Itziar, parcela T	20820	Deba (Guipúzcoa)	943199025	www.triplex.es/

Mavic	Comet SA.	Pol. Ind. Erratzu s/n	20130	Urnieta (Guipúscoa)	943331393	www.comet.es
ITM	J. Llorente S.L.	C/ Capitán Blanco, 141	28029	Madrid	91 31 53 496	www.commerce.sage.com
Briko	Comercial Pous	Crta. Montmeló 56	08403	Granollers (Barcelona)	93 568 92 00	www.pous.net
Catlike	Catlike	P.I. Las Teresas. C/Dr. Trueta, 17	30510	Yecla (Múrcia)	968752087	www.catlike.es
Bell	Team Bike	C/Juan de la Cierva, 87	03203	Elx (Alacant)	916800063	www.teambike.es
Etxeondo	Etxeondo	Pol. Laskibar, 3	20270	Irura (Guipúscoa)	943691249	www.etxeondo.com
Adidas	Team Bike	C/Juan de la Cierva, 87	03203	Elx (Alacant)	916800063	www.teambike.es
Alpina	Bicicletas Roma, 40	Avda. De Roma, 13	24001	Lleó (Espanya)	987222242	www.roma40.com/es/
Alpinestars	Basoli	Alfons IV, 61-63	08400	Granollers (Barcelona)	938604530	www.basoli.com
Bollé	Ultroptic S.A.	C/ Alava, 60, 6è L	08005	Barcelona	934864800	www.ultroptic.com
Avocet	Avocet	P.O. Box, 180	94302	Palo Alto (California)	6503218501	www.avocet.com
Diadora	Diadora	Via Montello, 80	031031	Caerano San Marco (Itàlia)	3904236581	www.diadora.com
Sidi	Comet, S.A.	Pol. Ind. Erratzu, S/N	20130	Urnieta (Guipúscoa)	943331393	www.comet.es
Asics	Asics	C/ Marqués de Sentmenat, 80	08029	Barcelona	934196308	www.asics.com
Barbieri	Barbieri SNC	Via Montecasino, 2	40050	Funo di Argelato (Itàlia)	390516646278	www.barbieripink.it
Ges	Matxcycle	Polígono Egiburuberri, 13 0E	20100	Errenteria (Guipúscoa)	943340415	www.matxcycle.com
Bontrager	Trek España	C/ Hervidero,7	28750	S. Agustín de Guadalix (MDR)	918489561	www.trekbikes.com
Cateye	Macario Llorente S.A.	Tales de Mileto, 2, Pol. Ind Mapfre	28806	Alcalá de Henares (Madrid)	918873737	www.macario.com
Suunto	Amer Sports Spain S.A.	C/ Del Atlàntic, 115, Nau A5.1.	08040	Barcelona	932625100	www.amersports.com
Polar	Matxcycle	Polígono Egiburuberri, 13 0E	20100	Errenteria (Guipúscoa)	943340415	www.matxcycle.com
Thule	Macario Llorente S.A.	Tales de Mileto, 2, Pol. Ind Mapfre	28806	Alcalá de Henares (Madrid)	918873737	www.macario.com
Burley	Burley	4685 Cloudburst Way	97402	Eugene (EUA)	8003115294	www.burley.com
Elite	Macario Llorente S.A.	Tales de Mileto, 2, Pol. Ind Mapfre	28806	Alcalá de Henares (Madrid)	918873737	www.macario.com
BBB	Motor Dealer	C/ Kanna 5 Pol. Ind. P-2	28400	Collado Villalba (Madrid)	918500966	www.motordealer.com
Zefal	J. Llorente S.L.	C/ Capitán Blanco, 141	28029	Madrid	91 31 53 496	www.commerce.sage.com
High 5	Sigma Sport Spain S.L	C/ Balcón, 39	29018	El Candado (Màlaga)	952204551	www.sigmasport.es/
Multipower	Atlantic Multipower Ibérica SLU	Rambla de Catalunya 13	08007	Barcelona	93 114 20 07	www.multipower.com
Enervit	Pinarello España	Pol. Comarca 2 C/ A Nave 30	31191	Esquiroz (Navarra)	948303246	www.pinarello.es
Powerbar	Vicsports Afer	Crta. D'Olot, 9	17179	Girona	972268299	www.vicsportsa.es
Sport Drink	Vitamentos SL	C/ Damián Sánchez López, 6	28700	S. S. de los Reyes (Madrid)	902151239	www.sportdrink.es
Gopro	Kpsports	C/ Vic, 103	08160	Montmeló (Barcelona)	935 723021	www.gopro.com

2.3.8. Política de preus i previsió de vendes

L'estratègia per fixar els preus dels productes i serveis que s'ofereixen s'ha basat en els següents factors:

- Els costos fixos i els costos variables (detallat a l'apartat 2.4.5. Política de producte/servei).
- Els preus de la competència.
- Assessorament expert.

El mètode seguit en la fixació de preus s'ha establert a partir dels costos fixos i variables i igualant els preus de la competència, ja que, de moment, el negoci s'està posant en marxa i l'empresa està en una posició econòmicament dèbil, de forma que no es poden oferir preus per sota de la competència.

A més, s'ha tingut en compte l'orientació oferta per un expert en el sector²¹, el qual, de forma orientativa, ha indicat que, normalment, respecte al preu de compra als proveïdors, se sol incrementar aproximadament un 25% en el preu de les bicicletes, entre un 30% i un 60% en el preu dels components i en un 35% en el preu dels accessoris.

Per calcular el preu dels serveis del taller de les diferents modalitats de reparació s'han tingut en compte els preus que ofereix la competència i que solen ser els habituals del sector. A més, estan calculats en base a cobrir el cost dels sous dels mecànics i l'amortització de les eines emprades. Si tenim en compte que mensualment disposem de 360 hores de feina (amb dos mecànics) i el preu de l'hora de feina és de 19,95€, podríem arribar a obtenir uns ingressos de 7.182€, i això sense tenir en compte que les reparacions *express* suposen uns ingressos superiors. Així, els ingressos aproximats pel servei de taller serien de 7.182€ multiplicat per 11 mesos, que donarien un total de 79.002€.

Pel que fa a la previsió de vendes, s'han considerat les habituals d'aquesta mida de botiga i s'ha tingut en compte l'assessorament expert abans mencionat. El resultat per tipologia de producte és el següent:

²¹ Veure l'annex C.

BICICLETES

Marca / Model	Preu cost	PVP	Diferència	Previsió vendes	Cost total	Benefici
Pinarello Dogma 65.1 (carretera)	10.416	13.020	2.604	2	20.832	5.208
BH - Ultralight D-A DI2 (carretera)	8.792	10.990	2.198	2	17.584	4.396
Cannondale Supersix EVO HI-MOD (carretera)	6.400	7.999	1.599	4	25.600	6.396
Cannondale - F29 Carbon Team (MTB)	5.280	6.599	1.319	6	31.680	7.914
Haibike Xduro Nduro PRO (Elèctrica)	5.200	6.499	1.299	4	20.800	5.196
Mendiz - RST Diabolo T-5 (triatlón)	5.185	6.480	1.295	3	15.555	3.885
Specialized - Enduro Expert EVO (enduro)	3.840	4.800	960	6	23.040	5.760
Moser - 666 Chorus (carretera)	3.280	4.099	819	10	32.800	8.190
Santacruz Bronson R AM (enduro)	2.975	3.720	745	5	14.875	3.725
Orbea Avant M10 (carretera)	2.960	3.699	739	10	29.600	7.390
BH -Neo Jumper 650B (elèctrica)	2.400	3.000	600	6	14.400	3.600
BH - Quartz Elle (carretera)	2.000	2.500	500	16	32.000	8.000
Mondraker - Factor (MTB)	2.000	2.499	499	18	36.000	8.982
Cannondale - F29 4 (MTB)	1.920	2.399	479	18	34.560	8.622
Giant TCR Composite 1 Compact (carretera)	1.600	1.999	399	24	38.400	9.576
Especialized Fatboy (MTB)	1.440	1.800	360	12	17.280	4.320
Scott - CR1 2 (carretera)	1.360	1.699	339	24	32.640	8.136
Brompton - M3L with C BAG (plegable)	1.245	1.615	370	3	3.735	1.110
Scott - CR1 10 (carretera)	1.230	1.599	369	12	14.760	4.428
Ecobike Elegance Plus (elèctrica)	1.185	1.540	355	12	14.220	4.260
Mendiz RX 7 Plus 26 X-25 (MTB)	940	1.225	285	24	22.560	6.840
Scott - Speedster 20 (carretera)	885	1.149	264	24	21.240	6.336
Scott Contessa Speddster 25 (carretera)	690	899	209	12	8.280	2.508
Mondraker Duel Pro TEAM (BMX)	690	899	209	12	8.280	2.508
BH - Expert 27,5" 7.4 (MTB)	670	870	200	24	16.080	4.800
Scott - Sub Comfort 20 (urbana)	615	799	184	12	7.380	2.208
Giant - Defy 3 Compact (carretera)	555	749	194	6	3.330	1.164
Specialized - Hardrock Sport Disc 29 (MTB)	415	560	145	6	2.490	870
Dahon - Vitesse D8 (plegable)	395	535	140	12	4.740	1.680
BH Touring Sport Atus (carretera)	350	470	120	6	2.100	720
BH - Miami (urbana)	265	360	95	12	3.180	1.140
BH Spike 5.1 (MTB)	240	320	80	6	1.440	480
ECO-815 (estàtica)	240	320	80	3	720	240
Total:					551.349€	150.588€

COMPONENTS

Component	Marca	Model	Preu cost	PVP	Dif.	Prev. vendes	Cost total	Benefici
Quadre MTB	Santa Cruz	NOMAD 27,5" Amortiguador RS	3.035	3.945	910	1	3.035	910
		BLUR TR 26" Amortidor FOX	1.695	2.200	505	1	1.695	505
	Giant	STP-FR	530	795	265	2	1.060	530
		XTC-Ultra	300	450	150	2	600	300
Quadre caretera	Look	T800 carboni:	420	675	255	6	2.520	1.530
		695 luz mond.	650	975	325	3	1.950	975
	Giant	XTC	140	225	85	2	280	170
		TCR	580	875	295	6	3.480	1.770
Manillars	Ritchey	Oval Concept R900 Carbon	50	76,95	27	1	50	27
		WCS Logic II 42	40	65,95	26	3	120	78
		Logic Comp Road 31.8	15	23,95	9	3	45	27
	PRO	XLT anatòmic 40cm/31.8mm	18	28,50	11	3	54	33
		Pro PLT anat. 42cm	24	38,95	15	3	72	45
		Manillar mtb PRO LT DA	15	24	9	3	45	27
		XLC Pro SL Riser-Bar HB-	22	35	13	3	66	39
	Cinelli	Dinamo	55	85	30	3	165	90
		Neos	110	168,95	59	3	330	177
	Crankbr.	Iodine 11 Riser 700	85	129	44	3	255	132
Selló	Selle Italia	MTB SLR	145	230	85	6	870	510
		MTB Flite Clas.	63	101	38	6	378	228
		Flite	60	99	39	12	720	468
		Q-BIC	25	40	15	6	150	90
	Fizik	Aliante Gam.	80	119,99	40	12	960	480
		Arione 00	250	370	120	3	750	360
Tija selló	Fizik	Cyrano carbon	105	155,95	51	12	1.260	612
		Cyrano	65	99	34	18	1.170	612
	Pro	XLT	25	45	20	12	300	240
Direccions	Ritchey	Superlog. 1"1	80	129,99	50	12	960	600
		PRO 1"1/8	20	30	10	18	360	180
Potències	Pro	LT 6° 31,8	20	33,95	14	18	360	252
		Ritchey	Classic 6°	35	55	20	12	420
			WCS C260	115	179,95	65	6	690
Grups de transmissió	Shimano	105 5700	515	775	260	24	12.360	6.240
		ULTEGRA	760	1.140	380	24	18.240	9.120
		DURA-ACE	1.925	2700	775	6	11.550	4.650
	SRAM	RIVAL Double	650	970	320	24	15.600	7.680
		FORCE 22	800	1.199	399	12	9.600	4.788
		RED 22 Comp.	1.575	2.199	624	6	9.450	3.744
Rodes	Campagnolo	Scirocco 35	210	335	125	24	5.040	3.000
		Neutron Ultra	550	849,95	300	6	3.300	1.800
	Mavic	R-SYS 700x23c	825	1.239,95	415	3	2.475	1.245
		Ksyrium Elite	400	599	199	6	2.400	1.194
		CROSSON 26"	145	235	90	24	3480	2.160
		CROSSMAX END. 26"	550	829	279	6	3.300	1.674

Cobertes	Michelin	LITHION 2 700x23c	15	22,50	8	400	6.000	3.200
		RO4 SERVICE C7	32,5	51,95	19	200	6.500	3.800
		WILD GRIP'R 26x2	20	29,95	10	300	6.000	3.000
		WILD ROCK'R ² Adv.	30	51,50	22	200	6.000	4.400
		Worldtour 700x25	8	12,95	5	100	800	500
Càmeres aire	Michelin	AIRSTOP 700x18/25c	3	4,95	2	800	2.400	1.600
		AIRSTOP C4 26x1,60/2,10	3	5,50	3	600	1.800	1.800
Amortidors MTB	ROCKSHOX	MONARCH RL SV 2015	150	239,95	90	24	3.600	2.160
	FOX	RACING SHOX FLOAT	400	569,95	170	6	2.400	1.020
TOTAL							154.430€	81.402€

ACCESSORIS

Productes	Marca	Model	Preu cost	PVP unitat	Dif.	Unitats	Cost total	Benefici
Cascs	Bell	Citi	26	36	10	24	624	240
	Briko	100634-GA	70	105	35	6	420	210
	Catlike	Tako	25	45	20	6	150	120
	Cannondale	Cypher	135	200	65	6	810	390
Ulleres	Bollé	Vortex TDF	100	145	45	6	600	270
		Vortex Shiny	60	90	30	6	360	180
Guants	Alpinestar	Moab	30	40	10	24	720	240
	Etxeondo	Pas	35	45	10	24	840	240
Maillots, pantalons, mitjons,...	Etxeondo	Gizon maniga ll.	55	80	25	12	660	300
		Combi maniga c.	45	70	25	12	540	300
		Bira curt	60	80	20	12	720	240
		Trankin	75	110	35	12	900	420
		Buelta llarg	75	110	35	12	900	420
		Estalki Windstop	110	155	45	12	1.320	540
		Eskax	6	12	6	24	144	144
		Enef	15	25	10	24	360	240
Calçat	Sidi	MTB Drako	210	315	105	6	1.260	630
		Wire carbon	210	315	105	6	1.260	630
	Diadora	Vortex Comp	120	180	60	12	1.440	720
		MTB Escape 2	50	80	30	12	600	360
Bidons	Look	Pro Team 800ml	3	5	2	12	36	24
	Zefal	Premier 60	2	3	1	24	48	24
Portabidons	Elite	Costum Race	10	15	5	24	240	120
	Zefal	Pulse Carbon	25	45	20	6	150	120
		Universal	2	4	2	36	72	72
Motxilles hid	Camelback	Hidroback class	35	55	20	12	420	240
Eines	Barbieri	Octopus 23	12	20	8	12	144	96
		Malatí eines	55	80	25	12	660	300
Bossa eines	Ges	Pot 500 ml	5	8	3	24	120	72
		Bossa	6	12	6	24	144	144
Lubricants	Finish	Line dry 200ml	5	8	3	24	120	72
Ciclocomputadores	Polar	CS500+ (puls.)	110	175	65	6	660	390
	Cateye	Velo 9 (veloci.)	12	20	8	24	288	192
		W C200W (velct)	25	49,95	24,95	12	300	299,4
Portabicicletes	Thule	Mottez premium	55	85	30	1	55	30
		Clipon 3	90	130	40	1	90	40

Bombes	Zefal	PROFIL MAX FP7	45	70	25	6	270	150
		HPX Classic	15	25	10	3	45	30
		Ksyrium Elite	15	25	10	3	45	30
Rodet entr.	Elite	QUBO Power M	185	275	90	2	370	180
Llums	BBB	AIRSTOP 700	13	19	6	24	312	144
		Ecobeam BLS-75	13	19	6	24	312	144
Antirotatori	Zefal	KTRAZ- U13	20	35	15	24	480	360
Càmeres	Gopro	Hero 4 Silver	255	379	124	3	765	372
		Hero 4 Black	300	479	179	1	300	179
TOTAL:							20.540€	10.712€

NUTRICIÓ ESPORTIVA

Productes	Marca	Model	Preu cost	PVP unitat	Dif.	Unitats	Cost total	Benefici
Barretes energètiques, begudes isotòniques, etc.	Powerbar	Natural energy (24u)	20	35	15	12	240	180
	High 5	Energy gel (20u)	20	30	10	12	240	120
	Sport drink	Powder	50	85	35	6	300	210
	Enervite	G-Sport	55	90	35	6	330	210
	Multipower	Energy charge 500ml	1	1,90	0,90	48	48	43
TOTAL:							918€	763€

TOTAL COST EXISTÈNCIES: 727.237€

TOTAL BENEFICIS SOBRE LA PREVISIÓ DE VENDA D'EXISTÈNCIES: 243.465€

2.3.9. Política de serveis associats

Política de serveis prevenda

A l'empresa se segueix una política de **prevenda** que ofereix principalment un assessorament professional per als clients, de forma que se sentin més segurs del que compraran i que, finalment, ho acabin comprant.

Política de vendes

Existeixen **ofertes** com:

- **Rebaixa** del 10% en algunes bicicletes i del 15% en alguns components i accessoris.
- **2x1** el alguns productes nutritius com barretes energètiques, gels, etc.
- Un **carnet de soci** que acumula punts per cada compra que es fa, els quals posteriorment poden canviar-se per determinats productes: càmeres i cobertes per a les rodes, bidons, portabidons i cintes de manillar. La raó seria de 20

punts per cada euro gastat. L'adquisició de productes a través de punts es fa a raó de 1.000 punts per cada euro del preu del producte.

Exemples:		
Producte	Preu	Punts
1 càmera Michelin AIRSTOP	4,95 €	4.950
2 cobertes Michelin Pro4	45 €	45.000
Cinta manillar Supercork	14,5 €	14.500
Bidó Look Pro Team	5 €	5.000
Portabidó Elite Costum Race	10,5 €	10.500

Política de serveis postvenda

Pel que fa als serveis de **postvenda**, s'ofereix:

- Un servei de taller de dos tipus (detallat a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei).
- Les garanties en totes les bicicletes i accessoris són les ofertes pels fabricants o proveïdors, en qualsevol cas MONBIKE ofereix una garantia mínima de 6 mesos en els productes i d'un mes en les reparacions.
- Primera revisió gratuïta de les bicicletes adquirides amb MONBIKE, durant els primers 6 mesos. (detallat a l'apartat 2.3.5. Política de producte/servei).
- La possibilitat de pagar els productes més cars fins en 12 terminis durant un any sense cap tipus d'interès afegit, per als clients considerats VIP (els que compren més sovint o en més quantitat).
- Assessorament professional als clients.

Objectius dels serveis associats als productes

Els objectius d'aquests serveis associats són:

- Captar clients millorant les ofertes i serveis de la competència.
- Mantenir els clients amb millors garanties, ofertes i serveis que la competència.

2.4. PLA DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS

2.4.1. Procés de producció o d'operacions

Horaris

- **Horari botiga:** de dilluns a dissabte de 10:00h a 14:00h i de 17:00h a 20:00h.
- **Horari taller:** de dilluns a divendres de 10:00h a 15:00h i de 17:00h a 20:00h i dissabtes de 10:00h a 15:00h.

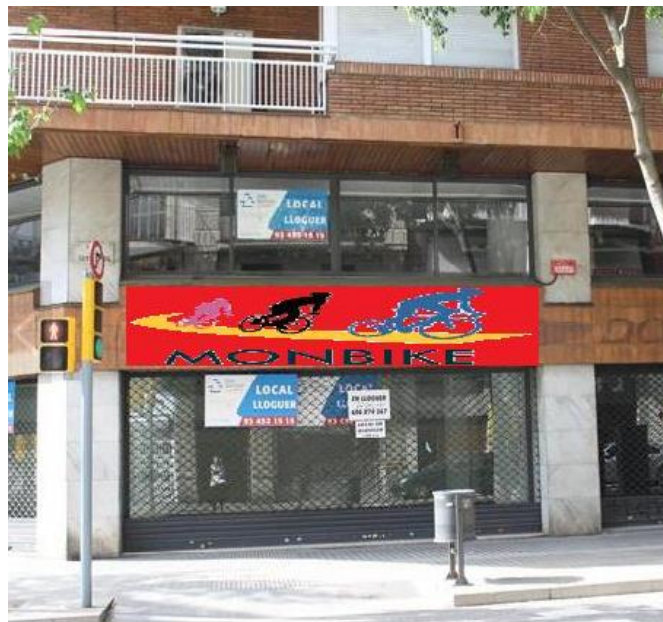
Personal

- 4 venedors (inclòs el propietari).
- 1 persona per a atendre la caixa
- 1 persona per a dur la comptabilitat i encarregar-se de l'actualització de la web, *Facebook* i *Twitter*.
- 2 mecànics.

Local

El local es troba situat al carrer Sepúlveda 109 de Barcelona i té unes dimensions de 1264m² dividits en dues plantes.

- Projecte de façana:



- Interior del local abans de les reformes:



- Interior del local després de les reformes:



2.4.2. Infraestructures, equipaments i mà d'obra

Infraestructures

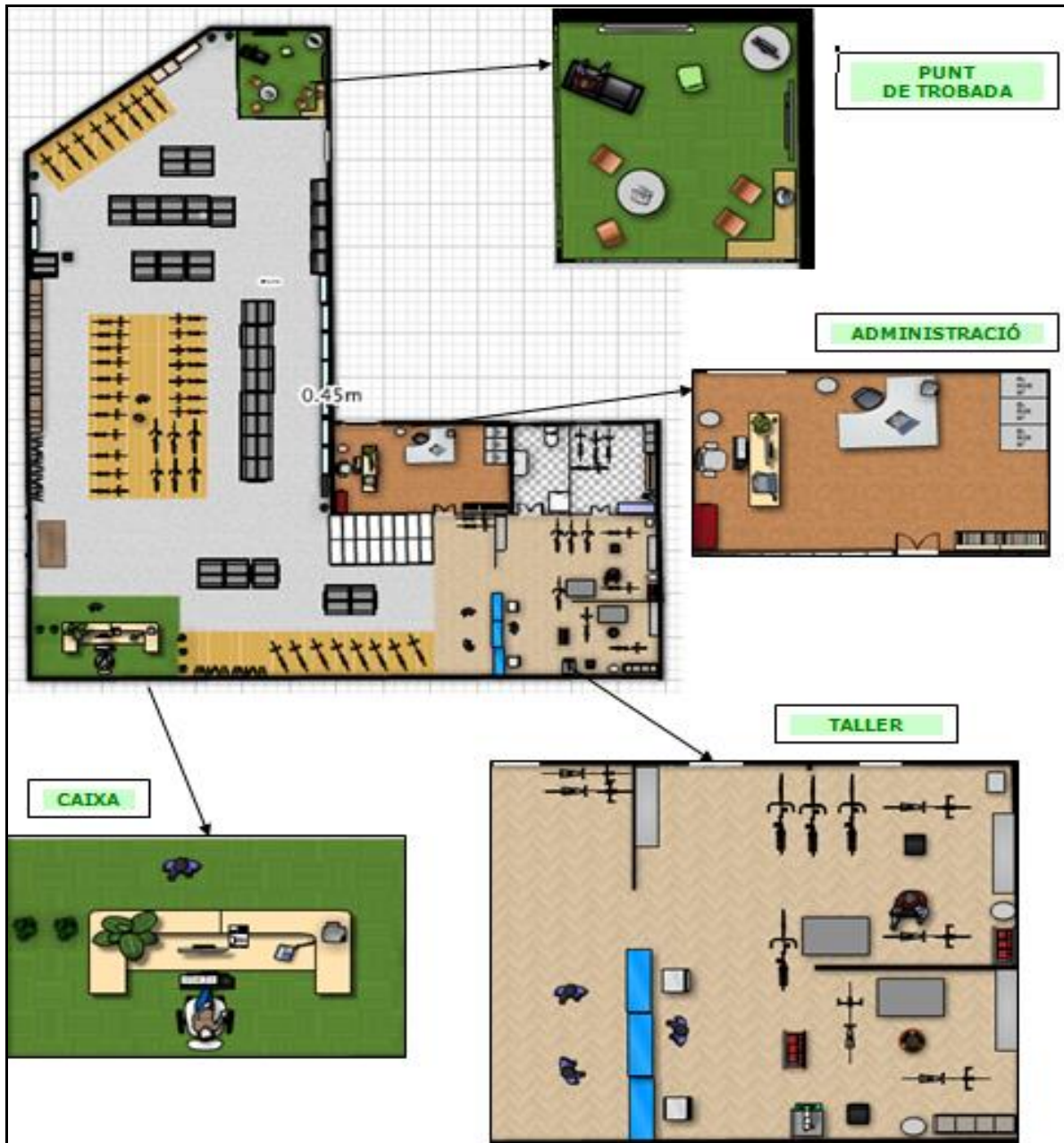
El local escollit per situar la botiga està ubicat al carrer Sepúlveda 109 de Barcelona, al barri de l'Esquerra de l'Eixample. La raó d'aquesta localització es basa en l'estudi de mercat que s'ha fet (més detalls a l'apartat 2.3.4. Anàlisi del mercat: estudi dels clients potencials i de la competència) i, en concret, s'ha escollit aquest local perquè era on estava situada l'antiga botiga de bicicletes *Tomás Domingo* i la gent del barri continua relacionant aquest local amb una botiga de bicicletes. A més, és un lloc, on no

hi ha cap problema per a que els proveïdors ens abasteixin (bones comunicacions terrestres i marítimes) i per trobar la mà d'obra adient.

S'ha decidit llogar el local en comptes de comprar-lo perquè requereix una inversió inicial menor, a més, s'ha negociat amb el propietari del local una rebuixa de 1.000€ sobre el preu de lloguer mensual (7.000€), de forma que s'hauran de pagar 6.000€ mensuals, amb un contracte per 5 anys.

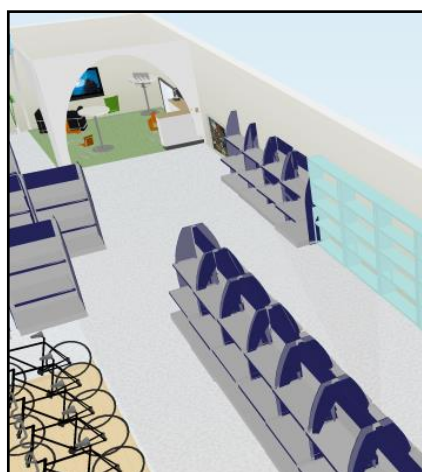
Plànols de la botiga²²

PLANTA BAIXA

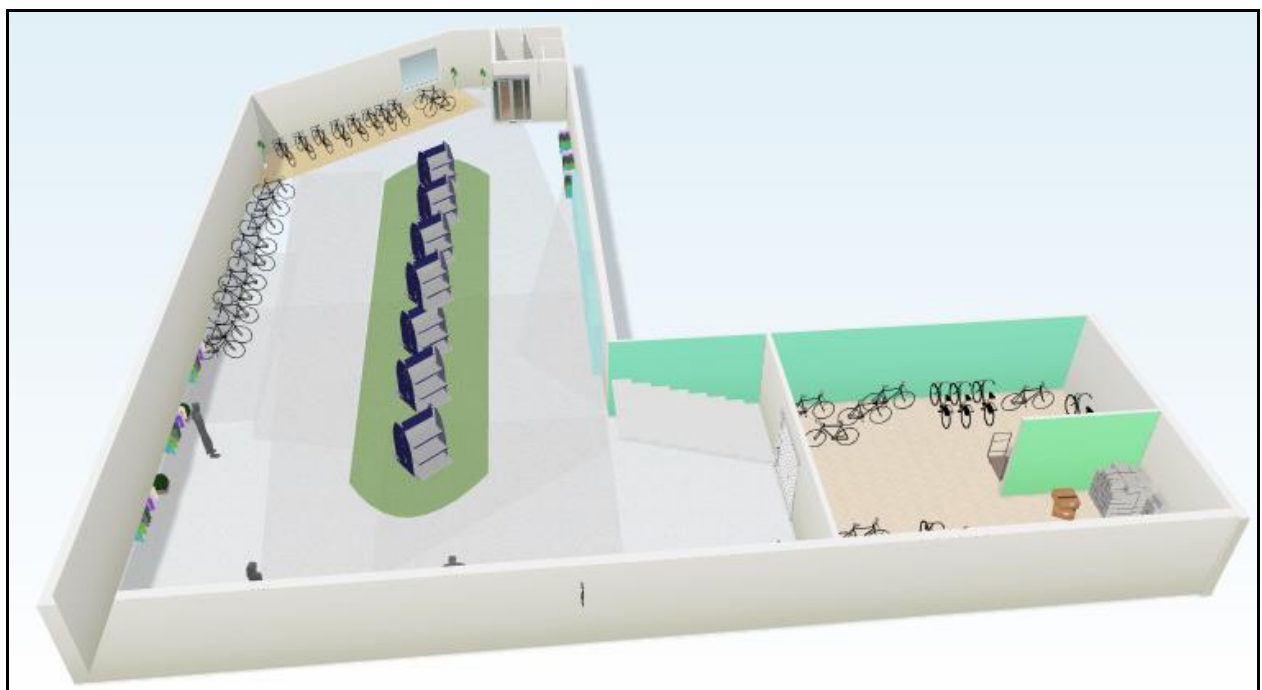
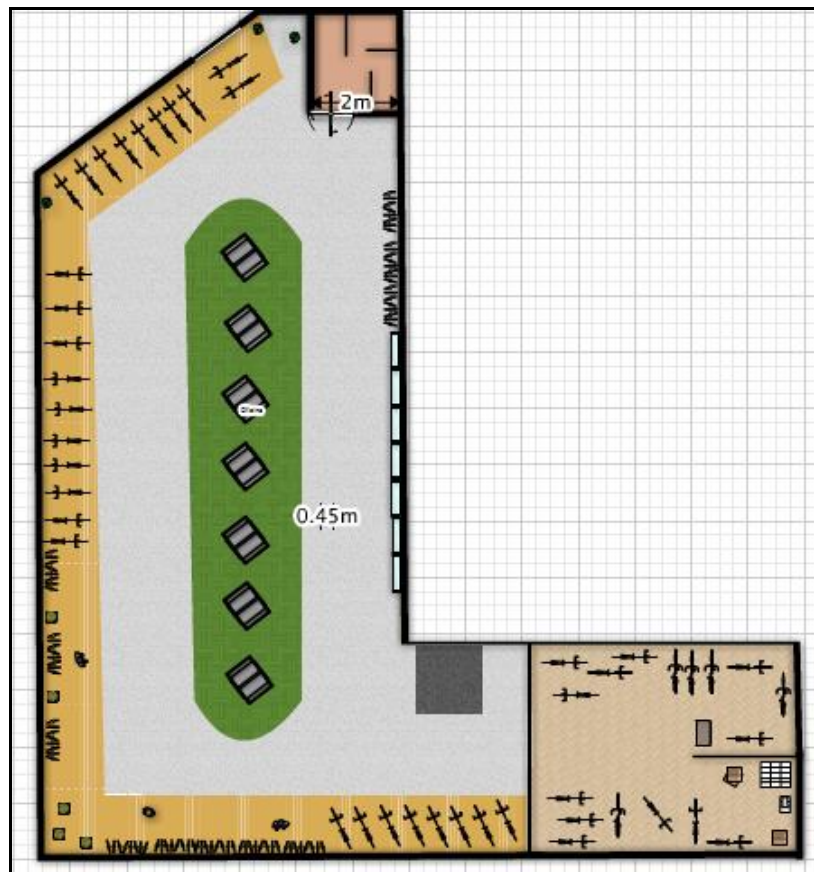


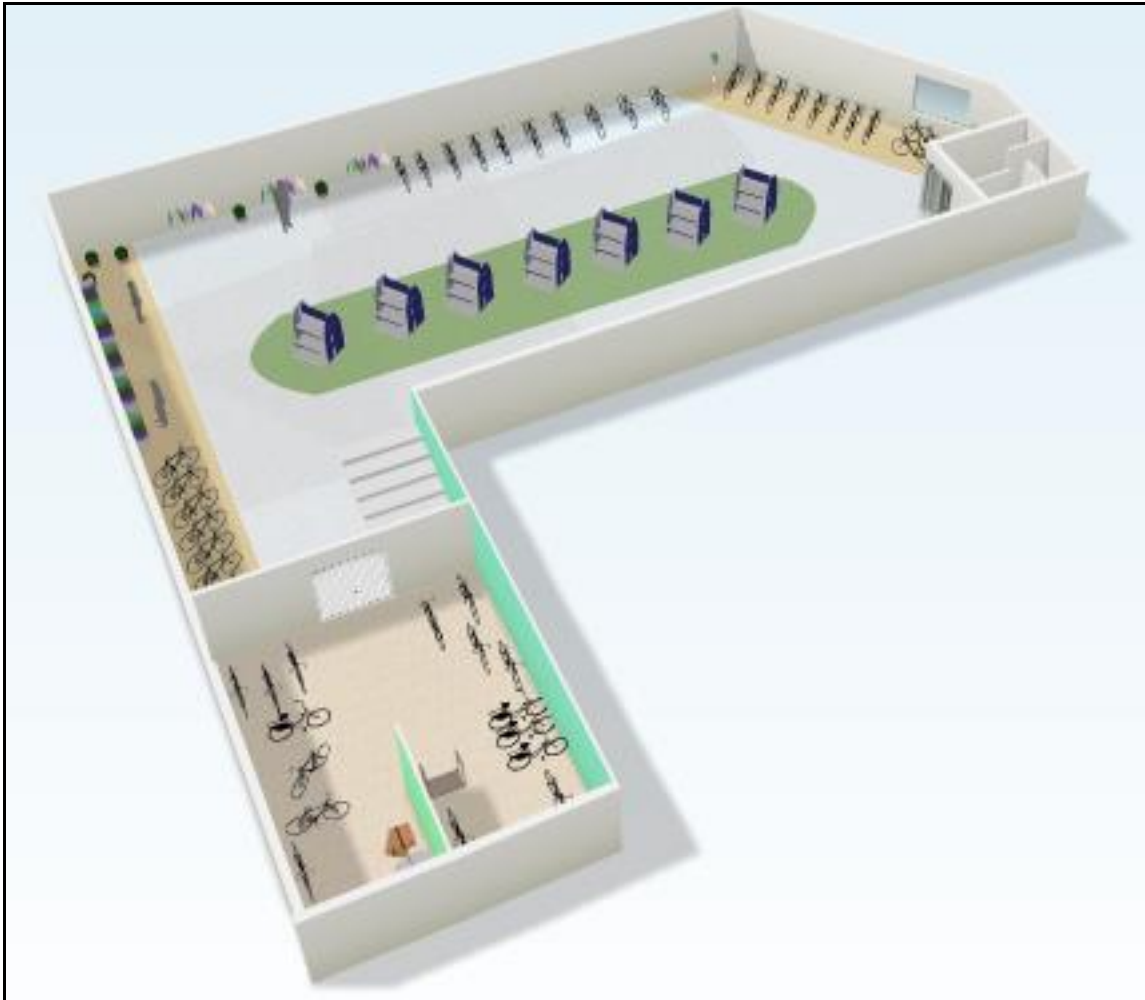
²² Els plànols s'han fet amb el programa de la pàgina web: www.floorplanner.com





PLANTA PRIMERA





Equipaments

Per equipar la botiga s'han adquirit a través de compra diferents tipus d'equipaments:

- **Utillatge:** Diferents eines de taller (més detalls a l'apartat 2.4.5 Determinació del cost del producte/servei).
- **Mobiliari:** mostrador, góndoles, illes d'exposició, expositors de sabates i de tèxtil, illes, prestatgeries, vitrines d'exposició, suports de bicicletes, taula de despatx, cadires de despatx, arxivadors, taules de taller, tamborets, maniquí i 1 TV (més detalls a l'apartat 2.4.5 Determinació del cost del producte/servei).
- **Equips per a processos d'informació:** 3 ordinadors de taula amb 3 pantalles (una d'elles tàctil pel *punt de trobada*), 1 ordinador portàtil, 3 lectors de codis de barres, 3 impressores i 1 etiquetador.
- **Aplicacions informàtiques:** Windows 8, Open Office, programa de gestió de la botiga.
- **Altres immobilitzats materials:** material d'oficina, material de neteja i una màquina de cafè.

Mà d'obra

Els requeriments fets al personal seleccionat són els següents:

- **Venedors:** de les quatre persones dedicades a la venda (inclòs el propietari), tres són persones amb experiència en el sector, ja que un dels punts forts que té MONBIKE és l'assessorament expert. La quarta persona es dedica a la venda d'aquells productes que no requereixen un assessorament expert. Per seleccionar el personal expert s'ha fet una recerca entre persones que tenen més de cinc anys d'experiència en el sector.
- **Caixa:** Per a l'atenció de la caixa, s'ha buscat una persona amb coneixements d'ofimàtica bàsica.
- **Comptabilitat:** Per dur la comptabilitat, tractar amb els proveïdors, gestionar les comandes i gestionar la pàgina web i les xarxes socials, sha contractat una persona experimentada en aquestes tasques.
- **Taller:** s'ha previst l'existència de dos mecànics, un d'ells té àmplia experiència en el sector, havent treballat a diversos equips de ciclisme i a d'altres botigues del sector. Respecte a l'altre mecànic només se li ha requerit un any d'experiència i s'ha buscat una persona amb la condició d'aprenent.

2.4.3. Pla tecnològic

Per la tipologia d'empresa que és MONBIKE no es requereix un pla tecnològic complex. Les úniques tecnologies emprades a l'empresa són els ordinadors, la pantalla tàctil del Punt de Trobada, els programes gestió de la botiga i pàgina web. Tot s'ha comprat a proveïdors i, per tant, no es produeix cap mena de tecnologia associada al negoci.

2.4.4. Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge

Productes

Els Productes acabats dels quals hem de disposar per a la seva comercialització directa són els detallats a l'apartat 2.3.8. *política de preus i previsió de vendes*.

Proveïdors

El llistat de proveïdors es troba recollit a l'apartat 2.3.7. *Política de distribució*. Tots els distribuïdors ofereixen la possibilitat de pagament a 90 dies. En alguns casos, com les bicicletes d'alta gamma, ens permeten tenir el producte a la botiga i abonar-lo quan fem la venda. Si aquesta no es produeix en el termini de l'any en curs s'ha d'abonar el preu del producte.

Els terminis de lliurament dels productes varien d'un proveïdor a l'altre i oscil·len entre les 48 hores i els 15 dies.

Emmagatzematge

Respecte a l'emmagatzematge de les existències, pràcticament, tots els productes estan exposats. Només es disposa d'un petit magatzem per a alguns productes.

2.4.5. Determinació del cost del producte/servei²³

Costos inicials²⁴

Són aquells que es realitzen un sol cop per poder posar en marxa el negoci:

Reformes	Cost
Pintura	2.300€
Paviment	430€
Electricitat	4.655€
Parquet	2.500€
Alarmes	633€
Extintors	510€
Total:	11.028€

Prestació de serveis, taxes, etc.	Cost
Taxes, despeses de notaria, registre del nom i marca, etc	850€
Altes subministraments	146€
Total:	996€

Equipaments informàtics	Cost
3 ordinadors taula	1.305€
2 monitors	250€
1 monitor tàctil	185€
1 PC portàtil	426€
3 impressores	405€
3 lectors codi barres	66€
1 etiquetador	21€
Total:	2.658€ - 5% descompte = 2.525€

Aplicacions informàtiques	Cost
Programari Elite + Caixa registradora informatitzada	1.835€

²³ En el PLA ECONÒMIC-FINANCER es profunditzarà més al respecte.

²⁴ Aquests costos s'han calculat en funció del pressupostos demanats a diferents empreses. Veure Annex E. Pressupostos.

Mobiliari²⁵	Unitats	Cost
Mostrador New-Decor 80180	1	925€
Expositor sabates New-Decor 70715-R	2	520€
Expositor tèxtil New-Decor 71101CH	6	630€
Taula 3 altures New-Decor 70507-R	2	420€
Gòndola New-Decor 76000-R	12	1.380€
Illa New-Decor 72010-R	4	720€
Illa New-Decor 72260-R	2	550€
Vitrina New-Decor 74101LZ-R	8	1.280€
Prestatgeria KENT	3	417€
Suport bici terra VELOMANN 1PZ	25	325€
Suport bici paret BBB Parkinglot II BTL-19	5	90€
Taula despatx EXPERT	1	299€
Cadires despatx PARMA	2	598€
Arxivador EKON PLUS	2	280€
Banc de treball taller Wurth TH-150	2	620€
Tamborets taller Hereu B-11	2	100€
Maniquí 6th Avenue	2	460€
TV LG Smart 47" 47LB5820	1	639€
Màquina cafè KRUPS XN1001P40	1	89€
TOTAL:		10.342€

Utilatge taller²⁶	Unitats	Cost
Suport de reparació Park Tool PRS-21	3	825€
Eines taller Red Cycling Products Drehmomentschlüssel ¼" Comp.	2	130€
Clau dinamomètrica RCP ¼" PRO	2	120€
Comprovador de cadena BBB BTL 51	1	8,95€
Clau de torca digital Topeak D-Torq DX	1	150€
Clau de torca Park Tool TW-1	1	50,49€
Clau de ganxo BBB BTL-24 Multihook	2	14,60€
Clau de pedalier Shimano TL-FC32	1	16,25€
Clau pedals XLC TO-S19	1	10,45€
Clau professional per a pedals Park Tool PW-4	1	39,99€
Trecadenes BBB BTL 05 Nautilus 2	1	10,49€
Clau fixacadena XLC TO-S-11	2	23€

²⁵ FONT: http://www.new-decor.com/equipamiento_comercial/
<http://www.ofisillas.es/mesas-de-ordenador.html>
<http://www.wurth.es/banco-de-trabajo-th150-metalico>
<https://www.worten.es/inicio/television.html?gclid=CJSm1b6T8cECFRHitAodiCMACw>

²⁶ FONT: <http://www.bikester.es/accesorios-bicicletas/herramientas-y-montaje/herramientas-de-taller.html>

Set claus Allen. Forma XLC T TO-S-32	2	79,15€
Clau Allen tipus Y BBB BLT-28 Three Star	2	9,80€
Extractor de bieles Shimano TL-FC10	1	19,90€
Clau de con XLC TO-KO-01	2	15,30€
Alicates per a cables Park Tool CN-10	1	31,19€
Clau per a cassette Shimano TL-LR 15	1	20,85€
Calibrador de canvi Park Tool DAG-2	1	80,90€
Clau de radis XLC TOND 01	2	8,30€
Clau interior de plats Park Tool CNW-2	1	5,40€
Extractor de pinyons BBB BTL-12S	1	10,95€
Extractor de roda Park Tool FR-2C ZK	1	6,35€
Clau torca eix central Park Tool CCW-5C	1	13,60€
Set de mesuradors Park Tool TS-2Di	1	136€
Reblador Park Tool CT-11 Campagnolo	1	60€
Pinces ajustament coberta	1	65€
Mascle de rosca per pedals Park Tool TAP-3	1	49,95€
Balança bicicletes XLC TO-S77	1	39€
Clau contratorca direcció XLC TO-HS01	1	10,55€
Barra de guia per muntatge Park Tool CRS-1	1	99€
Tallador Synface Speed cutter 1.5	1	35,99€
Redreçador discos BBB BLT-74	1	12,30€
Eina frens de disc XLC TO S-35	1	12€
Set tornavisos Park Tool SD-set	2	39€
Pistola de greixar	1	16€
Oli especial Shimano SG-S700	5	55€
Bomba d'aire Zefal PROFIL MAX FP70 BAR	1	45€
TOTAL:		2.297€

TOTAL COSTOS INICIALS: 29.023€

Costos fixos

Són aquells que no depenen del volum de vendes realitzat:

Costos fixos	Cost anual
Lloguer mensual del local	6.000 x 12 = 72.000€
Consum elèctric mitjà mensual	350 x 12 = 4.200€
Consum aigua mitjà mensual	40 x 12 = 480€
Consum telèfon i ADSL	89,99 x 12 = 1.080€
Sous i salaris ²⁷	184.338€
Publicitat ²⁸	7.425€
Material Oficina	500€
Manteniment alarma	300€
Assegurança responsabilitat civil i dels empleats	2.150
Total	272.772€

Costos variables

Són aquells que varien en relació directa al volum de vendes. Partim d'uns costos inicials per la compra de mercaderies que variarà segons vagin comportant-se les vendes. Les mercaderies que MONBIKE tindrà en obrir la botiga estan dividides en:

BICICLETES

Marca / Model	Preu cost
Pinarello Dogma 65.1 (carretera)	10.416
BH - Ultralight D-A DI2 PLUS (carretera)	8.792
Cannondale Superi EVO HI-MOD Team (carretera)	6.400
Cannondale - F29 Carbon Team (MTB)	5.280
Haibike Xduro Nduro PRO (Elèctrica)	5.200
Mendiz - RST Diabolo T-5 (triatlón)	5.185
Specialized - Enduro Expert EVO (enduro)	3.840
Moser - 666 Chorus (carretera)	3.280
Santacruz Bronson R AM (enduro)	2.975
Orbea Avant M10 (carretera)	2.960
BH - Neo Jumper 650B (elèctrica)	2.400
BH - Quartz Elle (carretera)	2.000
Mondraker - Factor (MTB)	2.000
Cannondale - F29 4 (MTB)	1.920
Giant - TCR Composite 1 Compact LTD (carretera)	1.600
Especialized Fatboy (MTB)	1.440

²⁷ Sobre el càlcul dels sous i salaris veure annex F.

²⁸ Preu d'un anunci de 1/2 pàgina (220x141mm) a la revista *Ciclismo a fondo*: 2.700€. S'inseriran 3 anuncis en mesos alterns. Actualment la revista ofereix un descompte del 25% a partir del tercer anunci contractat. Cost total: 5.400+2025=7.425€

Scott - CR1 20 (carretera)	1.360
Brompton - M3L with C BAG (plegable)	1.245
Scott - CR1 10 (carretera)	1.230
Ecobike Elegance Plus (elèctrica)	1.185
Mendiz RX 7 Plus 26 X-25 (MTB)	940
Scott - Speedster 20 (carretera)	885
Scott Contessa Speddster 25 (carretera)	690
Mondraker Duel Pro TEAM (BMX)	690
BH - Expert 27,5" 7.4 (MTB)	670
Scott - Sub Comfort 20 (urbana)	615
Giant - Defy 3 Compact (carretera)	555
Specialized - Hardrock Sport Disc 29 (MTB)	415
Dahon - Vitesse D8 (plegable)	395
BH Touring Sport Atus (carretera)	350
BH - Miami (urbana)	265
BH Spike 5.1 (MTB)	240
ECO-815 (estàtica)	240
TOTAL:	77.658€

COMPONENTS

Component	Marca	Model	Preu cost/ 2 unitats
Quadre MTB	Santa Cruz	NOMAD 27,5" Amortiguador ROCKSHOX	6.070
		BLUR TR 26" Amortiguador FOX Float CTD	3.390
	Giant	STP-FR	1.060
		XTC-Ultra	600
Quadre caretera	Look	T800 carboni: XS/S/M/L	840
		695 luz mondrian	1.300
	Giant	XTC	280
		TCR	1.160
Manillars	Ritchey	Oval Concept R900 Carbon Bar 42cm	100
		WCS Logic II 42 cm	80
		Logic Comp Road 31.8 440mm black	30
	PRO	XLT anatòmic 40cm/31.8mm	36
		Manillar Pro PLT anatomico os db 42cm	48
		Manillar mtb PRO LT DA 15mm 25.4x60	30
		XLC Pro SL Riser-Bar HB-M 0211 680 mm	44
	Cinelli	Dinamo	110
Neos		220	
Crankbrothers	Iodine 11 Riser 700 mm.	170	
Selló	Selle Italia	MTB Selle Italia SLR	290
		MTB Selle Italia Flite Classic Gel Flow	126
		Flite	120
		Q-BIC	50
	Fizik	Aliante Gamma	160
		Arione 00	500
Tija selló	Fizik	Cyrano carbon	210
		Cyrano	130
	Pro	XLT	50

Direccions	Ritchey	SUPERLOGIC 1"1/8	160
		PRO 1"1/8	40
Potències	Pro	LT 6° 31,8 mm	40
	Ritchey	Classic 6°	70
			WCS C260 CARBON UD 6
Grups de transmissió	Shimano	105 5700 Compact 34/50	1.030
		ULTEGRA 6800 Doble 39/53 - 11/25	1.520
		DURA-ACE 9000 Doble 39/53 - 11/25	3.850
	SRAM	RIVAL Double 39/53 - 11/23	1.300
		FORCE 22 Doble 39/53 - 11/2	1.600
RED 22 Compact 50/34 - 11/25		3.150	
Rodes	Campagnolo	Scirocco 35	420
		Neutron Ultra	1.100
	Mavic	R-SYS Para cubiertas 700x23c 2014	1.650
		Ksyrium Elite	800
		CROSSONE 26"	290
		CROSSMAX ENDURO WTS 26"	1.100
Cobertes	Michelin	LITHION 2 700x23c	30
		RO4 SERVICE COURSE 700x20c	65
		WILD GRIP'R 26x2	40
		WILD ROCK'R ² Advanced Reinforced 26	60
		Worldtour 700x25	16
Càmeres aire	Michelin	AIRSTOP 700x18/25c	6
		AIRSTOP C4 26x1,60/2,10	6
Amortidors MTB	ROCKSHOX	MONARCH RL SV 2015	300
	FOX	RACING SHOX FLOAT CTD-ADJ BOOST	800
TOTAL			36.877€

ACCESSORIS

Productes	Marca	Model	Preu/ nºunitats
Cascs	Bell	Citi	26 / 2
	Briko	100634-GA	70
	Catlike	Tako	25 / 2
	Cannondale	Cypher	135
Ulleres	Bollé	Vortex TDF	100
		Vortex Shiny	60
Guants	Alpinestar	Moab	30 / 3
	Etxeondo	Pas	35 / 3
Maillots, pantalons, mitjons,...	Etxeondo	Gizon maniga llarga	55 / 2
		Combi maniga curta	45 / 2
		Bira curt	60 / 3
		Trankin	75 / 2
		Buelta llarg	75 / 2
		Estalki Windstopper tèrmica	110 / 2
		Eskax	6 / 3
		Enef	15 / 3
Calçat	Sidi	Gorro Thermolite	15 / 2
		MTB Drako	210 / 3
		Wire carbon	210 / 3

	Diadora	Vortex Comp	120 / 3
		MTB Escape 2	50 / 3
Bidons	Look	Pro Team 800ml	3 / 5
	Zefal	Premier 60	2 / 5
Portabidons	Elite	Costum Race	10 / 5
	Zefal	Pulse Carbon	25 / 2
		Universal	2 / 10
Motxilles hidrt.	Camelback	Hidroback classic	35
Eines	Barbieri	Octopus 23	12
		Malatí eines	55
Bossa eines	Ges	Pot 500 ml	5
		Bossa	6
Lubricants	Finish	Line dry 200ml	5 / 5
Ciclocomputadores	Polar	CS500+ (pulsòmetre)	110
	Cateye	Velo 9 (velocímetre)	12 / 2
		Wireless MC200W (velcmt.)	25
Portabicicletes	Thule	Mottez premium	55
		Clipon 3	90
Bombes	Zefal	PROFIL MAX FP70 BAR	45
		HPX Classic	15 / 2
		Ksyrium Elite	15 / 2
Rodet ent.	Elite	QUBO Power mag	185
Llums	BBB	AIRSTOP 700x18/25c	13 / 10
		Ecobeam BLS-75	13
Antirotatori	Zefal	KTRAZ- U13	20 / 3
Càmeres	Gopro	Hero 4 Silver	255
		Hero 4 Black	300
TOTAL			5.053 €

NUTRICIÓ ESPORTIVA MONBIKE

Productes	Marca	Model	Preu
Barretes energètiques, begudes isotòniques, etc.	Powerbar	Natural energy (24u)	20 / 3
	High 5	Energy gel (20u)	20 / 3
	Sport drink	Powder	50 / 3
	Enervite	G-Sport	55 / 5
	Multipower	Energy charge 500ml	1 / 25
TOTAL			570€

TOTAL COSTOS VARIABLES INICIALS: 120.158 €

2.4.6. Gestió de la qualitat

MONBIKE té una especial preocupació per la qualitat dels productes i serveis que ofereix. En aquest sentit, preveu accions de millora en diferents àmbits: un primer àmbit és la identificació i satisfacció de les necessitats de cada client, així com la identificació de les noves necessitats que vagin sorgint (de forma directa a través del contacte diari amb la clientela o a través de les xarxes socials). Un segon àmbit és l'assessorament expert que s'ofereix als clients per tal que aquests comprin allò que més s'adapti a les seves necessitats i possibilitats. MONBIKE no només vol vendre, sinó que vol clients satisfets i fidels. Un últim àmbit de gestió de la qualitat, haurà de ser per força, l'àmplia gamma de productes i marques que MONBIKE ofereix, amb l'objectiu evident de cobrir un ampli segment del mercat.

2.4.7. Seguretat i higiene, i gestió mediambiental

Respecte a les mesures relacionades amb la protecció en el treball, i més concretament amb la seguretat i la higiene en el treball, MONBIKE segueix les mesures establertes pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

Per a l'avaluació dels riscos existents s'ha consultat l'eina interactiva d'avaluació de riscos (OIRA), una aplicació web gratuïta del Departament d'Empresa i Ocupació²⁹.

En concret, s'informa als treballadors i es prenen les mesures adequades respecte dels riscos laborals que els poden afectar, com són³⁰:

- Utilització d'ordinadors (Per al personal de caixa i comptabilitat).
- Comerç al detall.
- Taller.

Respecte als aspectes relacionats amb la responsabilitat social i mediambiental de l'empresa, MONBIKE segueix una política responsable respecte els residus que genera i en aquest sentit ha sol·licitat el reconeixement ISO14001. De forma concreta realitza diferents accions com:

- Utilització materials propis reciclables (bosses de paper).
- Recollida selectiva d'olis i materials químics que són dipositats a la deixalleria.
- Reciclatge dels embalatges de tots els productes (cartró, plàstics, etc.).
- Trasllat a la deixalleria de tots els accessoris avariats o trencats que es recullen al taller.

²⁹ Es tracta d'un projecte europeu liderat per l'Agència Europea per a la Seguretat i la Salut en el Treball en el qual diversos organismes de prevenció de riscos laborals de tot el continent (agents socials i administracions públiques), entre ells el Departament d'Empresa i Ocupació, col·laboren elaborant i compartint eines d'avaluació de riscos de diferents sectors o activitats.

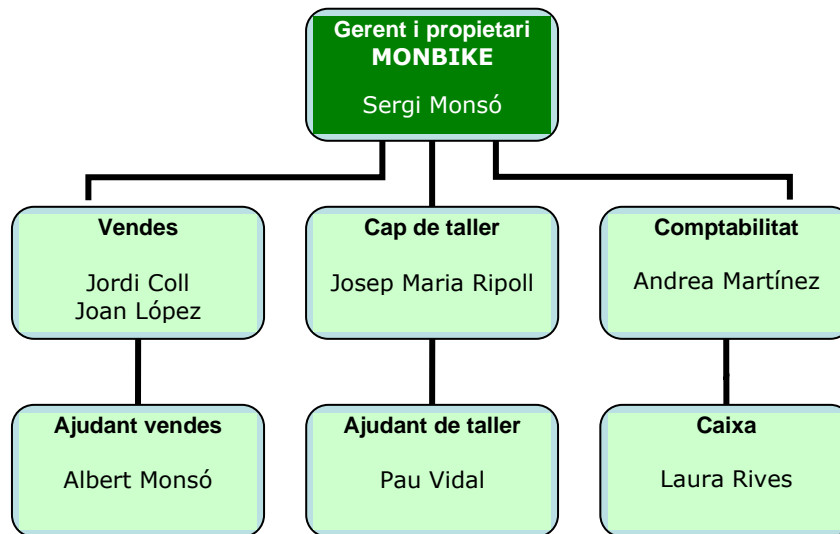
Font: http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball/emo_eines_avaluacio/emo_oira/

³⁰ Per a més informació veure annex G. Mesures de seguretat i higiene en el treball.

2.5. PLA D'ORGANITZACIÓ Í GESTIÓ

En al tractar-se d'una empresa de nova creació, aquest tipus d'aspectes tindran una importància relativa en el conjunt del PLA D'EMPRESA, tot i que no per això es pugui obviar la seva utilitat en els primers passos de qualsevol iniciativa empresarial.

2.5.1. Estructura organitzativa



2.5.2. Planificació de recursos humans

Lloc de treball	nombre	Edat	Característiques, formació i forma de selecció
Atenció especialitzada al públic.	3	30-50	La seva principal dedicació és l'atenció al públic des d'un punt de vista especialitzat, per atendre les necessitats dels clients, de forma que adquireixin aquells productes que més s'adeqüin a les seves necessitats i possibilitats. S'ha de tractar de persones amb habilitats socials, amb més de 5 anys d'experiència en el sector i una actitud positiva respecte de la feina i les possibilitats de promoció. La selecció es va fer mitjançant una entrevista personal i un període de proves.
Atenció al públic (ajudant).	1	18-25	La seva principal dedicació és la venda d'aquells productes que no requereixen un assessorament expert. Per a aquest lloc de treball no se li s'ha demanat experiència en el sector, ja que per a la venda d'alguns productes no és estrictament necessari i així es pot abaratir costos en sous. La selecció es va fer mitjançant una entrevista personal i un període de proves.

Cap de taller.	1	25-50	<p>Un aspecte fonamental per a MONBIKE és comptar amb una persona experta i amb àmplia experiència en el sector de la mecànica de bicicletes.</p> <p>Per a aquesta tasca s'ha seleccionat a una persona que ha treballat en diversos equips de ciclisme i en d'altres botigues del sector.</p>
Ajudant de taller.	1	18-25	<p>Respecte a aquest mecànic només se li ha requerit un any d'experiència i s'ha buscat una persona amb la condició d'aprenent. La selecció es va fer mitjançant una entrevista personal amb el cap de taller i un període de proves.</p>
comptabilitat i manteniment informàtic.	1	25-50	<p>Per a la realització d'aquestes tasques s'ha seleccionat una persona amb coneixements d'ofimàtica, comptabilitat i gestió de pàgines web i xarxes socials. La selecció es va fer mitjançant una entrevista personal i un període de proves.</p>
Atenció de la caixa.	1	18-25	<p>Per a la realització d'aquestes tasques s'ha seleccionat una persona amb coneixements d'ofimàtica.</p>

MONBIKE compta amb aquesta plantilla de forma inicial, però es contempla, si el ritme de vendes evoluciona positivament, que alguns dels treballadors puguin fer hores extres o reforçar la plantilla amb algun treballador més a mitja jornada o jornada sencera. Cal tenir present que un dels quatre venedors és el propietari de MONBIKE, que també té assignat un sou.

2.6. PLA JURÍDIC-FISCAL

2.6.1. Forma jurídica i constitució legal de l'empresa. Permisos, llicències i obligacions registrals³¹

Elecció de la forma jurídica de MONBIKE

Atenent a la legislació vigent, existeixen diferents formes jurídiques que es poden adoptar per a una empresa³². El següent quadre mostra un resum d'aquestes formes jurídiques:

	Nombre mínim de socis	Responsabilitat	Imposició	Seguretat Social socis	Capital
Empresari individual	1	Il·limitada	IRPF	Autònoms	No mínim
S.C.P.	2	Il·limitada	IRPF	Autònoms	No mínim
S.R.L.	1	Limitada	Impost de Societats (base imposable entre 0 i 90.151,81 euros al 30%; restant al 35%)	Socis majoritaris o administrador a autònoms	3.005,06 €
S.A.	1	Limitada	Impost de Societats (base imposable entre 0 i 90.151,81 euros al 30%; restant al 35%)	Socis majoritaris o administrador a autònoms	60.101,21 €
S.C.C.L.	3	Limitada	Impost de Societats al tipus general del 20% (tipus reduït en funció del tipus de cooperativa)	Tots règim general o tots a règim d'autònoms	3.000 €
S.A.L	3 (2 treballadors)	Limitada	Impost de Societats (base imposable entre 0 i 90.151,81 euros al 30%; restant al 35%)	Tots règim general	60.101,21 €

Font: http://www.gencat.cat/treball/doc/doc_22177247_1.pdf

La forma jurídica més adequada per a MONBIKE és la Societat de Responsabilitat Limitada (SL), ja que és una associació voluntària de persones físiques o jurídiques, que aporten capital per explotar conjuntament una activitat empresarial o professional.

Les SL tenen personalitat jurídica pròpia, diferent de la dels socis i sòcies que la integren. Es pot fundar a partir d'un sol soci, la inversió inicial mínima és de 3.005,06€ i la responsabilitat econòmica dels socis és limitada al capital aportat, així que en cas de fallida, si els socis deuen diners, no els poden embargar res que no hagi estat

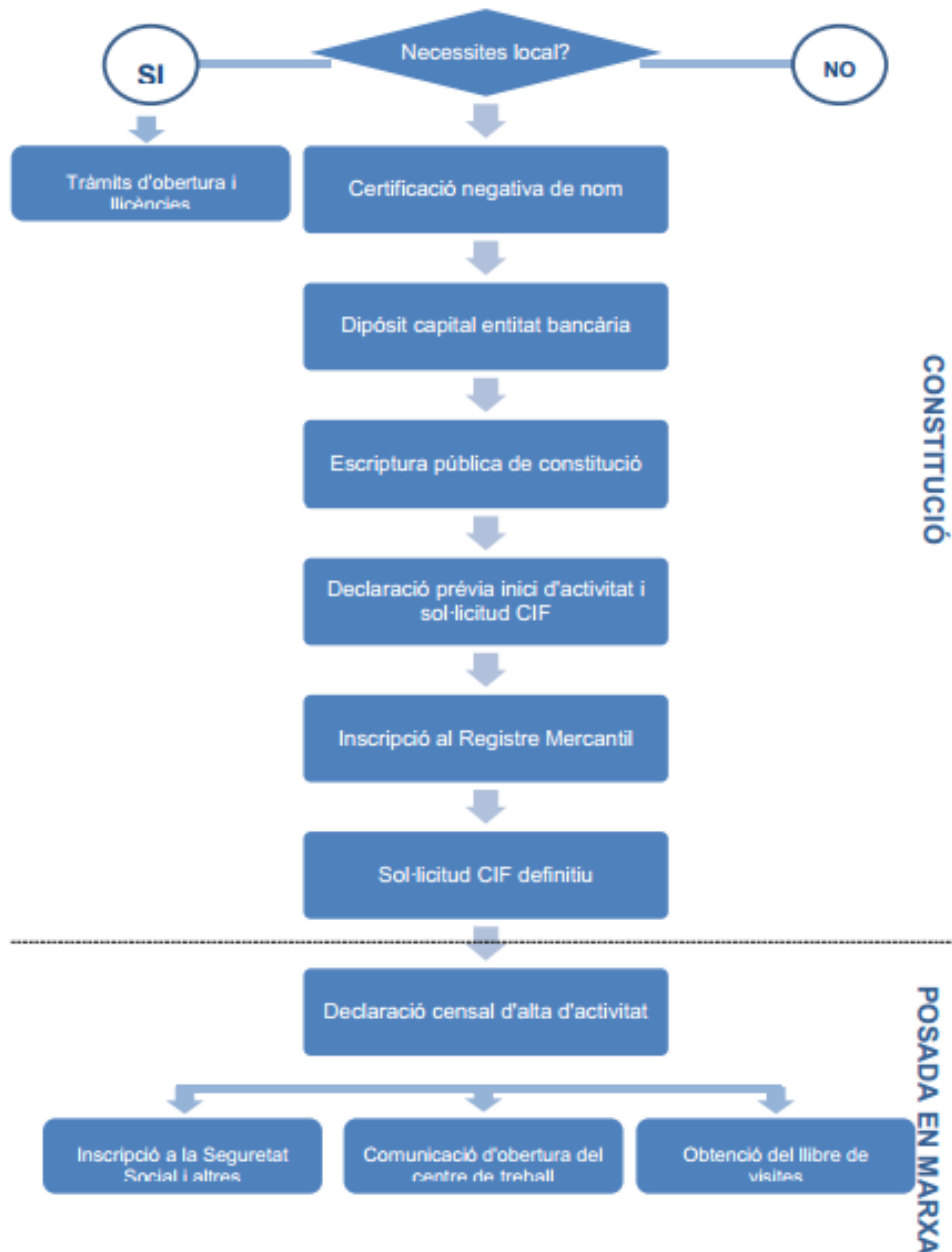
³¹ **Font:** http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Guia%20formes%20juridiques_cat%20DEF_tcm124-53839.pdf, i també: <http://www.vicempren.cat/wp-content/uploads/2011/02/Societat-Mercantil.pdf>

³² Per a més informació sobre les formes jurídiques d'empresa es pot consultar al web de la Subdirecció General de Programes d'Autoempresa: http://www.gencat.cat/treball/doc/doc_22177247_1.pdf

invertit en l'empresa³³. Un altre factor que fa que MONBIKE esdevingui una SL és que els tràmits per a la seva constitució són més senzills i econòmics.

Tràmits per a la constitució legal de l'empresa i posada en marxa

De forma esquemàtica els tràmits són els següents:



Font: http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Guia%20formes%20juridiques_cat%20DEF_tcm124-53839.pdf.

³³ Per més detalls sobre les característiques de les SL, veure annex H.

1.Tràmits d'obertura i llicències municipals.

L'activitat econòmica de MONBIKE requereix realitzar-se en un local. Així, s'haurà de dirigir a al Departament d'Urbanisme de l'Ajuntament de Barcelona per tal d'obtenir la llicència de compatibilitat d'usos urbanístics³⁴ i la llicència d'activitats. A més, en haver de realitzar reformes, també s'haurà de sol·licitar un permís d'obres menors.

A més, caldrà tenir en compte els següents tràmits:

A) Consulta al Registre de la Propietat:

La finalitat d'aquesta consulta és obtenir informació sobre la situació jurídica d'una determinada finca. Hi ha dos formes de fer la consulta:

- Sol·licitud de nota simple informativa: ens proporciona informació breu i concisa sobre la situació jurídica d'una finca (breu descripció, propietari i càrregues).
- Sol·licitud de certificació registral: a més de proporcionar-nos la informació abans esmentada, dóna fe del contingut dels assentaments registrals.

Aquesta informació es pot obtenir presencialment o bé a través d'Internet al Registre de la Propietat del municipi de Barcelona. <http://www.registradores.org/>

B) Consulta a Urbanisme:

A partir del plànol d'afectació urbanística, podem veure si la finca en qüestió i les que pugui haver-hi al voltant estan afectades per un pla urbanístic.

Per accedir a aquesta informació s'ha de contactar amb la Gerència del Cadastre o Punt d'informació Cadastral que correspongui. <http://www.catastro.meh.es> o al telèfon 902.373.635.

C) Consulta als serveis tècnics de l'Ajuntament corresponent:

Amb independència del tràmit de sol·licitud de les llicències corresponents, és recomanable demanar prèviament informació puntual que pugui condicionar la compra/lloguer de l'immoble.

D) Sol·licitud d'informació sobre subministrament:

Per tal de saber si s'està al corrent de pagaments pel que fa als subministres, es recomana demanar o bé l'últim rebut pagat o bé posar-se en contacte amb la companyia corresponent per tal que faciliti aquesta informació.

³⁴ En iniciar una activitat econòmica que requereix d'un local és necessari conèixer si el projecte és compatible amb el planejament urbanístic del municipi. El certificat de compatibilitat urbanística és necessari per a tramitació de l'autorització ambiental, de llicència ambiental, de llicència d'obertura, o pel permís d'activitat innòcua.

2. Sol·licitud de certificació de denominació social.

S'ha de registrar el nom de MONBIKE, MONBIKE SL i Cicles MONBIKE al Registre Mercantil Central. Aquesta autorització es pot sol·licitar a través de la seva pàgina web³⁵.

A la sol·licitud es farà constar, per ordre de preferència³⁶, tres noms triats per denominar la societat. El Registre autoritza a fer servir el nom si no hi ha cap igual o similar que pugui provocar confusió al tràfic mercantil. Aquesta autorització es fa mitjançant expedició de certificat negatiu de nom i es pot fer telemàticament. (http://www.rmc.es/Deno_solicitud.aspx).

El cost del tràmit de denominació social és de 16,63€ + IVA i el cost d'una consulta prèvia de disponibilitat de noms és de 1,80€ + IVA. La denominació social té una vigència de 6 mesos, transcorreguts els quals cal tornar a demanar-la.

3. Dipòsit del capital social en una entitat bancària.

MONBIKE ha de complir amb el requisit legal de dipositar el capital social mínim per constituir una societat en l'entitat bancària escollida, en el seu cas CaixaBanc. Es disposarà d'un certificat que acredita aquest tràmit. Per obrir un compte i fer el dipòsit s'ha d'aportar el Certificat de Denominació Social i un escrit on consti el nom i cognoms, DNI i quantia que aporta cada soci al capital social³⁷.

4. Atorgament de l'escriptura pública de constitució.

La constitució de MONBIKE com a societat s'ha de formalitzar en una escriptura pública, atorgada per a totes les persones sòcies fundadores davant del notari. Per a realitzar aquest tràmit cal aportar: els estatuts socials, NIF de les persones que s'associen, certificació negativa de nom emesa pel Registre Mercantil Central i certificat bancari de dipòsit d'aportacions dineràries.

5. Declaració prèvia d'inici d'activitat i sol·licitud CIF provisional.

Obtinguda l'escriptura de constitució de la societat, el pas següent és dirigir-se a l'Agència Tributària per tal d'obtenir el codi d'identificació fiscal (CIF), mitjançant l'imprès normalitzat (model 036).

Inicialment, l'Agència Tributària lliurarà un CIF provisional fins que la societat estigui inscrita al Registre corresponent³⁸.

6. Liquidació ITP (Impost de Transmissions Patrimonials) i AJD (Actes Jurídics Documentats), per operacions societàries.

³⁵ <http://www.rmc.es/IntroDenominaciones.aspx>.

³⁶ Veure model de sol·licitud a l'annex I.

³⁷ El certificat és un document d'aportació necessària en el moment d'atorgament de l'escriptura de constitució davant del notari

³⁸ Com hem de rebre factures a nom de l'empresa abans de l'inici de l'activitat, s'ha de sol·licitar l'alta prèvia a l'inici de l'activitat marcant la casella 504 a la declaració censal (model 036), així es tindrà la possibilitat de deduir les despeses que genera el negoci prèvies a l'inici de l'activitat.

Actualment no s'ha de liquidar aquest impost ja que, segons l'art. 19 i seg. del Reial decret legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'ITPAJD; art. 3 del Reial decret llei 13/2010, de 3 de desembre; queden exemptes de tributació la constitució de societats, l'augment de capital, les aportacions que efectuïn els socis que no suposin augment de capital i el trasllat a Espanya de la seu de la direcció efectiva o del domicili social d'una societat quan ni una ni l'altre estiguessin prèviament situats a un Estat membre de la Unió Europea.

7. Inscripció al registre mercantil

MONBIKE, per adquirir personalitat jurídica amb efectes retroactius des de la seva constitució davant notari, s'ha d'inscriure al Registre Mercantil de Barcelona, ubicat a la Gran Via de les Corts Catalanes, 184, 1r pis, 08038 Barcelona, T.935081444.

La inscripció en el Registre confirma la legalitat de la societat i la inscripció de l'empresa a l'índex d'entitats mercantils.

El cost d'inscripció depèn del capital social aportat a l'empresa: en funció d'una taula es calcula l'aranzel aplicable i sobre el resultat el 21% d'IVA. A la quantitat resultant cal afegir el cost de l'imprès 0,30 €. En el moment de la presentació es va fer una provisió d'uns 100€ aproximadament, que posteriorment es van descomptar de l'import a la factura final.

La documentació aportada ha de ser: l'imprès d'inscripció que faciliten els registres mercantils, la còpia autèntica de l'escriptura de constitució i la fotocòpia del CIF de la societat.

8. Sol·licitud CIF definitiu.

Un cop la societat estigui inscrita al Registre Mercantil, obtindrà un número d'inscripció registral, que s'ha de fer constar a la documentació pública de la societat. Amb l'escriptura pública original, que té la diligència d'inscripció on consta el número de registre, s'ha de sol·licitar la targeta del CIF definitiva.

El cost d'aquest tràmit és el cost de l'imprès (Model 036), però és possible descarregar-lo gratuïtament³⁹.

La documentació necessària és: Model 036, escriptura de constitució, juntament amb la resolució i el segell acreditatiu de la inscripció al Registre Mercantil.

9. Declaració censal d'alta d'activitat.

Per iniciar l'activitat empresarial cal fer la inscripció al cens de l'Agència Tributària, obligatòria per exercir una activitat empresarial. L'alta d'IAE d'una societat s'ha de fer amb l'imprès model 036, amb el qual es comunica a Hisenda la data d'alta d'activitat i l'activitat que es desenvolupa a partir d'aquell moment. Aquest tràmit es pot fer presencialment o telemàticament si es té firma digital.

³⁹ <https://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/procedimientoini/G322.shtml>.

La documentació necessària és: l'imprès normalitzat Model 036, l'original i fotocòpia de l'escriptura de constitució (l'original es retorna al mateix moment), còpia i original del DNI del representant legal i/o persones sòcies.

Cal tenir en compte que els subjectes passius de l'Impost de Societats, i les SL ho són, amb un import net de la xifra de negocis inferior a un milió d'euros, estan exempts de pagar l'IAE, malgrat igualment s'ha de comunicar l'alta.

Aquest tràmit també es pot fer en el moment de sol·licitar el CIF provisional.

10. Legalització del llibre d'actes i socis

MONBIKE haurà de portar un llibre d'actes en què constaran, com a mínim, tots els acords presos que es prenen a les juntes generals i especials.

També està obligada a portar un llibre de registre de socis, en que constaran les transmissions d'accions/participacions de la societat.

Tràmits laborals

Per realitzar els diferents tràmits amb la Seguretat Social cal obtenir prèviament un Certificat Digital. Per la inscripció en regim general per la contractació per compte aliena la tramitació es fa següent:

- Obtenir codi en la *Fabrica Nacional de Moneda y Timbre*. CERES⁴⁰.
- Certificat registral del registre Mercantil

Cal anar amb aquest documents i amb la identificació del representant de la empresa a l'AEAT on emeten els codis i claus per instal·lar el Certificat Digital. El cost és gratuït.

1. Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social i altes empresari i treballadors.

La inscripció de MONBIKE a la Seguretat Social és imprescindible per tal de donar d'alta els treballadors afiliats. La inscripció de l'empresa és un acte administratiu pel qual la Tresoreria General de la Seguretat Social assigna a l'empresari un número (Codi de Compte de Cotització) que identifica i controla les seves obligacions davant el sistema de la Seguretat Social.

Al codi de compte de cotització (CCC) principal es vincularan tots els altres que es puguin assignar a una societat. La societat ha de sol·licitar un CCC en aquells casos on sigui necessària la identificació de col·lectius de treballadors/es amb peculiaritats de cotització.

Tant els socis, com els treballadors, han d'inscriure's obligatòriament a la Seguretat Social.

⁴⁰ CERES és una iniciativa posada en marxa per l'Administració, liderada per la *Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda* (FNMT-RCM), que consisteix a establir una Entitat Pública de Certificació que permeti autenticar i garantir la confidencialitat de les comunicacions entre ciutadans, empreses o altres institucions i administracions públiques a través de les xarxes obertes de comunicació.

El cost dels tràmits és gratuït i s'han de fer abans de l'inici de l'activitat empresarial, dirigint-se a la Tresoreria de la Seguretat Social corresponent al domicili social de l'empresa.

La documentació necessària és:

- El model TA6 per fer l'alta de l'empresa a la Seguretat Social i l'obtenció del primer CCC.
- El TA7 per fer variació de dades del CCC o bé una nova alta o baixa de CCC.
- El TA2 és el model per fer altes, baixes o variacions de treballadors per compte aliè al règim general.
- Indicació de la entitat que s'escull per la cobertura de riscos d'accidents de treball i malaltia professional.
- DNI i poders que acreditin la representació de la persona que tramita el TA6.
- Alta de les persones treballadores: model TA.2 i numero d'afiliació a la Seguretat Social. En cas d'afiliar-se per primera vegada, model TA.1 per duplicat.
- Fotocòpia de l'escriptura de constitució i sol·licitud conforme s'ha tramitat la inscripció al Registre Mercantil.
- Impost sobre activitats econòmiques (Model 036). Original i còpia.

2. Comunicació d'obertura

Una vegada constituïda la societat, caldrà indicar on es troba el centre de treball, i caldrà comunicar-ho al Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. S'entén per Centre de Treball el que constitueix una unitat productiva autònoma, és a dir que crea o fabrica un objecte o que presta un servei, que té una organització específica, tant de béns com de persones. En general, és centre de treball cada lloc on es pot trobar la persona treballadora per raó de la seva feina. L'obligació de comunicar l'obertura del centre de treball correspon a l'empresari/a, sigui quina sigui l'activitat que s'hi duu a terme.

La comunicació s'ha de fer durant els 30 dies següents a l'obertura d'un centre de treball o a la represa de l'activitat, un cop acabades les alteracions, ampliacions o transformacions d'importància.

3. Obtenció del llibre de visites

Totes les empreses, encara que no tinguin personal treballador per compte aliè i independentment del règim de Seguretat Social que s'hi apliqui, han de tenir un Llibre de visites de la Inspecció de Treball i Seguretat Social, a disposició permanent del personal funcionari de la Inspecció de Treball i Seguretat Social i del personal funcionari tècnic habilitat per a les actuacions comprovadores en matèria de prevenció de riscos laborals.

Per obtenir-lo cal dirigir-se a la Inspecció Provincial de Treball i Seguretat Social a Barcelona, Travessera de Gràcia, 303-311, T.934.013.000.

La documentació necessària és:: el llibre oficial que es pot comprar a les llibreries especialitzades o també pot ser electrònic i qualsevol document que acrediti l'activitat de l'empresa (per exemple, la comunicació d'obertura del centre de treball).

Calendari dels tràmits

Tràmits de constitució	Calendari / terminis
1. Tràmits d'obertura i llicències municipals.	S'han de tramitar abans d'iniciar l'activitat.
2. Sol·licitud de certificació de denominació social.	Abans d'atorgar l'escriptura pública davant notari. 15 dies (aprox.)
3. Dipòsit del capital social en una entitat bancària.	Entre l'obtenció de la certificació del nom i la signatura de l'escriptura davant notari. Màxim 2 dies.
4. Atorgament de l'escriptura pública de constitució.	Una setmana (aprox.).
5. Declaració prèvia d'inici d'activitat i sol·licitud CIF provisional.	El mateix dia de presentació de la declaració es fa lliurament d'una targeta fiscal provisional. També es pot fer telemàticament.
6. Liquidació TP (Impost de Transmissions Patrimonials) i AJD (Actes Jurídics Documentats), per operacions societàries.	30 dies des de l'atorgament de l'escriptura de constitució.
7. Inscripció al registre mercantil.	15 dies hàbils a partir de la presentació.
8. Sol·licitud CIF definitiu.	Sol·licitud 10 dies abans de l'inici de l'activitat econòmica. Lliurament el mateix dia de la sol·licitud.
9. Declaració censal d'alta d'activitat.	
10. Legalització del llibre d'actes i socis	Des del moment de l'inici de l'activitat.
Tràmits laborals	
1. Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social i altes empresari i treballadors.	Dintre dels 30 dies naturals següents a l'inici de l'activitat. La sol·licitud d'afiliació i alta s'ha de presentar amb anterioritat a l'inici de la prestació de serveis del treballador
2. Comunicació d'obertura	30 dies naturals següents a l'obertura del centre de treball.
3. Obtenció del llibre de visites	30 dies des del dia següent a l'obertura del centre de treball.

2.6.2. Contractació d'obertura del centre de treball

La legislació actual contempla quatre modalitats de contracte⁴¹. MONBIKE s'acull a dos d'ells. D'una banda, el contracte indefinit a temps complert que és el que s'ha concertat amb dos dels venedors, el cap de taller, la persona que duu la comptabilitat i el propietari de l'empresa i, d'altra banda, el contracte temporal a temps complert, que

⁴¹ Reial Decret llei 16/2013 de 20 de desembre.

s'aplica a l'ajudant de vendes de la botiga, a l'ajudant de taller i a la persona que atén la caixa.

Contracte indefinit a temps complert

El contracte de treball indefinit a jornada completa de recolzament als emprenedors el poden concertar les empreses amb menys de 50 treballadors, com en el cas de MONBIKE, per potenciar la iniciativa empresarial i facilitar l'ocupació estable. Això suposa per a l'empresa una sèrie d'Incentius fiscals com:

- Per al primer contracte concertat amb un treballador menor de 30 anys: una deducció fiscal de 3.000,00 euros.
- Si el treballador contractat està aturat i és beneficiari de la prestació contributiva per l'atur: una deducció fiscal del 50% de la prestació per l'atur pendent de percebre en el moment de la contractació, amb el límit de dotze mensualitats.

A més, es poden obtenir bonificacions de la Seguretat Social, amb independència dels incentius fiscals, les contractacions d'aturats inscrits en l'Oficina d'Ocupació donaran dret de bonificació als col·lectius següents:

- Joves entre 16 i 30 anys: l'empresa tindrà dret a una bonificació en la quota empresarial a la Seguretat Social durant tres anys, la quantia dels quals serà de 83,33 euros/mes (1.000 euros/any) el primer any; de 91,67 euros/mes (1.100 euros/any) el segon any, i de 100 euros/mes (1.200 euros/any) el tercer any. Quan es concertin amb dones en sectors en els quals aquest col·lectiu estigui menys representat les quanties anteriors s'incrementaran en 8,33 euros/mes (100 euros/any).
- Majors de 45 anys, que hagin estat inscrits a l'Oficina d'Ocupació almenys dotze mesos en els divuit mesos anteriors a la contractació, l'empresa tindrà dret a una bonificació en la quota empresarial a la Seguretat Social, la quantia de la qual serà de 108,33 euros/mes (1.300 euros/any) durant tres anys. Quan es concertin amb dones en sectors en els quals aquest col·lectiu estigui menys representat, les bonificacions indicades seran de 125 euros/mes (1.500 euros/any).

Contracte temporal a temps complert

Monbike contracta tres treballadora sota el règim de fix-discontinuu bonificat. Contracte de vigència temporal, que es realitza en empreses de menys de 50 treballadors i s'utilitza per realitzar treballs fixos que es repeteixen cíclicament, de forma discontinua o periòdica. No exigeix la prestació dels serveis tots els dies o hores, dins del caràcter normal i permanent de l'activitat empresarial. La normativa actual preveu una sèrie de bonificacions: joves entre 16 i 30 anys suposen una bonificació de la quota empresarial a la Seguretat Social de 1.000 €/any (1er any), 1.100 €/any (2on any) i 1.200 €/any (3er any). En el cas de majors de 45 anys la bonificació és de 1.300 €/any 3 anys.

FONT: http://www.sepe.es/contenidos/empresas/contratos_trabajo/asistente/pdf/indefinido/Indefinido.pdf
i http://www.sepe.es/contenidos/empresas/contratos_trabajo/asistente/pdf/temporal/Temporal.pdf

2.6.3. Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats⁴²

Impost sobre societats (IS)

MONBIKE és una PIME (societat amb una facturació inferior a 10 milions d'euros) i, per tant, tributa en un 25% sobre els primers 300.000 euros de benefici i un 30% sobre l'excés⁴³.

Per a la seva declaració es farà servir el Model 200. A partir de l'any que s'obtinguin beneficis és obligatori realitzar durant l'exercici corrent tres pagaments fraccionats a compte⁴⁴ en els períodes següents:

- 1r pagament (1-20 abril).
- 2n pagament (1-20 octubre).
- 3r pagament (1-20 desembre).

⁴² Font: http://www.crearcat.com/index.php?idm=1&idio=cat&codi_seccio=2&codi_subseccio=7. Web de la Cambra de comerç de Girona que detalla les obligacions fiscals de les SL.

⁴³ Cal tenir present que, com els socis de MONBIKE reben un sou de la societat o dividends, hauran d'integrar aquests rendiments a la seva declaració de l'IRPF i tributar pels mateixos.

⁴⁴ Per a les empreses com MONBIKE, amb una facturació inferior a 6 milions d'euros, el pagament fraccionat és un 18% de la quota líquida de l'últim impost presentat.

Pel que fa a les retencions, les societats limitades emeten les seves factures sense retenció.

Impost sobre el valor afegit (IVA)

L'IVA s'ha de pagar per tota activitat empresarial que realitzi un lliurament de bens o de serveis i és el consumidor final del bé o del servei sobre qui recau el pagament. L'empresari només fa d'intermediari entre la Hisenda pública i el consumidor final.

MONBIKE suporta l'IVA deduïble quan compra i repercuteix un IVA quan ven. A la declaració trimestral es resta l'IVA repercutit de l'IVA suportat, i en resulta una quantitat a pagar o a retornar.

Els impresos a utilitzar són:

- Model 303. Règim general d'IVA.
- Model 390. Resum anual de les liquidacions d'IVA. (juntament amb el quart trimestre).

Els terminis de pagament són:

- De l'1 al 20 d'abril.
- De l'1 al 20 de juliol.
- De l'1 al 20 d'octubre.
- De l'1 al 30 de gener. Quart trimestre i resum anual.

Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)

El següent quadre resumeix les obligacions de l'empresa respecte a l'IRPF:

Concepte	Empresa	Imprès	Terminis
Per rendiments satisfets a treballadors i/o professionals.	Obligació d'ingressar a l'Hisenda pública les retencions trimestralment.	Model 110. Liquidacions trimestrals. Model 190. Resum anual.	1-20 d'abril. 1-20 juliol. 1-20 octubre. 1-20 gener any següent.
Del lloguer	Obligació d'ingressar a l'Hisenda pública les retencions aplicades en el rebut de lloguer, a compte del propietari.	Model 115. Liquidacions trimestrals. Model 180. Resum anual.	Resum anual fins 30 de gener.

Declaració d'operacions amb tercers

L'empresa està obligada a informar a la Hisenda pública de les operacions amb proveïdors i clients, que hagin superat la xifra anual de 3.005,06 IVA inclòs.

Per realitzar aquest tràmit s'ha d'utilitzar el Model 347 i s'ha de fer abans del 31 de març de cada any.

Impost d'activitats econòmiques (IAE)

No afecta a MONBIKE, ja que només es contempla per a les empreses amb uns ingressos superiors a 1 milió d'euros.

Cobertures de responsabilitat

És obligatori tenir una assegurança de Responsabilitat Civil i una assegurança dels treballadors, que ve marcada pel conveni col·lectiu.

L'Assegurança de Responsabilitat Civil respon dels danys civils que puguem provocar (per exemple un accident d'un client en les instal·lacions de l'empresa o un treball professional mal fet).

MONBIKE ha subscrit una assegurança de responsabilitat civil amb l'Empresa GENERALI SEGUROS que té les següents cobertures:

- Assistència jurídica telefònica.
- Defensa dels drets sobre el local del negoci.
- Defensa en assumptes administratius.
- Reclamació de danys.
- Defensa d'altres assegurances.
- Reclamació en contractes sobre béns mobles.
- Reclamació en contractes de servei.
- Reclamació en contractes de subministraments.
- Defensa davant la Inspecció de Treball.
- Defensa en contractes laborals.
- Defensa de la responsabilitat penal.
- Defensa de la responsabilitat civil .
- Despeses de peritatge.

També s'ha subscrit una assegurança pels treballadors amb la mateixa companyia que contempla una indemnització per accident, incapacitat permanent i mort.

2.6.4. Marques i patents⁴⁵

Per registrar i protegir els símbols distintius de l'empresa com els noms comercials el logotip o marca⁴⁶, i els rètols de l'establiment, MONBIKE realitzarà els tràmits

⁴⁵ Informació extreta de http://www14.gencat.cat/sacgencat/AppJava/servei_fitxa.jsp?codi=2336. Web de la Generalitat de Catalunya que conté informació sobre el registre de patents i marques.

⁴⁶ El **nom comercial** és el títol que dóna dret exclusiu a la utilització de qualsevol signe o denominació com a identificador d'una empresa en el tràfic mercantil. Els noms comercials són independents dels noms de societats inscrites als Registres Mercantils.

corresponents a l'Oficina de Gestió Empresarial (OGE), que fa les funcions de registre d'entrada d'expedients de Patents i Marques que es tramiten a la *Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)*.

A l'OGE es poden comprar tots els impresos de sol·licitud relacionats amb les patents i les marques, tot i que estan disponibles també gratuïtament per Internet a la web de l'OEPM. L'excepció són els impresos d'autoliquidació de les taxes, que s'han de recollir obligatòriament a les oficines de l'OGE, i fer efectiu el pagament a la Caixa prèvia la presentació de les sol·licituds.

L'OGE també elabora un informe previ de marques i noms comercials amb la recerca d'antecedents del nom a registrar. Aquest informe previ no és obligatori per sol·licitar una marca o nom comercial.

2.6.5. Organismes i mesures de suport a la creació d'empreses⁴⁷

Respecte als organismes públics que poden donar suport a la creació d'una empresa podem destacar **Catalunya emprèn**, organisme dependent del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. Aquest organisme ofereix informació, orientació i assessorament en la creació de noves empreses. Altres organismes que ofereixen ajuts a l'emprenedoria són:

Tipus d'ajut	Organisme	Característiques
La Línia d'emprenedors, autònoms i comerços per a l'any 2014	Generalitat de Catalunya	Garantia per al finançament empresarial de projectes de petites i mitjanes empreses. Els crèdits poden finançar tant despeses d'inversió com despeses de circulat amb un import mínim de 10.000 € i màxim de 100.000 €. Les condicions de les operacions són les següents: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Euríbor a 12 mesos, més un diferencial de fins a 5,75 punts. ▪ Termini de 5 anys, inclosos 2 de carència. ▪ L'ICF assumeix la garantia d'un 70% del principal viu. ▪ Comissió d'obertura: 0,5 % de l'import del préstec.
Pla Renova't d'enllumenat per a comerços	Generalitat de Catalunya	Dirigit a totes les persones físiques i jurídiques, sempre que realitzin una activitat comercial o d'atenció al públic: aquests ajuts són per a la compra de sistemes d'enllumenat eficient, bombetes, làmpades, sistemes de control d'encesa i regulació de nivell d'il·luminació.
Bons Compromís per impulsar l'ocupació	Ajuntament de Barcelona. Barcelona activa.	S'adrecen a petites i mitjanes empreses amb seu a l'àrea metropolitana de Barcelona, que rebran un ajut econòmic que consisteix en un primer incentiu fix per 6 mesos de contractació, al qual podran sumar un bo condicionat a l'ampliació del contracte laboral fins a 18 mesos. Aquest descompte es podrà fer efectiu de

La **marca** és el títol que dóna el dret exclusiu a la utilització d'un signe per a la identificació d'un producte o servei. Poden ser paraules, combinacions de paraules, imatges, figures, símbols gràfics, lletres, xifres o formes tridimensionals.

⁴⁷ L'Agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat de Catalunya ofereix un cercador de serveis i ajuts: <http://accio.gencat.cat/cat/ajuts-financament/ajuts-entitats-FISUB/>.

		forma anticipada a través de "la Caixa", l'entitat financera compromesa amb aquesta iniciativa. A més, les empreses que ho sol·licitin rebran un acompanyament integral per part de Barcelona Activa durant tot el procés de selecció de personal.
Línia Emprenedors, Autònoms i Comerços	Institut Català de Finances	Línia de préstecs o lísings adreçada a emprenedors, autònoms, microempreses i/o comerços per finançar els seus projectes d'inversió o circulant Característiques de Finançament Import: mínim 10.000€ i màxim 100.000 euros. Termini: 5 anys amb 2 de carència inclosos. Interès: Euríbor més 5.75%. Comissions: d'obertura del 0,50%. Garanties: les considerades com a suficients per l'entitat financera col·laboradora (CaixaBank i Banc Sabadell). Aquest producte és fondejat per l'ICF. El Departament d'Empresa i Ocupació assumeix el 70% de risc, compartint les garanties que l'entitat pugui considerar.
Microcrèdit IFEM	Institut Català de Finances	Els microcrèdits) són operacions de préstec adreçades a finançar l'establiment, consolidació o ampliació de microempreses, negocis d'autònoms i professionals i projectes d'autocupació que contribueixin al desenvolupament del teixit productiu, la creació i consolidació d'ocupació i al progrés social. La finalitat del Microcrèdit ha de ser per finançar: Circulant Creació d'empreses (inclòs autònom) Edificis, terrenys i altres construccions Immobilitzat material Immobilitzat immaterial Maquinària i instal·lacions Despeses Finançament: - Import: Préstecs de fins a 25.000€. - Finançable fins el 100% del projecte - Període d'amortització: Fins a 7 anys - Període de Carència: Fins 2 anys

2.7. PLA ECONÒMIC-FINANCER

2.7.1. Pla d'inversions inicials

PLA D'INVERSIONS INICIALS (1r any)	
<i>CONCEPTE</i>	<i>IMPORT</i>
ACTIU NO CORRENT	29.377€
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	850€
Despeses de constitució i posada en marxa, registre de marca i patent	850€
IMMOBILITZAT MATERIAL	28.673€
Reformes del local	11.028€
Alta de subministraments	146€
Mobiliari i útils d'oficina	10.842€
Maquinaria i eines	2.297€
Equips i aplicacions informàtics	4.360€
ACTIU CORRENT	120.158€
Existències	120.158€
TOTAL	149.681€

2.7.2. Pla de finançament

Per obrir el negoci és necessari des de bon principi fer una inversió inicial, descrita en el punt anterior (149.681€), a la que cal afegir un coixí per a possibles imprevistos (baixes laborals, desperfectes en la botiga, etc.) que hauria de ser d'uns 50.000€. En el cas de MONBIKE aquesta inversió inicial provindrà principalment de fons propis de finançament, provinents d'estalvis personals i estalvis familiars.

PLA DE FINANÇAMENT	
<i>CONCEPTE</i>	<i>IMPORT</i>
Estalvis personals	150.000€
Estalvis de la família	50.000€
Total	200.000€

2.7.3. Previsió del compte de resultats

COMPTE DE RESULTATS (1r ANY)	
INGRESSOS	SALDO
Vendes de bicicletes	696.729€
Vendes de components	234.345,86€
Vendes de accessoris	31.012,4€
Vendes de nutrició esportiva	1.501,2€
Serveis de taller	79.002€
Total ingressos	1.042.590 €
DESPESES	SALDO
Reformes local	11.028€
Compra de mercaderies	607.079€
Lloguer del local	72.000€
Consum elèctric	4.200€
Consum d'aigua	480€
Consum telèfon i ADSL	1.080€
Sous i salaris	261.954€
Publicitat	7.425€
Manteniment alarma	300€
Assegurances	2.150€
Total costos	967.697 €

COMPTE DE RESULTATS	
TOTAL INGRESSOS	1.042.590€
TOTAL COSTOS	967.697€
BENEFICIS ABANS D'IMPOSTOS (BAI)	74.893€
IMPOST DE SOCIETATS (25%)	18.723€
BENEFICI NET (BN)	56.170€

2.8. ANNEXOS AL PLA D'EMPRESA

2.8.1. Calendari d'execució

	Gen.	Feb.	Març	Abril	Maig	Juny	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Des.
Constitució empresa	■											
Disseny de la botiga	■											
Reformes	■	■										
Alta subministraments	■											
Tràmits obertura	■	■										
Denominació social	■											
Dip. Capital social		■										
Altes tràmits obertura		■										
Registre mercantil		■										
Inscripció Seg. Social		■										
Comunicació obertura				■								
Libre visites				■								
Publicitat				■		■			■			
Xarxes socials			■	■	■							
Recepció de productes		■	■							■	■	
Obertura de la botiga			■									
Impost societats				■						■		■
IVA				■			■			■		
IRPF				■			■			■		

2.8.2. Anàlisi DAFO del projecte empresarial

	Debitats	Fortaleses
FACTORS INTERS	<ul style="list-style-type: none"> Recursos econòmics limitats. Poca experiència empresarial. Necessitat de rebre assessorament expert en el procés d'emprendre. Necessitat d'una gran disponibilitat personal horària. La dificultat per fixar els objectius i calcular els riscos. 	<ul style="list-style-type: none"> Personal qualificat. Motivació i optimisme. Capacitat de lideratge. Tracte personalitzat. Creació de l'espai "punt de trobada". L'Espai web. La combinació de producte i servei.
	Amenaces	Oportunitats
FACTORS EXTERNS	<ul style="list-style-type: none"> La crisi econòmica, que ha reduït el poder adquisitiu de la població. La competència de les grans superfícies com ara Decathlon. La competència d'altres botigues de bicicletes arrelades al barri. 	<ul style="list-style-type: none"> La visió social positiva sobre l'esport i les activitats d'oci. La importància social d'un model de vida saludable. L'extensió dels carrils bici a la ciutat. La crisi econòmica, que propicia la cerca de mitjans de transport més econòmics per la població. El foment social del respecte pel medi ambient. Un mercat local.

2.8.3. Altra informació complementària

Annex A. Detalls de l'estudi de mercat

Experts del sector subratllen la necessitat i els beneficis de l'activitat física per una bona qualitat de vida

El Museu i Centre d'Estudis de l'Esport Dr. Melcior Colet, de Barcelona, ha acollit avui la taula rodona "L'esport com a font de salut i benestar", emmarcada en els actes del Campus Esportiu del Tricentenari. El secretari general de l'Esport, Ivan Tibau, ha presidit un acte de gran interès gràcies a la visió de tres experts, que consideren "necessària" la pràctica d'activitat física per reduir el sedentarisme i "millorar la qualitat de vida", adaptant-la a la situació de cada persona.



Foto: Jordi Estruch

L'acte, vinculat amb els eixos de la política esportiva de la Generalitat de Catalunya, ha comptat amb les intervencions de Vicky Pons, metge especialista en medicina de l'esport del Departament de Fisiologia i Nutrició del CAR de Sant Cugat; Josep Lluís Layola, esportista en actiu afectat per una esclerosi múltiple, i Xavier Peirau, metge especialista en medicina de l'esport i professor d'activitat física i salut a l'INEFC Lleida. El periodista Xavier Bonastre ha fet de moderador.

El secretari general de l'Esport ha fet un balanç molt positiu de l'acte i les aportacions en un àmbit com el de l'activitat física i l'esport, que "s'ha convertit en un dels fets socials importants del nostre país perquè contribueix al desenvolupament harmònic i complet de l'ésser humà, alhora que fa possible la formació integral de les persones i afavoreix el benestar social i la qualitat de vida". Ivan Tibau s'ha felicitat de l'increment en la promoció de l'activitat física saludable al país i ha manifestat "la voluntat del Govern de donar-li un valor afegit amb més eines i recursos".

A llarg de la taula rodona, els ponents han coincidit a situar l'esport com un element saludable, que té més beneficis que perjudicis, malgrat alguns matisos. Mentre que Vicky Pons assegurava que "és un hàbit indispensable a totes les etapes de la vida i ajuda a portar millor algunes malalties", Xavier Peirau deia que "cal adaptar-lo a cada edat i moment i Josep Lluís Layola apuntava que "aporta millor qualitat de vida" i que, en el seu cas, li ha servit "com a tractament" posant-se ell mateix els límits.

Un cop confirmades les moltes evidències científiques que l'esport és una font de salut i benestar i que "ens permet viure més anys", els experts han analitzat perquè el sedentarisme encara és present a la nostra societat. Pons ha apel·lat a "prescriure l'activitat física per tal que la ciutadania tingui una millor qualitat de vida" (millora en el son, la memòria, els índexs glucèmics, etc.) i per això ha insistit en dos aspectes: l'educació (a l'escola, el casal o el club) i la formació dels professionals de la salut.

El pas de l'esport correctiu al preventiu que s'ha produït en els últims anys ha centrat també les opinions dels ponents. Layola comentava que "cada cop tenim més informació i avancem en aquest camí", en una línia semblant del que admetia Peirau, per qui "hi ha hagut un canvi de paradigma de la salut. Ara ens anticipem i veiem que tenim la responsabilitat d'invertir en la nostra salut, millorant la nostra condició física, per la qual cosa ens hem de valer dels consells dels professionals de la salut i els llicenciats en educació física". "Cal arribar a les persones sedentàries, i en això cal valorar l'esforç de la Secretaria General de l'Esport en l'aplicació del Pla d'Activitat Física, Esport i Salut", ha afegit.

En les intervencions, també s'ha posat l'èmfasi en què cal posar els esforços en el jovent per tal que comencin a habitar-se a ser actius, sense que això hagi de passar per força per l'esport federat, i s'ha deixat clar que "cada persona s'ha de fer la seva recepta individual" amb el tipus d'activitat que li convé. Finalment, quant a les possibles contraindicacions de l'esport d'elit, els conferenciants han exposat que una bona planificació de l'entrenament i el talent condicionen que es pateixi més o menys, i que el risc de lesions existeix si no hi ha una recuperació a la màxima exigència que requereix l'esport d'alt nivell.

La taula rodona, la segona després de la realitzada al juny passat sobre esport i recuperació econòmica, ha estat organitzada per la Secretaria General de l'Esport, a través de l'Escola Catalana de l'Esport i de l'Àrea d'Esport per a Ciutadans. Aquestes activitats serveixen per commemorar des de l'òptica esportiva el Tricentenari dels fets de 1714 mitjançant un programa extens inclòs al Campus Esportiu, un paraigua conceptual que acull totes aquelles iniciatives esportives que es proposen, tant des de la societat civil com des de les administracions públiques, per tal de commemorar el Tricentenari durant tot l'any. Més de 90 activitats s'han adherit al Campus Esportiu.

Font: http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=274758

La xarxa de carril bici de Barcelona guanyarà 23 quilòmetres bidireccionals aquest any

L'Ajuntament destina 2,5 milions a un pla per millorar les connexions entre espais preparats per a la bicicleta, crear 2.000 nous aparcaments i millorar la senyalització

MARIA ORTEGA Barcelona | 03/07/2013



Barcelona treballa per millorar la seva xarxa de carril bici

El Pla de Mobilitat Urbana 2013-2018 de Barcelona es marca reptes com aconseguir doblar el nombre de desplaçaments que es fan amb bicicleta a la ciutat: que passi de l'1,4% actual al 3%. I, en aquesta línia, l'alcalde de la ciutat, Xavier Trias, ha presentat aquest dimecres un conjunt d'actuacions, amb un pressupost de 2,5 milions d'euros, encaminades a millorar la infraestructura ciclista. Queda pendent, això sí, l'aprovació de la nova ordenança per a aquest mitjà de transport, que inclourà, entre d'altres mesures, la restricció de circular per la majoria de voreres i que, tot i que s'havia anunciat per al primer trimestre d'aquest any, encara trigarà uns mesos a veure la llum i a buscar les aliances polítiques necessàries per tirar endavant.

Entre les mesures que s'han presentat aquest dimecres hi ha la construcció o ampliació de 12 carrils bici, cosa que suposa sumar 23,3 quilòmetres bidireccionals a la xarxa. Un creixement del 25%. S'hi inclouen, per exemple, l'allargament del carril del carrer Bac de Roda entre l'avinguda litoral i Ramon Albó i el tram de Selva de Mar que enllaça Guipúscoa i l'avinguda Litoral (el conjunt d'actuacions apareixen concretades al final de la notícia).

A més, en el pressupost de les obres de millora de la mobilitat a l'entorn de la plaça de les Glòries, s'hi inclou la reordenació del carril bici de Marina entre la Meridiana i Ausiàs March, que passarà a situar-se al mig de la calçada, en doble sentit i segregat del trànsit amb separadors de cautxú. Durant aquest any, també es preveu donar continuïtat als carrils del carrer Provença entre passeig de Gràcia i Rocafort, cosa que suposa completar tota la via i convertir el carril íntegrament en doble sentit. També es millorarà la continuïtat a la Diagonal i s'instal·laran separadors al carril de Consell de Cent per guanyar en seguretat.

Continua en marxa, d'altra banda, el pla de xoc per millorar aquelles cruïlles que acumulen més accidents, com ara la d'Urgell amb Consell de Cent. I, en el marc de les mesures presentades avui, també s'hi inclou la creació de 2.000 nous aparcaments per a bicicleta. També avancen els treballs per senyalitzar amb un pictograma de bicicleta totes les entrades als carrers amb un únic carril de circulació, on es fixa que els vehicles no poden circular-hi a més de 30 km/hora, com a les Zones 30. De fet, com ha apuntat el regidor de Mobilitat, Eduard Freixedes, l'objectiu dels carrils bici és fer de pont entre els diferents espais ciclistes de la ciutat.

Els nous quilòmetre de carril bici es faran en aquests punts: l'allargament del carril del carrer Bac de Roda entre l'avinguda litoral i Ramon Albó i el tram de Selva de Mar que enllaça Guipúscoa i l'avinguda Litoral, el tram de Josep Pla entre l'avinguda Litoral i el pont del Treball, el del passeig Pujades de Wellington a Selva de Mar, el de Ciutat Asunción i el carrer de Sant Adrià, el de la Meridiana entre Glòries i València, el de Calàbria de la Gran Via a l'avinguda Tarradellas, el del passeig Fabra i Puig de la Meridiana a Valldaura, el de la Travessera de Gràcia de Cartagena al passeig de Sant Joan i el d'Àlaba de Glòries a l'avinguda Litoral.

http://www.ara.cat/societat/Barcelona-guanyara-quilometres-bidireccionals-aquest_0_949105282.html

Los carriles bici de Barcelona crecerán un 25% este año y costarán 1,5 millones

Se incorporarán a la red 23,2 kilómetros de vías bidireccionales
03/07/2013



Imagen de una parada del Bicing en Barcelona LV / Alex Garcia

Barcelona.(EFE).

La **red ciclista de Barcelona crecerá** este año un **25%** con la **incorporación de 23,2 kilómetros de carriles bidireccionales** en los que el ayuntamiento de la capital catalana invertirá 1,5 millones. Además, el Ayuntamiento de Barcelona invertirá algo más de un millón de euros en otras actuaciones de mejora de los espacios en los que la bicicleta entra en conflicto con los peatones o con otros vehículos, como la instalación de 2.000 separadores de carril-bici, y de 1.000 barras para el estacionamiento en superficie.

A estos 2,5 millones de inversión directa hay que sumar la reordenación de un tramo del carril de la calle Marina cuyo coste está incluido en las obras complementarias de la transformación de la plaza de les Glòries, que empiezan mañana.

El alcalde de Barcelona, Xavier Trias, y el concejal de Movilidad, Eduard Freixedes, han informado de estas inversiones en la infraestructura ciclista previstas para este año y otras actuaciones para el fomento del uso de la bicicleta, como la 14ª Semana de la Bicicleta que es celebra hasta el 8 de julio.

<http://www.lavanguardia.com/vida/20130703/54376511354/carriles-bici-barcelona-creceran-25-este-ano-costaran-1-5-millones.html>

Un carril bici comunicará Esplugues y Barcelona

22/09/2014



Imagen aerea del espacio afectado por el Plan Caufec GoogleMaps

Barcelona (Redacción).- El **Área Metropolitana de Barcelona** (AMB) invertirá 880.000 euros en el acondicionamiento de un carril bici que comunicará la zona de **Finestrelles de Esplugues** con la avenida Diagonal de **Barcelona**. El vicepresidente de Transporte del AMB, Antonio Poveda, ha presentado este mediodía en rueda de prensa las medidas que la entidad supramunicipal aplicará para el fomento del uso de la bicicleta.

El nuevo tramo conectará Esplugues y Barcelona con un carril bici integrado en el margen de la calzada y contará con todas las garantías de seguridad. Con la finalidad de fomentar el uso de la bicicleta, el AMB ha iniciado un estudio para crear un carril bici que en la antigua carretera comarcal C-245 que comunique Sant Boi, Viladecans y Gavà.

El AMB ha editado una guía sobre vías aptas para la circulación de bicicletas, que incluye los planos de 300 kilómetros de carril. El vicepresidente de Transporte del AMB se ha felicitado por la acogida del sistema de aparcamiento seguro Bicibox, que ha asegurado que "está plenamente consolidado con 3.000 bicicletas aparcadas por semana".

El sistema ha estrenado una aplicación móvil y tiene previsto instalar 20 nuevos módulos mejorados, que integrarán cámaras de vigilancia y reserva de plazas con antelación. El AMB también iniciará un programa para estudiar las medidas que es necesario implantar para mejorar el acceso a los polígonos industriales del área de Barcelona.

[<http://www.lavanguardia.com/local/baix-llobregat/20140922/54415307353/carril-bici-esplugues-barcelona.html>]

Annex B. Enquesta sobre ús de la bicicleta a l'Esquerra de l'Eixample.

Sexe ___

Edat ___

Tens una bicicleta?
SI ___ NO ___

Uses la bicicleta habitualment o puntualment?

Habitualment (més de dos cops al mes) ___ puntualment ___

La teva bicicleta és una:

Mountain bike ___ Carretera ___ Urbana ___ Plegable ___ BMX ___ Elèctrica ___

Normalment uso la bicicleta per:

Desplaçar-me ___ Oci ___ Esport ___ Feina ___ Altres ___

Ets client d'alguna botiga de bicicletes? Quina?

La teva bicicleta et va costar:

- de 500 ___ De 500 a 1000 ___ De 1000 a 2000 ___ De 2000 a 3000 ___ + de 3000

Annex C. Resum de l'entrevista amb Pere Duran Pi, copropietari de *bicis.cat*, de l'Ametlla del Vallès

Bon dia.

A continuació, et faré algunes preguntes que crec que poden ser d'utilitat per mi per a poder aprofitar la teva experiència.

- **Tu has estat copropietari de la botiga *bicis.cat* durant alguns anys. On es trobava la botiga i quines dimensions tenia?**

- Bicis.cat, que després ha passat a denominar-se Xicubikes, està a la Carretera de Sant Feliu, 56, a l'Ametlla del Vallès i té una superfície de 250 m², als que cal afegir l'àrea de taller.

- **Com et vas decidir a muntar un negoci de bicicletes?**

Era la botiga on anava a comprar des de feia molts anys i em van dir que la volien traspassar i em van proposar que l'agafés i em va agradar la idea. Ho vaig pensar durant molt de temps i al final em vaig decidir. La vaig agafar amb un altre soci. Econòmicament jo sol no podia.

- **Va ser difícil obrir la botiga?**

Bastant. Els tràmits legals són complexos. Vam haver d'assessorar-nos a través d'un gestor, que va fer tots els tràmits: alta a la seguretat social, autònoms, etc. El local va ser fàcil de condicionar però els tràmits legals es van fer interminables.

- **Vau rebre algun tipus d'ajut d'algun organisme oficial?**

Cap ajut. Només la capitalització del meu atur.

- **Vau demanar algun crèdit?**

- Si, al banc. No teníem prou diners, però vam demanar poc.

- **Vau fer un estudi previ del mercat i dels clients potencials?**

- Sí, per poder fer la capitalització de l'atur em van obligar a fer un estudi de mercat. La nostra botiga estava especialitzada en bicicletes de muntanya i sabíem que existia molta afició a la zona on estàvem, però vam haver de fer un estudi que ho demostrés.

- **Respecte a la política d'informació, què fèieu?**

- Ah! Teníem web per promocionar la botiga i també *Facebook*. També, de vegada en quan, posàvem un anunci a l'informatiu del poble.








- **Quin volum de bicicletes veníeu a l'any?**









- Depèn dels anys, però jo diria que aproximadament unes 70 bicicletes, els millors anys una mica més.
- **I components i accessoris?**
- Es fa difícil de calcular però aproximadament un terç dels beneficis es facturaven per aquests conceptes.
- **Quin tant per cent se sol carregar als productes sobre el preu de cost?**
- Respecte al preu de compra als proveïdors se sol incrementar aproximadament un 25% en el preu de les bicicletes, entre un 30% i un 60% en el preu dels components i en un 35% en el preu dels accessoris, però depèn molt dels productes concrets.
- **Ja t'he explicat quin tipus de botiga pretén ser MONBIKE quin penses que pot ser el seu volum de vendes?**
- Es tracta d'una botiga força gran i amb una bona ubicació. Jo crec que fàcilment pot quadruplicar la facturació de bicis.cat, a més MONBIKE no es centra solament en les bicis de muntanya i això pot ser bo per captar més clientela.
- **Quins són els terminis habituals de lliurament dels productes per part del proveïdors?**
- Normalment triguen entre dos dies i una setmana, però en alguns casos arriben als 15 dies, depenent del volum de comanda i de la seva política de distribució.
- **I quines condicions de pagament us feien?**
- El tracte habitual era un pagament a 90 dies.
- **Què em pots explicar del servei de taller?**
- A la botiga només hi treballàvem dues persones, el meu soci i jo que m'encarregava del taller. Era el nostre punt fort. El taller cobria les despeses bona part de les despeses i donava beneficis. Al territori on es trobava bicis.cat no hi ha massa llocs on reparar i posar a punt les bicicletes i existeix un bon nombre de practicants de bicicletes de muntanya que solen necessitar sovint aquest servei.
- **Bé, això és tot. Pots donar-me algun consell més?**
- No sóc molt de donar consells, però hi ha alguna cosa que cal tenir en compte. En primer lloc cal procurar reduir al màxim les despeses fixes com la llum i si és possible els sous. Quants menys deutes amb els bancs millor, els interessos et poden menjar... en fi sort!!
- **Gràcies.**








Mollet del Vallès, setembre de 2014.








Annex D. Catàleg productes MONBIKE.

CATÀLEG BICICLETES MONBIKE

Marca / Model	Quadre	Transmissió i frens	Rodes	Components	Foto
Pinarello Dogma 65.1 (carretera)	Onda 2 Carbon 65 HM1K	Super Record EPS 11V	Cobertes: Vitoria EVO CX Llantes: Bora Ultra Two	Manillar: Most Talon CT Full carbon 1K Selló: Most Panther Tija selló: Most Full Carbon	
BH - Ultralight D-A DI2 PLUS (carretera)	Ultralight	Shimano Dura Ace	Cobertes : Michelin Service Llantes: L.W. Obermayer	Manillar: FSA Kforce Selló: Prologo ZERO II Tija selló FSA Kforce 27,2	
Cannondale Supersix EVO HI-MOD Team (carretera)	SuperSlix Evo HI-Mod Carbon	SramRED 22	Cobertes: Kenda Kountach 700X23 Llantes: Vision Metron 55	Manillar: FSA K-Force Carbon Nano Selló: Fizik Arione Tija selló: FSA K-Force Carbono	
Cannondale - F29 Carbon Team (MTB)	F29 Ballistec Carbon BB30	Sram XX1	Cobertes: Schwalbe Racing Ralph EVO Snakeskin 29X2.1 Llantes: Enve Carbon Twenty9 XC Tubeless	Manillar: FSA K-Force Flat Selló: Prologo X8 T1.4 Tija selló: FSA K-Force Light Carbon	
Haibike Xduro Nduro PRO (Elèctrica)	ALU 6061 26	Sram XX1AVID Trail X0	Cobertes: Mavic Crossmax Enduro Llantes: Mavic Crossmax Enduro	Manillar: Thomson Downhill Carbon Selló: Selle SM Concor Tija selló: Crrank Brother K 31,6mm	
Mendiz - RST Diabolo T-5 (triatlón)	Full Carbon Monocoque Toray	Shimano Dura Ace	Cobertes: --- Llantes: Mavic Cosmic Carbon SLS WTS	Manillar: Carbono Selló: Selle Italia SLR Tija selló: Carbono	
Specialized - Enduro Expert EVO (enduro)	Aluminio Specialized M5	Sram X01	Cobertes: Specialized Butcher SX Llantes: Roval DH 26 Alumini Disc	Manillar: Body Geometry Henge Selló: Body Geometry Henge Tija selló: Specialized Command POST IR	















Moser - 666 Chorus (carretera)	Carbon Monocoque	Campagnolo Chorus	Cobertes: Vitoria Rubino Llantes: Fullcrum R3	Manillar: FSA Wing Pro white Compact Selló: San Marco Zoncolan Tija selló: FSA Team Issue	
Santacruz Bronson R AM (enduro)	Bronson Alloy	Shimano SLX Shimano Deoré	Cobertes: Maxxis high Roller 2 2.3 Tubeless Llantes: WTB ST I23	Manillar: ---- Selló: WTB Volt Race Tija selló: Raceface Ride	
Orbea Avant M10 (carretera)	Orbea Avant OMP	Shimano Ultegra DI2	Cobertes: Mavik Aksion 700X23 Llantes: Mavik Aksion S WTS	Manillar: FSA Wing compact Selló: Selle Italia Nekkar Flow Tija selló: FSA SLK DI2	
BH -Neo Jumper 650B (elèctrica)	Neo Jumper 650B Full suspension	Shimano Deoré Shimano XT 10SP	Cobertes: Schwalbe Rapid Rob 27,5*2,25 Llantes: Alloy double wall	Bateria: Samsung 432Wh (36V / 12Ah) Voltatge: 250W Recàrrega: 4h	
BH - Quartz Elle (carretera)	Quartz full carbon 1.5	Shimano Ultegra	Cobertes: san Marco Ischia Glam Llantes: Michelin Lithion2	Manillar: BH Selló: BH Quartz Tija selló: BH Lite Compact	
Mondraker - Factor (MTB)	Factor 29ER Stealth 2.0	Shimano Deoré Fórmula C1	Cobertes: Maxxis Crossmark 29X2.10 Llantes: MDK-XP1 29 Wheelset	Manillar: Race Face Ride Selló: Mondraker Factor 29ER Costum desing Tija selló: Race Face Ride 31.6X375mm	
Cannondale - F29 4 (MTB)	F29 Smartformed Alloy BB30	Sram X9 Type 2 RBC	Cobertes: Schwalbe Racing Ralph Performance 29X2.1 Llantes: Stan's ZTR RAPID 29	Manillar: Cannondale C2 Flat Double-Butted Selló: Prolongo Nago EVO X8 STN Tija selló: Cannondale C2	
Giant - TCR Composite 1 Compact LTD (carretera)	Giant composite Technology	Shimano Ultegra	Cobertes: Giant P-R3 Flat Guard 700X23 Llantes: Giant P-R3	Manillar: Giant Connect Selló: Tija selló: Giant Performance Roadvector	

Especialized Fatboy (MTB)	Especialized Alumini M4	Sram X7	Cobertes: Especialized Ground Control 26X4.6" Llantes: Especialized Fatboy SL	Manillar: Especialized Mini RISER 6081 Selló: Body Geometry Henge Tija selló: Especialized AL	
Scott - CR1 20 (carretera)	Scott CR1-CAR	SHIMANO Tiagra SHIMANO 105	Cobertes: Schwalbe Lugano Llantes: Shimano WH R501-A	Manillar: Syncros RR2.0 Selló: Syncros XR2.5 Tija selló: Syncros RR1.4 Carbon/Al 31.6	
Brompton - M3L with C BAG (plegable)	Stell	3 Speed	Cobertes: ---- Llantes: Brompton Kevlar	Manillar: M Tipo Selló: Brooks B17 Tija selló: Stell	
Scott - CR1 10 (carretera)	Scott CR1 Carbon	Shimano Ultegra Shimano BR-R561	Cobertes: Schwalbe Durano S Llantes: Shimano WH RS11-A	Manillar: Syncros RR2.0 Selló: Syncros XR2.5 Tija selló: Syncros RR1.4 Carbon/Al 31.6	
Ecobike Elegance Plus (elèctrica)	Alumini	Shimano Tourney	Cobertes: --- Llantes: ---	Motor: 250W Brushless Bateria: itio Polímero 36V-10Ah (3,5 Kg)	
Mendiz RX 7 Plus 26 X-25 (MTB)	Alu RX 7 PLUS	Sram X-7 Avid Elixir 3	Cobertes: Schalbe 26*2,25 Black Jac Llantes:Mavic Crossride	Manillar: KSR-Alum Selló: Selle Italia Arena Tija selló: KSR-Alum	
Scott - Speedster 20 (carretera)	Scott SPspeedster Butted 6061	Shimano 105 Shimano Tiagra	Cobertes: Schwalbe Lugano Llantes: Syncros Race 27 Aero Profile	Manillar: Syncros RR2.0 Selló: Syncros RR3.0 Tija selló: Syncros R1.4 Carbon/Al 31.6	
















Scott Contessa Speedster 25 (carretera)	Scott Speedster Double Butted 6061 Alloy	Shimano Tiagra	Cobertes: Schwalbe Lugano 700 X 25 C Llantes: Syncros Race 27 Aero Profile	Manillar: Syncros RR2.0 Selló: Syncros WR3.0 women optimized Tija selló: Syncros WR2.0 women alloy	
Mondraker Duel Pro TEAM (BMX)	Duel Pro Team BMX Stealth Side Alloy Structure	Sinz Pro Brake	Cobertes: Intense Microknoby 20X2.0 F / 1.75 R Llantes: Sinz Prowheel 32F/36R Wheel	Manillar: Morph BMX 190X700MM/720mm Selló: Duel Pro Team Custom Pivotal Tija selló: BMX Pivotal 27.2MM 350mm	
BH - Expert 27,5" 7.4 (MTB)	Expert 27,5" Alu	Shimano Alivio Shimano SLX Shimano 395	Cobertes: Rubena Ocelot Llantes: BH Lite	Manillar: BH Selló: BH Tija selló: BH	
Scott - Sub Comfort 20 (urbana)	Sub Comfort 6061	Shimano BRM 422 Shimano BLM 421	Cobertes: Schwalbe Road Cruise Llantes: Cross X3 622	Manillar: HL-Sport Comfort Selló: San Marco Sienna Tija selló: HL-SP 80N	
Giant - Defy 3 Compact (carretera)	Aluxx SL-Grade	Shimano Sora	Cobertes: Giant S-R4 700X25 Llantes: Giant S-R2	Manillar: Giant Sport Selló: Giant Performance Road Tija selló: Giant Sport	
Specialized - Hardrock Sport Disc 29 (MTB)	Specialized A1 Premium	Shimano Acera Shimano Alivio Shimano Altus	Cobertes: Specialized Fast Trak Sport, 29X2.0 Llantes: HR DISC 29 25mm, 36 Radis	Manillar: Specialized Flat 640/660mm Selló: Specialized Body Geometry Tija selló: Alumini 12.5MM	
Dahon - Vitesse D8 (plegable)	Sèrie KA Alumini 7005 Tub Sonus	Neos 8 Edició esp.l Dahon V-Brake Alumini Linear Spring	Cobertes: DAHON ROTOLO, 20" X 1.75" Llantes: ALUMINIO PAREDES ALTAS ANODIZADO	Manillar: 061-T6 ALUMINIO Selló: Dahon Tija selló: DAHON Alumini	











BH Touring Sport Atus (carretera)	Touring	Shimano M 190 Shimano Altus	Cobertes: Rubena Flash 700X 28 Llantes: Rody Styluus	Manillar: BH Riser Selló: BH Confort Tija selló: BH Alu 27.2 X 350	
BH – Miami (urbana)	Alloy Miami 26" Wave	Shimano TZ250 6SP Shimano TZ231	Cobertes: Kenda K-193 26*1,75 Llantes: Alloy 26"	Manillar: Emotion Travel Steel Selló: Emotion Confort Tija selló: Emotion Steel 27,2 mm	
BH Spike 5.1 (MTB)	Spike 26" ALU	Shimano TZ30 Shimano TX55	Cobertes: Rubena Saurus Llantes: Rod	Manillar: BH Logo Selló: BH Logo Tija selló: BH Logo	
ECO-815 (estàtica)					

CATÀLEG DE COMPONENTS MONBIKE

Component	Marca	Model	Foto
Quadre MTB	Santa Cruz	NOMAD 27,5" Amortiguador ROCKSHOX Vivid Air RC2	
		BLUR TR 26" Amortiguador FOX Float CTD	
	Giant	STP-FR	
		XTC-Ultra	
Quadre carretera	Look	T800 carboni: XS/S/M/L	
		695 luz mondrian	
	Giant	XTC	
		TCR	
Manillars	Ritchey	Oval Concept R900 Carbon Bar 42cm	
		WCS Logic II 42 cm	
		Logic Comp Road 31.8 440mm black	
	PRO	XLT anatòmic 40cm/31.8mm	
		Manillar Pro PLT anatòmic os db 42cm	
		Manillar mtb PRO LT DA 15mm 25.4x60cm	

















		XLC Pro SL Riser-Bar HB-M 0211 680 mm	
	Cinelli	Dinamo	
		Neos	
	Crankbrothers	Iodine 11 Riser 700 mm.	
Selló	Selle Italia	MTB Selle Italia SLR	
		MTB Selle Italia Flite Classic Gel Flow	
		Flite	
		Q-BIC	
	Fizik	Aliante Gamma	
		Arione 00	
Tija selló	Fizik	Cyrano carbon	
		Cyrano	
	Pro	XLT	
Direccions	Ritchey	SUPERLOGIC 1"1/8	













		PRO 1"1/8	
Potències	Pro	LT 6° 31,8 mm	
	Ritchey	Classic 6°	
		WCS C260 CARBON UD 6	
Grups de transmissió	Shimano	105 5700 Compact 34/50	
		ULTEGRA 6800 Doble 39/53 - 11/25	
		DURA-ACE 9000 Doble 39/53 - 11/25	
	SRAM	RIVAL Double 39/53 - 11/23	
		FORCE 22 Doble 39/53 - 11/25	
		RED 22 Compact 50/34 - 11/25	
Rodes	Campagnolo	Scirocco 35	
		Neutron Ultra	
	Mavic	R-SYS Para cubiertas 700x23c 2014	
		Ksyrium Elite	
		CROSSONE 26"	

		CROSSMAX ENDURO WTS 26"	
Cobertes	Michelin	LITHION 2 700x23c	
		RO4 SERVICE COURSE 700x20c	
		WILD GRIP'R 26x2	
		WILD ROCK'R ² Advanced Reinforced 26x2,35	
		Worldtour 700x25	
Càmeres aire	Michelin	AIRSTOP 700x18/25c	
		AIRSTOP C4 26x1,60/2,10	
Amortidors MTB	ROCKSHOX	MONARCH RL SV 2015	
	FOX	RACING SHOX FLOAT CTD-ADJ BOOST VALVE XV 2015	






CATÀLEG D'ACCESSORIS MONBIKE

Productes	Marca	Model	Foto
Cascs	Bell	Citi	
	Briko	100634-GA	
	Catlike	Tako	
	Cannondale	Cypher	
Ulleres	Bollé	Vortex TDF	
		Vortex Shiny	
Guants	Alpinestar	Moab	
	Etxeondo	Pas	
Maillots, pantalons, mitjons,...	Etxeondo	Gizon maniga llarga	
		Combi maniga curta	
		Bira curt	
		Trankin	
		Buelta llarg	
		Estalki Windstopper tèrmica	
		Eskax	
		Enef	
		Gorro Thermolite	
Calçat	Sidi	MTB Drako	

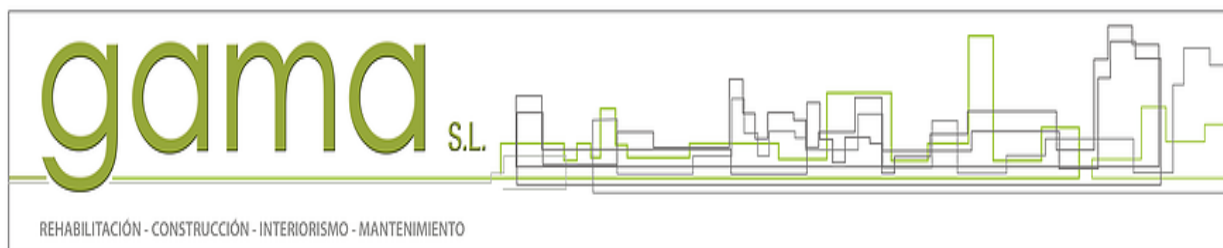
	Diadora	Wire carbon	
		Vortex Comp	
		MTB Escape 2	
Bidons	Look	Pro Team 800ml	
	Zefal	Premier 60	
Portabidons	Elite	Costum Race	
	Zefal	Pulse Carbon	
		Universal	
Motxilles hidratació	Camelback	Hidroback classic	
Eines	Barbieri	Octopus 23	
		Malatí eines	
Bossa eines	Ges	Pot 500ml	
		Bossa	
Lubricants	Finish	Line dry 200ml	
Ciclocomputadores	Polar	CS500+ (pulsòmetre)	
	Cateye	Velo 9 (velocímetre)	

		Wireless MC200W (velocímetre)	
Portabicicletes	Thule	Mottez premium	
		Clipon 3	
Bombes	Zefal	PROFIL MAX FP70 BAR	
		HPX Classic	
		Ksyrium Elite	
Rodet entrenament	Elite	QUBO Power mag	
Llums	BBB	AIRSTOP 700x18/25c	
		Ecobeam BLS-75	
Antirobatori	Zefal	KTRAZ- U13	
Càmeres	Gopro	Hero 4 Silver	
		Hero 4 Black	

CATÀLEG NUTRICIÓ ESPORTIVA MONBIKE

Productes	Marca	Model	Foto
Barretes energètiques, begudes isotòniques, etc.	Powerbar	Natural energy (24u)	
	High 5	Energy gel (20u)	
	Sport drink	Powder	
	Enervite	G-Sport	
	Multipower	Energy charge 500ml	

Annex E. Pressupostos



Nom: Sr. Sergi Monsó

Pressupost dels treballs de pintura, obra i electricitat segons les indicacions següents:

- Sol·licitar Permís d'obres per a poder executar les reparacions/adequacions.
- Pintar interior del local (planta superior en color blanc i planta baixa amb diferents tons de verd)..... 2.300€
- Polir el paviment del terra 430€
- Instal·lació de parquet acabat de color roure en les zones indicades segons plànols (200m²)..... 2500€
- Revisió instal·lació elèctrica. Instal·lació de la Caixa General (Endolls i Llum), instal·lació de 35 punts de llum, 400m. de cable i tub, instal·lació de 8 endolls repartits segons plànol. (s'aprofitaran els ja existents) i enllumenat exterior amb 6 focus..... 4.655€

El pressupost, inclou, la mà d'obra, els desplaçaments, i els materials necessàries per a la realització de les tasques pressupostades.

El pressupost té una validesa de 3 mesos des de la seva realització.

La durada aproximada de totes les feines és de 2 setmanes.

Total: 9.885,00 € (IVA inclòs)

MONBIKE



Sr. Sergi Monsó

Pressupost del nostre programa **Élite** per a aconseguir una gestió eficaç del seu negoci, confiant en l'experiència de **Lk Bitronic** que li proporcionarà un sistema informàtic que s'adapta a les seves necessitats i li ofereix una solució eficaç a las característiques pròpies del seu sector .



Principals avantatges

- ✓ Sistema adaptat per a qualsevol tipus de comerç
- ✓ Gestió integral del negoci: clients, proveïdors, productes, comandes, anàlisi, talles, colors, models, etc
- ✓ Sistema tàctil, màxima rapidesa i comoditat
- ✓ Altament parametrizable par a ajustar-se a les característiques del negoci
- ✓ Instal·lació i formació personalitzada a la seva botiga
- ✓ Servei integral de postvenda a disposició dels nostres clients

PREU PROGRAMARI + CAIXA REGISTRADORA + SUPORT TÈCNIC: 1.835 €



Sr. Monsó

Pressupost equips informàtics:

3 ordinadors Acer Aspire TC-105_W

Torre - 1 x Sèrie A A10-6700 / 3.7 GHz - RAM 4 GB - HDD 1 TB - DVD SuperMulti - GF GT 620 - GigE - Windows 8.1 64-bit
 Preu: 435 x 3 = 1305 € (IVA Inclòs).

2 monitors Acer B196Lymdr

LED - 19" - 1280 x 1024 - TN - 250 cd/m2 - 100000000:1 (dinàmic) - 5 ms - DVI-D, VGA - altaveus - gris fosc
 Preu: 125 x 2 = 250€ ((IVA inclòs).

1 monitor Acer FT220HQL (tàctil)

Monitor LED - 21.5" - Multitàctil - 1920 x 1080 FullHD - TN - 250 cd/m2 - 100000000:1 (dinàmic) - 5 ms - 2xHDMI, VGA - altaveus - negre brillant
 Preu: 185€ (IVA inclòs).

1 PC potàtil Acer Aspire E1-522-45008G1TDnkk

Serie A A4-5000 / 1.5 GHz - Windows 8.1 64-bit - 8 GB RAM - 1 TB HDD - sense unitat òptica - 15.6" CineCrystal 1366 x 768 (HD) - AMD Radeon HD 8330 - negre - teclat: Espanyol
 Preu: 426€ (IVA inclòs).

3 impressores Canon MAXIFY iB4050

color - a dues cares - xorro de tinta - A4/Legal - 600 x 1200 ppp - fins a 23 ipm (monocrom) / fins a 15 ipm (color) - capacitat: 500 fulls - LAN, Wi-Fi(n), USB 2.0
 Preu: 135 X 3 = 405€ (IVA inclòs).

1 escaner Tera Làser de codi de barres de mà amb USB

Preu: 22 x 3 = 66€ (IVA inclòs).

1 etiquetadora de preus PREMIUM. 1 línia / 8 caracters

Preu: 21€ (IVA inclòs).

TOTAL: 2.658€ amb un 5% de descompte **2.525€** (IVA inclòs).

Extintores Barcelona

INSTAFOC BARCELONA S.L.



Sr. Monsó

Atendiendo su petición le presentamos el presupuesto de la instalación de 5 extintores del modelo:

6 Kg de polvo polivalente ABC, eficacia 13A 89B C.



POPIEDADES.

Cualidades físico químicas del agente extintor

Fluido (resistente al apelmazamiento), no tóxico, neutro (no abrasivo, ni corrosivo) e insensible a las condiciones exteriores como humedad, temperatura o hielo.

Además presenta gran poder de penetración en las llamas, y se puede utilizar en presencia de corriente eléctrica.

Mecanismo de la extinción

Polivalente, el polvo ABC actúa:

- Sobre las llamas, por catálisis negativa.
- Sobre las brasas, por refrigeración y por la formación de una capa de barniz a la vez aislante e ignífuga que envuelve el material y lo protege del fuego evitando su reinflamación.

En difusión, el polvo ABC forma una pantalla aislante que protege al operador de la radiación de calor del fuego.

Precio total (incluido el mantenimiento durante 5 años): 510 € (IVA incluido)



Sr. Monsó

Seguint la seva demanda li fem arribar el pressupost d'instal·lació d'un sistema de detecció d'intrusió a l'empresa MONBIKE situada al C/ Sepúlveda 109, local comercial

- Instal·lació de 6 detectors de moviment.
- Instal·lació d'un detectors de porta.
- Centraleta detectora/receptora.
- Alta del servei.
- Instal·lació gratuïta.

Total: 633,00 € (IVA inclòs)

Preu del manteniment i del servei d'avís a la central d'alarmes: 25 €/mes (IVA inclòs)

Aquest pressupost té una validesa de 6 mesos.



Annex F. Sous i salaris

A) Sou de tres empleats de la botiga (inclòs el propietari), el cap de taller i un empleat encarregat de gestionar les existències, dur la comptabilitat i mantenir actualitzades les xarxes socials.

Salari base	2.100€
Complements	-
Prorrata de pagues extra	$2(2.100) / 12 = 350€$
Base de contingències comunes = Remuneració mensual + prorrata de pagues extra	$2.100 + 350 = 2.450€$
Base de contingències professionals	2.450€
DEDUCCIONS	
Contingències comunes	$2.450 \times 0'047 = 11,52€$
Atur	$2.450 \times 0'0155 = 38€$
Formació professional	$2.450 \times 0'001 = 2,45€$
Hores extra	-
IRPF: 18%	$2.100 \times 0'18 = 378€$
LÍQUID TOTAL A PERCEBRE	$2.100 - 430 = 1.670€$

Cost anual sous i salaris	$2.100 \times 14 = 29.400€$
SS a càrrec de l'empresa	$(2.100 \times 14) 0,32 = 9.408€$
Total anual	$29.400 + 9.408 = 38.808€$
X 5 empleats	$38.808 \times 5 = 194.040€$

B) Sou d'un empleat de la botiga (ajudant), d'un empleat del taller (ajudant) i un empleat encarregat de la caixa.

Salari base	1.200€
Complements	25€
Prorrata de pagues extra	$2(1.225) / 12 = 204,2€$
Base de contingències comunes = Remuneració mensual + prorrata de pagues extra	$1.225 + 204,2 = 1.429,20€$
Base de contingències professionals	1429,20€
DEDUCCIONS	
Contingències comunes	$1.429,20 \times 0'047 = 67,20€$
Atur	$1429,20 \times 0'016 = 22,87€$
Formació professional	$1.429,20 \times 0'001 = 1,43€$
Hores extra	-
IRPF: 11%	$1.225 \times 0'11 = 134,75€$
LÍQUID TOTAL A PERCEBRE	$1.225 - 226,22 = 998,78€$

Cost anual sous i salaris	$1.225 \times 14 = 17.150€$
SS a càrrec de l'empresa	$(1.225 \times 14) 0,32 = 5.488€$
Total anual	$17.150 + 5.488 = 22.638€$
X 3 empleats	$22.638 \times 3 = 67.914€$

TOTAL SOUS I SALARIS: 194.040+ 67. 914 = 261.954€

Annex G. Mesures de seguretat i higiene en el treball

Factors de risc que comporta l'ús d'ordinadors portàtils

En comparació amb els ordinadors convencionals o de taula, els ordinadors portàtils suposen sovint l'addició de certs factors de risc, com:

- La improvisació del lloc de treball, ja sigui a una oficina externa, un hotel, o a mitjans de transport com avions, trens o autobusos, el que pot dificultar l'adopció de postures de treball còmodes o correctes.
- El disseny integrat de la pantalla i el teclat en els ordinadors portàtils no permet ajustar de forma convenient i ergonòmica la distància de la persona usuària entre el teclat i la pantalla. Això obliga l'usuari a adoptar postures forçades de coll i cap.
- La integració del ratolí a l'ordinador i el disseny del teclat, amb tecles més juntes i petites, obliga a fer la feina amb més moviments en postures forçades de la mà i el canell.
- El fet de carregar i transportar l'equip de treball durant el desplaçament d'un lloc a l'altre incideix en una sobrecàrrega muscular localitzada.

Riscos derivats de l'exposició a postures forçades



Estar-se molt de temps assegut en una postura estàtica utilitzant l'ordinador portàtil fa que s'adoptin postures forçades, sobretot del tronc, el coll i les extremitats superiors. Per reduir les postures forçades i la desviació articular:

- **Ajusta l'alçada de la cadira** de manera que puguis mantenir els avantbraços flexionats fins a 90° i recolzats sobre la taula, sense enlairar les espatlles. Si no hi ha taula, recolza l'ordinador sobre el maletí o un altre objecte similar.
- **Mantingues l'esquena correctament recolzada** en el respall de la cadira. Les cames han de formar un angle de 90°. També has de mantenir recolzats els peus i les cames per facilitar el recolzament lumbar al seient i evitar compressions a les cames.

- Col·loca el portàtil de manera que disposis d'espai per recolzar els canells. Treballa amb els canells en posició neutra, és a dir, sense forçar lateralment o vertical.
- Utilitza un reposacanells per eliminar tensions musculars i evita la flexió o extensió del canell.
- Seu en posició frontal respecte de la pantalla. En les tasques que requereixin alternar la visualització de la pantalla amb la lectura freqüent de documents impresos, recolza aquests documents en un suport entre el teclat i la pantalla (per exemple, en un faristol) o a la mateixa pantalla (amb una pinça o grapa) que permeti ubicar-los en els angles visuals -o de gir i/o flexió del coll- que no impliquin postures o moviments forçats.
- **Fes descansos freqüents** amb exercicis físics posturals. Resulten més eficaces les pauses curtes i freqüents (d'entre 5 i 8 minuts per cada hora, o hora i dos quarts), que les pauses llargues i espaiades. Acompanya les pauses d'estiraments.



Pots estirar de diverses maneres. Aquests són els exercicis recomanats.

Fatiga visual



Un entorn amb una il·luminació o contrast inadequats origina enlluernaments i reflexos a la pantalla. A més, per evitar aquests reflexos sovint s'adopten postures forçades i restringides.

Per controlar la fatiga visual: **Fes pauses breus però freqüents** (de 20 segons cada 20 minuts aproximadament).

Tingues en compte que:

- El badall i el parpelleig ajuden a mantenir els ulls lubricats.
- **Relaxa la vista mirant llocs allunyats**, ja que el canvi d'enfocament ajuda a relaxar els músculs oculars.
- El palpeig disminueix la tensió ocular, per això cobreix els ulls amb les mans i respira profundament.
- La superfície de vidre de la majoria de pantalles fa que molt freqüentment generin reflexos.



- Tracta de col·locar la **pantalla a una distància superior als 40 cm.** respecte dels ulls.
- Posa la pantalla a una altura tal que la puguis veure dins l'espai comprès entre la línia de visió horitzontal i la traçada a 60° sota la horitzontal.
- És recomanable utilitzar equips amb **pantalles de com a mínim 14 polsades.** Augmenta la mida -el cos- de la lletra que utilitzis per veure-la millor a la pantalla.

La superfície de vidre de la majoria de pantalles fa que molt freqüentment generin reflexos. Per controlar aquests reflexos, prepara l'entorn on ubiqüis la pantalla, evitant la presència de fonts de llum susceptibles de reflectir-s'hi. Així:

- Regula la llum natural amb cortines o persianes, i **evita situar l'equip de cara o d'esquena a la finestra.**
- Orienta la pantalla de manera que les finestres quedin situades lateralment.
- Situa l'equip paral·lel als llums del sostre, i reforça la il·luminació sobre el teclat.

- També pots intervenir sobre la mateixa pantalla, triant models de portàtil amb pantalles que comptin amb tractament antireflector i capacitat de proporcionar bons nivells de contrast.

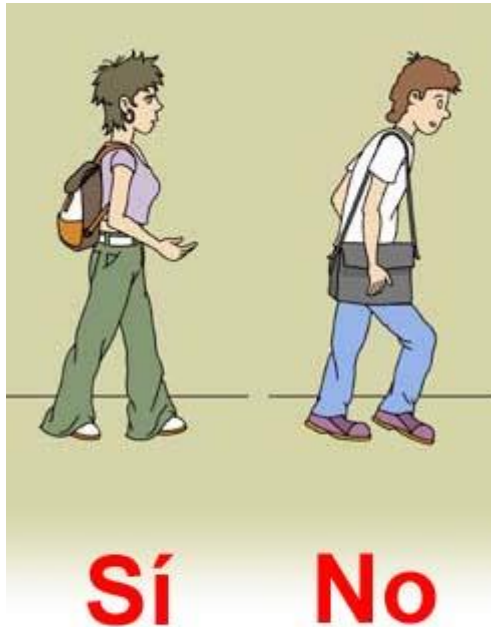
Riscos derivats d'entorns de treball inadequats i de l'exposició a moviments repetitius



Per fer front als riscos derivats dels entorns de treball inadequats en els quals sovint s'empren els ordinadors portàtils, cal tenir present que:

- L'ordinador portàtil està dissenyat per fer tasques esporàdiques, no com a eina de treball habitual. Utilitza sempre que sigui possible estacions d'acoblament que permeten utilitzar teclat i ratolí perifèrics.
- La taula de treball ha de disposar de vores arrodonides, ha de ser poc reflectora –ni massa clara ni massa fosca- i ha de ser prou gran com per col·locar-hi els elements necessaris.
- Regula la temperatura i la humitat relativa del lloc de treball, i aïlla'l de la contaminació acústica.
- Quan el lloc de treball improvisat sigui un mitjà de transport (tren, avió, autobús...) ubica el pla de treball en llocs que et permetin llibertat de moviments.
- A l'avió, si és possible, seu davant la sortida d'emergència o en seients que tinguin barra per recolzar els peus. Si vas en cotxe, seu al seient del passatger i limita el temps d'ús de l'ordinador portàtil a 30 minuts.
- Eleva l'alçada del pla de treball, recolzant l'ordinador sobre el maletí o un altre objecte similar per ubicar la pantalla dins de l'àrea que et permeti controlar la fatiga visual.
- Als trens utilitza les taules comunes entre seients, tot evitant emprar les taules adjuntes al darrere dels seients.
- Fes pauses sovint i canvia de postura, fent exercicis d'estirament de la musculatura fatigada i adoptant postures antagòniques a les que hagi mantingut davant l'ordinador portàtil.
- Seu lluny de les finestres sense cortines o persianes i procura que la pantalla quedi perpendicular a l'entrada de llum natural (o bé entremig dels punts de llum artificial).
- Si alguna superfície provoca enlluernaments o reflexes, cobreix-la amb algun material de textura mat i de color neutre.

Riscos derivats de la sobrecàrrega muscular en transportar l'equip



La zona del cos que suporta el pes del portàtil pateix una sobrecàrrega muscular. Cal tenir en compte que entre ordinador portàtil, transformador, bateria, suports, documents, unitats de memòria, etc... el pes total pot superar els 4 quilos.

Les zones més afectades són l'espatlla, quan s'usa una bossa de tipus bandolera, les extremitats superiors si s'usa una maleta amb rodes i la part alta de l'esquena si s'usa una motxilla.

Per prevenir aquests riscos:

Utilitza preferentment una motxilla que redueix la pressió sobre els braços i distribueix les càrregues uniformement sobre el cos.

Quan carreguis el portàtil **en una bossa de tipus bandolera, canvia periòdicament el braç amb els qual el transportes**, de manera que el pes es reparteixi a banda i banda del cos. Si també es transporten maletes, cal equilibrar el pes d'ambdues parts.

Tria els equips del mercat que ofereixen el pes més reduït.

Utilitza bateries de llarga durada per evitar el transport de cables i transformadors o bé preveu la disponibilitat de transformadors compatibles amb el teu equip als centres de treball de destí.

[Font:[empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball/treb_mesures_per_risc/treb_portatils/.](http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball/treb_mesures_per_risc/treb_portatils/)]

Comerç al detall: ordre i neteja en els llocs de treball.

Cal que:

- Les zones de pas, sortides, etc. estiguin lliures d'obstacles.
- Els materials s'emmagatzemin adequadament.
- Els apilaments de materials siguin estables i segurs.

Consells bàsics sobre la manipulació manual de càrregues

- Utilitzar, si és possible, mitjans auxiliars per transportar objectes, com ara portapalets, carretons, sobre tot si les càrregues són pesades, voluminoses o si la freqüència de manipulació és elevada.
- Demanar, si cal, ajuda als companys.
- Mantenir la càrrega pròxima al cos durant el trajecte, donant passos curts.
- Assegurar un bon recolzament dels peus mantenint-los lleugerament separats.
- En cas d'ajupir-se, flexionar els genolls, mantenint l'esquena recta.
- Aixecar la càrrega utilitzant els músculs de les cames i no amb l'esquena.
- Agafar fermament la càrrega amb les dues mans.
- Evitar els moviments bruscos d'esquena, en especial els girs, inclús quan es manipulin càrregues lleugeres.
- En elevacions amb gir, procurar moure els peus en comptes de girar la cintura.
- Evitar els moviments repetitius freqüents, alternar aquests moviments amb els d'altres operacions que siguin produïts per d'altres grups musculars (canviar de mà i de postura de forma periòdica).
- En cas de permanència perllongada al lloc de treball, utilitzar a ser possible un recolzament, banqueteta, semiseient, recolzapeus, etc. per facilitar l'alternança de postures, dempeus i assegut.

Consells bàsics sobre l'atenció al públic

- Minimitzar les esperes dels usuaris, gestionant de forma eficient les cues o torns d'atenció.
- Tractar d'evitar la realització simultània de diverses tasques.
- Aconseguir un grau d'autonomia adequat en el ritme i l'organització bàsica de la feina.
- Conèixer les pautes d'actuació així com les ajudes de l'organització i els mecanismes de consulta establerts per a cada demanda o situació especial que se surti de l'àmbit de decisió del treballador.

- Procurar mantenir un procés de comunicació fluid, coherent i agradable amb l'usuari. Es recomana: mantenir una actitud amistosa, intentar posar-se en el lloc de l'usuari per identificar i comprendre les seves necessitats, no utilitzar frases negatives i evitar parlar de forma mecànica, en situacions conflictives ignorar les males formes de l'usuari prestant únicament atenció al contingut. Mantenir la tranquil·litat i evitar contestar amb agressivitat perquè només tendeix a generar més agressivitat.
- Fer pauses i efectuar canvis de postura amb objecte de reduir la fatiga física i mental, així com la tensió o saturació psicològica.

[Font:http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball.]

Annex H. Característiques d'una Societat Limitada

Característiques d'una Societat Limitada:

- Per crear la SL és necessari dipositar un capital social mínim de 3.000 €. Aquest capital es dividirà en participacions que són iguals, indivisibles i acumulables. Les aportacions dels socis/es al capital social podran ser en metàl·lic, béns o drets. Només es podran aportar béns o drets susceptibles de valoració econòmica.
- Les persones que s'associen no responen de forma personal dels deutes socials, i per tant la seva responsabilitat es limita al capital aportat a la societat.
- Les participacions són nominals i no es poden transmetre lliurement, ja que hi ha un dret d'adquisició preferent per part de les persones associades. La transmissió ha de constar en document públic.
- Adquireix personalitat jurídica amb la seva inscripció al Registre Mercantil, encara que es pot actuar en nom de la societat des de l'atorgament de l'escriptura pública de constitució (adquireix la personalitat retroactivament).
- La SL pot tenir una persona administradora única o diverses persones que actuïn conjuntament o solidàriament, o bé un consell d'administració, format per un mínim de 3 i un màxim de 12 consellers/es. o Administració Mancomunada: els/les administradors/es han d'actuar conjuntament per a realitzar qualsevol acte.
- Administració Solidària: els/les administradors/es poden actuar independentment per a realitzar qualsevol acte.
- Respecte al nombre de socis i sòcies, no hi ha fixat cap màxim ni mínim i pot tenir caràcter unipersonal (en el moment de la constitució o posteriorment), en aquest cas s'ha de fer constar la unipersonalitat a tota la documentació.

Font: http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Guia%20formes%20juridiques_cat%20DEF_tcm124-53839.pdf.

Annex I. Model certificació denominació social

REGISTRO MERCANTIL CENTRAL
SECCIÓN DE DENOMINACIONES

C/ PRINCIPE DE VERGARA, Nº 94

Tfno.902.88.44.42 Fax.- 91.563.69.26
28006 - MADRID

ADVERTENCIAS

**1º ES ACONSEJABLE SOLICITAR AL
MENOS 3 DENOMINACIONES DISTINTAS
2º NO SE CURSARÁN PETICIONES QUE
NO SEAN CLARAMENTE LEGIBLES**

SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN (VER NOTAS AL DORSO)

BENEFICIARIO DE LA DENOMINACION SOCIAL

A) En caso de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD, indíquese el nombre y apellidos o denominación social, de uno de los socios fundadores.

B) En caso de CAMBIO DE DENOMINACIÓN o ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES YA CONSTITUIDAS, indíquese el nombre actual de la sociedad.

DENOMINACIONES SOLICITADAS (1):

PRIMERA DENOMINACIÓN (2)

SEGUNDA DENOMINACIÓN

TERCERA DENOMINACIÓN

CUARTA DENOMINACIÓN

QUINTA DENOMINACIÓN

FORMA SOCIAL: _____ (3)

PRESENTANTE DE LA SOLICITUD:

.....

Firma del presentante

En a de de

FACTURA A NOMBRE DE { BENEFICIARIO } N.I.F.: _____
 { PRESENTANTE }

C/ _____

POBLACIÓN _____ C.P.: _____

PROVINCIA: _____ PAIS: _____

TELEFONO .: _____ E-MAIL : _____

LA CERTIFICACIÓN SE EMITIRÁ EN SOPORTE PAPEL

**DIRECCIÓN PARA EL ENVÍO
 DESTINATARIO:**

C/

POBLACIÓN _____ C.P.: _____

PROVINCIA: _____ PAIS: _____

CONCLUSIONS

Entre els objectius que em plantejava en iniciar la meva recerca es trobava l'objectiu de definir un model d'empresa que tingués un valor afegit respecte de la competència. Per assolir-lo he elaborat un Pla d'Empresa, en el qual, en primer lloc, he pogut preveure que MONBIKE oferís una sèrie de productes i serveis que poguessin cobrir les necessitats d'uns clients potencials, influïts cada cop més per uns factors culturals que consideren la bicicleta com un mitjà de transport i de pràctica de l'esport no contaminant, assequible econòmicament i saludable. Efectivament, la major valoració social del temps lliure, la difusió dels valors ecològics, l'interès per la pràctica de l'esport i per una vida sana, són elements que juguen a favor de la idea de negoci de MONBIKE. A més, l'anàlisi de l'entorn ha permès demostrar que, malgrat existeixen alguns factors en contra de la idea de negoci com la crisi econòmica, la disminució de les vendes al detall i les dificultats fiscals i de finançament, també existien factors favorables com la major disponibilitat de mà d'obra i l'abaratiment de salaris.

A partir de l'estudi de mercat, he pogut comprovar que MONBIKE disposava dels suficients clients potencials en situar-se a un barri de classe mitja com és la Nova Esquerra de l'Eixample de Barcelona, amb quasi 60.000 habitants. A més, també he demostrat, que el mercat al que ens dirigim es troba en una situació de creixement, ja que l'ús de la bicicleta com a vehicle per fer esport, per desplaçar-se o per ser utilitzada com a element d'oci ha experimentat un creixement i els quilòmetres de carril bici a la ciutat de Barcelona van en augment.

En el meu Pla d'Empresa he partit d'una anàlisi dels possibles competidors i dels productes i serveis que aquests ofereixen, per apostar per una botiga que disposi, a més d'una àmplia gamma de productes i d'un assessorament expert per als clients, d'una sèrie de serveis que esdevinguin un valor afegit, amb la intenció de crear una comunitat al voltant del món de la bicicleta.

Per aconseguir el valor afegit que MONBIKE pretén, he ideat diferents serveis que la diferenciïn de la competència, com el servei de taller *express* o el Punt de Trobada, element clau per generar una comunitat de persones interessades en el món de la bicicleta i on, també, poder intercanviar experiències i compartir activitats. En aquest sentit, un element clau per a MONBIKE ha estat l'organització i la participació en esdeveniments relacionats amb el ciclisme.

Un aspecte important per a l'èxit d'aquest objectiu ha estat la política de comunicació dissenyada a través de diferents mitjans virtuals com la pàgina web, *Facebook* i *Twitter*, ja que avui dia la promoció a través de xarxes socials és fonamental, i, també, a través de diferents mitjans físics com les targetes de presentació, el *merchandising* i la publicitat en revistes especialitzades.

Un altre dels objectius que em plantejava en iniciar aquest treball era aprendre com s'havia de constituir una empresa de forma legal i seguint els passos fixats a la normativa. Efectivament, en el Pla jurídic-fiscal, he pogut definir quins són aquests passos, concretant la forma jurídica per MONBIKE com a Societat Limitada (SL) i detallant tots els permisos, llicències, obligacions registrals i fiscals, contractes de

treball i cobertura de responsabilitats necessàries. També ha estat important esbrinar quins organismes donen suport a la creació de noves empreses per poder fer-ne un aprofitament.

Finalment, cal tenir present que l'objectiu més important del meu treball era esbrinar la viabilitat econòmica de MONBIKE com a empresa. Per poder demostrar aquesta viabilitat, en primer lloc, he fet una previsió de costos fixos i variables i, en segon lloc, he fet una previsió de vendes a partir del volum de la botiga, el lloc on es troba situada, un estudi de mercat i dels clients potencials i l'assessorament rebut per part d'un expert. A partir d'aquestes dades, he pogut realitzar un pla d'inversions inicials que he xifrat en 150.000€, als que he afegit un coixí de 50.000€ per imprevistos i he calculat un possible compte de resultats per al primer any que m'ha donat com a resultat un benefici després d'impostos, per al primer any, de 56.170€. Aquest benefici suposaria que, com a l'empresa s'ha hagut de realitzar una inversió inicial de 200.000€, no s'obtidrien beneficis reals fins al quart o cinquè any, en funció de l'evolució de les vendes.

Per tant, crec que he demostrat la meva hipòtesi inicial que el model d'empresa que suposa MONBIKE és viable econòmicament i que puc fer realitat la meva idea de crear una empresa que pugui unir el meu interès empresarial i la meva passió pel ciclisme, aconseguint, a més, el meu altre propòsit de crear una empresa que no es dediqui únicament a la venda de bicicletes, sinó que tingui un valor afegit respecte d'altres botigues del sector.

En haver acabat el meu treball i reflexionar sobre la feina realitzada, penso que, malgrat tota la feina que m'ha suposat, estic satisfet del resultat. M'ha semblat un treball molt interessant de dur a terme, ja que ha estat, per a mi, útil i enriquidor. Alguns aspectes m'han sigut més interessants que d'altres, per exemple, l'elaboració del catàleg de productes m'ha semblat interessant ja que m'ha servit per ampliar els meus coneixements sobre les bicicletes, els components i els accessoris. També han hagut aspectes que m'han semblat menys interessants, com el pla jurídic-fiscal, que m'ha resultat més avorrit.

Per últim, sóc conscient, també, que alguns aspectes del treball, com l'estudi de mercat o un major aprofundiment en l'elaboració del pla econòmic-financer, queden pendents de millora per a futures investigacions.

AGRAÏMENTS

Vull mostrar el meu agraïment a totes les persones que d'una forma o d'altra m'han ajudat a dur a terme el meu treball de recerca.

Estic especialment agraït a la meva tutora, Lourdes Llorens. Sense la seva direcció, correccions i consells no hauria pogut fer un treball com aquest. Des del primer moment va estar al meu costat, ajudant-me a millorar els continguts i fent-me propostes que van ajudar a estructurar el treball i a donar-li la qualitat necessària.

Vull mostrar el meu agraïment al propietari de la botiga de bicicletes BICS.CAT, Pere Durán, pel seu assessorament i pels consells que em va donar.

També vull agrair al meu pare els seus consells i les correccions lingüístiques que m'ha anat proposant, així com agrair-li que en cap moment deixés que em desanimés davant les dificultats que vaig anar trobant.

Per últim, vull mostrar el meu agraïment als meus companys ciclistes del VELO CLUB de l'Hospitalet del Llobregat, ja que a través de les múltiples converses tingudes amb ells vaig poder obtenir bones idees que he incorporat al meu treball.

BIBLIOGRAFIA I NETGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Rodríguez Alonso, Rosa Ana; Colombo Fernández, Juan. *Emprenedoria sec.* Grup Promotor Santillana.
- Vic Emprèn. Servei d'informació i assessorament a la creació d'empreses. *Societat anònima i societat limitada. Passos per constituir una empresa.* Ajuntament de Vic. [[h://www.vicempren.cat/wp-content/uploads/2011/02/tpSocietat-Mercantil.pdf](http://www.vicempren.cat/wp-content/uploads/2011/02/tpSocietat-Mercantil.pdf)].
- Martínez, Manuel; Montoliu Monfort, Maria Teresa; Sitges Querol, Mercè i Boyero Martín, Motserrat. *Creació d'una empresa.* [http://ioc.xtec.cat/materials/FP/Materials/2251_ASIX/ASIX_2251_M13/web/html/media/fp_eie_m09_u2_pdfindex.pdf].
- Puig, Núria; Junyent, Rosa; Martín, Adrià i Vicens, Cosme. *Informe de l'Observatori Català de l'Esport a Catalunya 2010.* Barcelona: Generalitat de Catalunya. Departament de Presidència. 2010.

NETGRAFIA

- <http://www20.gencat.cat/portal/site/empresaiocupacio/menuitem.347153a44635ea01a6740d63b0c0e1a0/?vgnextoid=a129b1732a9af110VgnVCM1000000b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=a129b1732a9af110VgnVCM1000000b0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=default>. Document sobre el Pla d'Empresa del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. També es pot trobar la mateixa informació en format .pdf a: http://www.emprenderesposible.org/sites/default/files/anexo_8_guia_del_pla_dempresa_cat.pdf Departament de Treball. Direcció General d'Economia Cooperativa i Creació d'Empreses. Àrea de Creació d'Empreses, *Guia per a l'elaboració d'un pla d'empresa.*
- <http://catalunyaempren.gencat.cat/inicia/cat/creacio.do>. Lloc web del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya (*Catalunya Empren*), en la qual es proporcionen informacions sobre com passar d'una idea a un negoci, el Pla d'Empresa, passes a seguir per crea la teva empresa, finançament i subvencions i llocs on poder-se assessorar.
- http://cieu.eutdh.cat/archivos/TramitsLegals_CE%20.pdf Es tracta d'una web de la Subdirecció General de Programes d'Autoempresa. Apareixen els tràmits legals per a la creació d'una empresa: legalització, aspectes laborals i aspectes fiscals.
- http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?uuid=713bccce-b780-4656-a8b2-cc753614c668&groupId=1533402 Club Cambra. *Guia bàsica. Creació d'empreses.*

- <http://www20.gencat.cat/portal/site/canalempresa>. L'espai web de la Generalitat de Catalunya *Canal Empresa* ofereix informació sobre com planificar i començar un negoci.
- http://catalunyaempren.gencat.cat/inicia/images/cat/test%20Idea%20cat_tcm_124-53847.pdf. Test sobre empremadoria de la Generalitat de Catalunya.
- <http://www.cedem.ajmanresa.cat/esp/testautodiagnostico.php?q=%20Emprenedor/a%20/%20Quieres%20hacerla%20realidad%20/%20Test%20autodiagn%C3%B3stico>. Test sobre característiques d'un bon empremador de l'Ajuntament de Manresa.
- http://www.oficinadetreball.cat/socweb/export/sites/default/socweb_ca/ciutadans/orientacioTrobarFeina/negociPropi.html Web del Servei Català d'ocupació. Conté informació sobre negoci propi i autoocupació.
- <http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/cat/que-es-barcelona-activa/qui-som/index.jsp> Web de l'ajuntament de Barcelona per impulsar el creixement econòmic de la ciutat, on es pot trobar informació sobre com crear una empresa.
- <http://www.barcelonetactiva.com/barcelonetactiva/cat/creacio-d-empreses/>. Web de Barcelona Empreemadoria de l'Ajuntament de Barcelona. Es pot obtenir informació sobre idea de negoci, pla d'empresa, finançament i ajuts, etc.
- <http://www.diba.cat/web/promoeco/tecnica/gestio/tramits> Guia de tràmits de la Diputació de Barcelona.
- <http://www.fbg.ub.es/index.php/ca/creacio-d-empreses> Fundació Bosch i Gimpera de l'UB. Assessorament i suport a la creació d'empreses.
- <http://www.creatuempresa.org/es-ES/Paginas/CEHome.aspx>. Portal del *Ministerio de Industria, Energía y Turismo*.
- http://www.ub.edu/empremadoria/empremadoria_fases.html Fases de la creació d'una empresa a la web de la Universitat de Barcelona.
- <http://www.slideshare.net/lauratugues/la-creaci-duna-empresab>. Presentació en powerpoint de les passes a seguir per crear una empresa. El principal interès està en els enllaços que aporta a d'altres pàgines i treballs.
- <http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/quiadt02/pob02/t5.htm>. Departament d'estadística de l'ajuntament de Barcelona. Dades sobre població del barri de l'Eixample.
- <http://www.bikezona.com/zonacomercial/zonacomercial-busqueda.asp?prov=8>. Botigues de bicicletes a Barcelona ciutat.
- <http://www.bcntiendas.com/cat/restaurantes-barcelona.asp&lista=bicicletes>. Botigues de bicicletes a Barcelona ciutat.
- <http://www.timeout.cat/barcelona/ca/esports/botigues-de-bicicletes>. Botigues de bicicletes a Barcelona ciutat.
- <http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=400&lang=es&t=2012&x=10&y=15>. Dades estadístiques del consum anual mig a Catalunya.

- <http://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/evolucion-del-credito-y-morosidad-siguen-batiendo-records>. Blog que proporciona dades amb gràfiques macroeconòmiques.
- <http://dinerollamadineromx.blogspot.com.es/2012/08/grafica-del-dia-evolucion-del-credito.html>. Blog que proporciona dades amb gràfiques macroeconòmiques.
- <http://www.freelogoservices.com>. Web per crear logos.
- <http://www.wix.com>. Web per crear pàgines web.
- <http://www.bikezona.com>. Catàlegs digitals de productes relacionats amb el món del ciclisme. Aporta també informació sobre empreses distribuïdores.
- <http://www.bikester.es/accesorios-bicicletas/herramientas-y-montaje/herramientas-de-taller.html>. Web on es pot trobar informació i preus de les eines de taller de bicicletes.
- <http://www.floorplanner.com>. Web on es poden dibuixar plànols.
- http://www.new-decor.com/equipamiento_comercial/. Informació sobre mobiliari de botigues.
- <http://www.ofisillas.es/mesas-de-ordenador.html>. Informació sobre mobiliari d'oficina.
- <http://www.wurth.es/banco-de-trabajo-th150-metalico>. Informació sobre mobiliari de taller.
- <https://www.worten.es/inicio/television.html?gclid=CJSm1b6T8cECFRHItAodiC MACw>. Informació electrodomèstics i TV.
- http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=274758. Article de premsa referit a esport i hàbits saludables.
- <http://www.observatoridelesport.cat/uploads/pdf/informe2010.pdf>. Informe de l'Observatori Català de l'Esport sobre l'esport a Catalunya, any 2010.
- <http://www.idees.net/files/941-198-document/PORTABELLA.pdf>. Portabella, Jordi. El futur de la bicicleta.
- <http://www.blogbtt.com/10-paises-mas-bicicletas/> Xifres d'ús de la bicicleta per països.
- http://www.ara.cat/societat/Barcelona-quanyara-quilometres-bidireccionals-aquest_0_949105282.html. Article referit al carril bici a Barcelona. Diari Ara, 3 de juliol de 2013.
- <http://www.lavanguardia.com/vida/20130703/54376511354/carriles-bici-barcelona-creceran-25-este-ano-costaran-1-5-millones.html>. Notícia del diari La Vanguardia referida al carril bici.
- <http://www.lavanguardia.com/local/baix-lobregat/20140922/54415307353/carril-bici-esplugues-barcelona.html>. Notícia del diari La Vanguardia referida a l'ampliació del carril bici.
- http://xarxamobal.diba.cat/XGMSV/cat/actualitat/actualitat_noticia.asp?codi=143. Web de la Xarxa MOBAL de la Diputació de Barcelona destinada a la gestió de la mobilitat i la seguretat viària local. Ofereix dades sobre carril bici a Barcelona.

- http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball/emo_eines_avaluacio/emo_oira/ web on es pot realitzar la avaluació de riscos laborals *online* d'una empresa.
- http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball/treb_mesures_per_risc/treb_portatils/. Mesures de prevenció per l'ús d'ordinadors.
- http://empresaiocupacio.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/treb_seguretat_i_salut_laboral/treb_riscos_i_condicions_treball. Mesures de prevenció comerç al detall.
- http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Guia%20formes%20juridiques_cat%20DEF_tcm124-53839.pdf. Informació sobre les característiques d'una societat limitada.
- <http://www.vicempren.cat/wp-content/uploads/2011/02/Societat-Mercantil.pdf>. Informació sobre tràmits a seguir per constituir una empresa.
- http://www.gencat.cat/treball/doc/doc_22177247_1.pdf. Web de la Subdirecció General de Programes d'Autoempresa que proporciona informació sobre les formes jurídiques d'empresa.
- <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>. Reial Decret Legislatiu 1/2010, de 2 juliol, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de Societats de Capital.
- <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2010-19099>. Ordre JUS/3185/2010, de 9 de desembre, per la qual s'aproven els Estatuts-tipus de les societats de responsabilitat limitada.
- http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2010-18651. Reial decret llei 13/2010, de 3 de desembre, d'actuacions en l'àmbit fiscal, laboral i liberalitzadores per fomentar la inversió i la creació d'ocupació.
- <http://www.rmc.es/IntroDenominaciones.aspx>. Web del Registre Mercantil Central per sol·licitar la denominació social d'una empresa.
- http://www.rmc.es/Deno_solicitud.aspx. Web del Registre Mercantil Central per sol·licitar certificat negatiu de nom per a la denominació social d'una empresa.
- http://www.crearcat.com/index.php?idm=1&idio=cat&codi_seccio=2&codi_subsccio=7. Web de la Cambra de comerç de Girona que detalla les obligacions fiscals de les SL.
- http://www14.gencat.cat/sacgencat/AppJava/servei_fitxa.jsp?codi=2336. Web de la Generalitat de Catalunya que conté informació sobre el registre de patents i marques.
- <http://accio.gencat.cat/cat/ajuts-financament/ajuts-entitats-FISUB/>. Cercador de serveis i ajuts per a l'empresa, que ofereix L'Agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat de Catalunya.

ANNEXOS

ANNEX 1. TEST IDEA Catalunya Empren⁴⁸

El test idea és una eina que ajuda a reflexionar sobre la idea de negoci. Està format per quatre blocs principals de preguntes:

1. Emprenedor/a
2. Origen idea
3. Impuls idea
4. Mercat

PREGUNTES:

Indico les meves respostes i les observacions que deriven d'aquestes.

1. És aquesta la primera vegada que proves de portar a terme una idea de negoci o, per contra, ja comptes amb alguna experiència emprenedora anterior?

- a. És la primera vegada **X**
- b. Compto amb experiències anteriors.

En cas de no disposar d'experiències anteriors és recomanable rebre assessorament expert en el procés d'emprendre.

2. Tens la intenció de portar a terme sol/a el teu projecte o ho faràs juntament amb altres persones?

- a. L'iniciaré tot/a sol/a. **X**
- b. L'iniciaré en grup, és un projecte col·lectiu.

Emprendre en solitari requerirà una gran part de la teva disponibilitat horària i molts dels recursos personals de què disposes. És important reflexionar prèviament, planificar una estratègia i entrenar les teves capacitats.

3. Quina és actualment la teva situació laboral?

- a. Em trobo en situació d'atur. **X**
- b. Estic en actiu.

4. L'entitat cultural a la qual pertany celebra el 10è aniversari i, per això, ofereix als socis i sòcies la possibilitat de fer suggeriments i propostes de noves activitats:

- a. No hi participes perquè creus que ja està bé tota l'oferta de l'entitat.
- b. Penses en diferents propostes que creus interessants i que farien més atractiva l'oferta cultural de l'entitat. **X**
- c. Davant d'aquesta iniciativa, intentaràs pensar en alguna nova activitat.

Una persona emprenedora ha d'avançar-se al moment, ha de mirar d'estar al dia pel que fa a les innovacions del propi sector i ha d'incorporar-les al seu producte o servei.

⁴⁸ FONT: http://catalunyaempren.gencat.cat/inicia/images/cat/test%20Idea%20cat_tcm124-53847.pdf

Tenir la intenció de col·laborar i pensar a oferir alguna cosa millor és una actitud correcta però no pas suficient: una persona emprenedora ha d'avançar-se al canvi, ha de ser molt més inquieta. La inquietud és una qualitat important en les persones emprenedores.

Recorda que cal avançar-se al canvis; això exigeix inquietud per conèixer les tendències del sector i incorporar-les al servei/producte que hom ofereix.

5. Et presentes a fer la prova per obtenir el certificat "Advanced" (avançat) d'anglès, que és molt important per al teu futur professional; davant d'això penses:

- a. No la passaràs perquè és molt difícil i has sentit a dir que la majoria de persones la suspenen.
- b. Creus que la passaràs perquè t'has preparat molt i necessites obtenir la certificació que la prova t'aportarà.
- c. No vols formar-te cap opinió fins que no l'hagis feta. **X**

Una situació desconeguda no es pot afrontar de manera negativa

Cal esperar els millors resultats perquè això ajudarà a optimitzar les nostres capacitats i fer una bona actuació. Hem de confiar en les pròpies possibilitats i estar motivats/des per a poder obtenir resultats positius.

Per portar endavant qualsevol projecte, sigui de la mena que sigui, fa falta motivació i optimisme, com també interès, per a poder obtenir els millors resultats.

6. El teu grup d'amistats t'ha assignat la tasca d'organitzar una festa sorpresa a una amistat:

- a. La proposta t'enorgulleix perquè veus que les teves amistats confien en les teves possibilitats d'organització.
- b. La proposta et fa respecte perquè no estàs segur /a de poder-ho fer bé i et sabria molt de greu decebre'ls.
- c. Ho faràs però cercaràs ajuda per assegurar-te que tot sortirà bé. **X**

Cercar ajuda externa és un recurs, però recorda que portaràs sol/a el projecte i s'esdevé necessari que valoris positivament les teves pròpies possibilitats i capacitats per a desenvolupar un projecte. Per emprendre, fa falta una bona autoestima i un bon autoconcepte, i no autolimitar-nos.

Recorda que has d'assolir més confiança i seguretat en tu mateix/a. Per aconseguir-ho cal tenir una bona autoestima, que s'obté de l'autoconeixement: saber quins són els nostres punts forts i febles. Per descomptat, és imprescindible ser realista, però no ens hem de posar límits d'entrada.

7. En el curs de francès que estàs fent, el professor us proposa formar diferents grups entre els i les alumnes i preparar treballs monogràfics sobre la cultura francesa.

- a. Tens molt clar el tema sobre el qual vols treballar i desconeixes el de la resta dels companys/es, però igualment miraràs de convence'ls que la teva proposta és la més adient.

- b. Tens una idea sobre allò que t'agradaria treballar però escoltaràs les propostes de la resta de companys/es per intentar arribar a un acord. **X**
- c. No has pensat en cap idea però no et preocupa perquè faràs el que digui el grup.

Una de las qualitats necessàries quan es treballa en grup és saber escoltar les opinions dels altres, respectar-les, ser tolerant i tenir la capacitat de treballar en equip per arribar a un acord que sigui el més convenient per a la integritat del projecte.

Treballant en grup s'ha de saber escoltar els altres i valorar quina proposta és la millor en cada cas. Portar a terme un projecte grupal requereix ser tolerant, respectuós/osa, i saber treballar en equip, és a dir, prendre les decisions de manera consensuada.

Treballar en equip significa prendre decisions de manera consensuada. Saber argumentar les nostres opinions és una habilitat necessària però la decisió ha de ser presa pel grup.

8. Has presentat un projecte a la convocatòria pública d'una administració local, en la qual es demanen projectes innovadors de gestió mediambiental. D'aquí a pocs dies es coneixerà el resultat de la convocatòria pública:

- a. Estàs molt preocupat/da per si el teu projecte no és acceptat, ja que hi has invertit molt d'esforç i de temps, i no saps què faràs en cas que no sigui el projecte seleccionat.
- b. No tens gaires esperances dipositades en aquest concurs públic atès que s'hi hauran presentat molts projectes i serà molt difícil aconseguir-ho.
- c. Evidentment, t'agradaria que el teu projecte fos el seleccionat però ja has pensat en altres accions en cas que no ho sigui. **X**

Hem de confiar sempre en les nostres possibilitats de manera realista i hem de pensar en possibles alternatives en cas que alguna acció ens falli. També ens hem de preparar per afrontar el fracàs mirant sempre d'extreure'n un aprenentatge i evitar, d'aquesta manera, errors en actuacions futures.

Tenir en compte la possibilitat de ser elegit és una cosa que mai no s'ha d'excloure ja que estem participant i hi ha aquesta possibilitat. S'ha de ser sempre realista i saber quines són les nostres possibilitats. És convenient haver previst altres accions per esmorteir les conseqüències d'una resposta negativa.

9. Creus que en a la teva feina actual hi ha aspectes que es poden millorar:

- a. Organitzes una reunió amb els teus companys/es fora de l'horari laboral per manifestar-ho i exposar els teus arguments, i, si hi ha acord, ser qui el transmeti als superiors, sol/a o amb algun/a company/a.
- b. Prefereixes no dir res; no sigui que els teus superiors no ho comparteixin i t'ho tinguin en compte en un futur.
- c. Ho comentes amb alguns companys durant l'esmorzar per contrastar la seva opinió i sondejar si algú estaria disposat/da a comunicar-ho als superiors. **X**

Una persona que pretén desenvolupar un projecte propi ha de mostrar una actitud decidida, ha de ser més "líder" en el sentit de prendre la iniciativa i intentar promoure canvis i millores; ha de ser, en definitiva, més ambiciós/osa i treballar per aconseguir-ho.

Assegurar-se que hi ha més persones que secunden la nostra opinió és una bona manera de procedir, però per a intentar desenvolupar un projecte propi se n'ha d'estar segur/a i això requereix prendre la iniciativa personalment. Cal més ambició i capacitat de liderar projectes. D'altra manera, seria una feblesa en el teu perfil.

10. Pensa en un problema que hakis tingut recentment i reflexiona sobre com el vas resoldre i/o el vas viure:

- a. El vas explicar a persones de confiança per mirar d'alleujar-lo i que t'ajudessin a cercar-hi una solució. **X**
- b. Vas provar de no pensar-hi gaire, evitant-lo, fent activitats que et mantenien ocupat/da i/o distret/a.
- c. Vas provar de cercar-hi una solució ràpidament.

Afrontar els problemes cercant suport en el teu entorn més proper és útil perquè els fa més suportables, però la manera més eficaç per a resoldre'ls és enfrontar-s'hi per cercar una solució ràpidament. Reflexiona i identifica si pot ser una feblesa en el teu perfil.

11. Et trobes en un moment de molta feina però et reuneixes amb el teu grup d'amistats per planificar un viatge per a l'estiu que ve:

- a. Tu no t'hi impliques gaire perquè creus que fer plans a mitjà termini no és una bona opció perquè hi ha aspectes que no són a les teves mans i que són incontrolables.
- b. Creus que és una pèrdua de temps perquè, en aquests moments, ni tan sols saps si tindràs vacances a l'estiu, i això ho decideix el teu cap.
- c. T'entusiasma la idea, cerques informació i assessorament. El fet de planificar el viatge ja et fa pensar que faràs tot el que et sigui possible per poder-lo fer. **X**

Aquesta és l'actitud idònia per a portar a terme un negoci: positiu/va i entusiasta, coneixedor/a que el que passi pot estar sota el propi control ja que el curs i les solucions dels problemes depenen majoritàriament de la capacitat de cadascú/una per a resoldre'ls.

12. Com cada any, participaràs a la cursa popular que s'organitza a la teva localitat:

- a. Estaràs satisfet/a si la marca que obtens és semblant a la de l'any passat.
- b. Estaràs satisfet/a si millores la teva marca de l'any passat. **X**
- c. Estaràs satisfet/a si millores, com a mínim, la marca del teu amic o amiga que fa anys que no hi participa.

En el teu propi negoci has de fer tot el que puguis per millorar-lo constantment. Per aconseguir-ho, cal "entrenar-se": no baixar la guàrdia, voler estar al dia constantment per poder "competir" amb aquells que et poden causar amenaces. Això requereix inquietud, dosis d'ambició i competitivitat.

13. La idea de negoci sorgeix d'una oportunitat que has detectat o és una opció com n'hi ha d'altres per a desenvolupar una activitat?

- a. És una oportunitat que he detectat.

- b. És una forma com una altra qualsevol per a exercir una activitat professional.
X

14. Quina mena d'oportunitat de negoci has detectat? Senyala la més adient.

- a. Una oportunitat de mercat. He detectat un mercat que no està abastit degudament.
- b. Una oportunitat de producte o servei. He detectat un producte o servei que pot tenir sortida o demanda en un mercat determinat. **X**
- c. Una innovació o millora. Es tracta d'un producte o servei que no existeix o que es pot millorar sensiblement.
- d. Un canvi en l'entorn normatiu que genera noves oportunitats.

15. Quin és el sector al qual pertany l'activitat de la teva idea de negoci:

Comerç detallista no alimentari.

Les oportunitats d'un comerç detallista les proporciona generalment l'entorn més local més proper. Possibilitats de construcció de centres d'atracció de públic, millores en l'urbanisme,... Estar atent als canvis socioeconòmics de la clientela pot comportar la detecció de noves oportunitats. Com més gran és el poder adquisitiu, més gran és la qualitat i necessitat de lleure requerit per part de la clientela.

Les principals amenaces d'un comerç detallista rau en l'entorn més local: instal·lació de competència directa propera, feble inversió urbanística, no disposar de facilitat d'accés per la clientela,...

Les principals oportunitats d'aquest sector les genera el creixement econòmic. N'és un dels principals promotors l'Administració Pública: la seva política pot generar oportunitats de negoci. No obstant això, el sector privat és un emergent prescriptor d'aquests serveis. Un alt nivell de poder adquisitiu juntament amb un important background (o coneixement) cultural són importants eixos de desenvolupament d'aquestes activitats. Algunes oportunitats del sector passen per l'adopció de noves formes de comercialització i, sobretot, noves conceptualitzacions de productes emergents amb les noves tendències socials.

Les principals amenaces d'aquest sector també les genera el creixement econòmic, en aquest cas, negatiu. Pel fet de generar productes o serveis que no són de primera necessitat, aquests són els primers a caure del cistell de la demanda davant d'una caiguda del poder adquisitiu.

16. En el cas d'un comerç detallista o botiga, n'has decidit la localització?

- a. Sí.
- b. Gairebé. **X**
- c. No.

És molt important que facis un estudi estratègic sobre les oportunitats que el teu entorn local pot afavorir per al teu negoci: obertures de centres comercials, conversió de carrers per a vianants, millores urbanes, promocions comercials,...

Et proposem que facis el mateix tenint en compte les possibles amenaces locals: instal·lació de competidors, regulacions municipals,... Disposar de localització per a un establiment comercial és un aspecte fonamental per a detectar els principals punts

forts del projecte. És necessari estudiar la competència i altres comerços propers per detectar-ne els punts forts i febles.

La localització del teu negoci significarà nombroses oportunitats que el mateix entorn local pot comportar. És important sondejar possibles localitzacions per poder analitzar aquestes oportunitats.

En no conèixer encara la localització del teu negoci, part de les possibles amenaces, les desconeixes, ja que les provocarà el teu entorn més proper: municipi, associacions,... El fet de no identificar possibles localitzacions comporta una important feblesa del projecte, ja que en el cas d'establiments comercials és un aspecte essencial que afecta posteriorment la resta del projecte.

17. Disposes d'experiència en el sector de la restauració?

- a. Sí.
- b. No. **X**

18. En cas de voler obrir un despatx professional, quin és el teu enfocament?

- a. Especialitzar-me en els meus coneixements.
- b. Contactar amb altres professionals per donar-hi un enfocament integral.

19. La consultoria informàtica es molt àmplia, has identificat l'activitat concreta en la qual et centraràs?

- a. Sí, puc determinar clarament els serveis concrets que oferiré.
- b. És molt variat, puc oferir serveis molt amplis, gairebé a la mida del client.
- c. No.

20. En el cas dels serveis a la infància, aquests estan normalment molt regulats, coneixes per endavant aquesta normativa?

- a. Sí, a fons.
- b. No.

21. Les TIC (Tecnologies de la Informació i la Comunicació) estan desenvolupant constantment les possibilitats de la producció audiovisual i multimèdia, tens present un pla de formació i reciclatge continu?

- a. Sí, ja el tinc.
- b. No, però ja m'hi he posat **X**
- c. No.

En el sector de les TIC (Tecnologies de la Informació i la Comunicació), la innovació constant obliga a reciclar-se permanentment. Disposar d'un pla per fer-ho, més que un punt fort és una necessitat. Tingues en compte que aquest aspecte és molt important.

22. Els serveis de transport són activitats intensives en immobilitzat, és a dir, requereixen nombroses inversions, les has calculat aproximadament?

- a. Sí.

b. No.

23. Els serveis de *relocation* són emergents, és a dir, és una activitat requerida per la societat i que va creixent. Has identificat el teu model de negoci?

a. Sí.

b. No.

24. El teu projecte empresarial ve donat per l'externalització de serveis d'una altra organització?

a. Sí.

b. No. **X**

Un projecte empresarial que sorgeix de l'externalització o sortida programada d'una altra empresa disposa de diversos punts forts, com és la garantia d'ingressos i activitat, inicialment. És important disposar d'un pla de creixement extern que consolidi el nou producte en el mitjà termini sense tenir en compte l'empresa mare o sortint.

25. Coneixes xarxes de col·laboració / patrocinadors/res / partners per afermar el projecte?

a. Sí.

b. No. **X**

És molt important sumar especialitats i coneixements per assegurar la viabilitat del projecte. No participar en una xarxa de col·laboració i patrocinadors potencials pot ser negatiu. És important establir el projecte.

26. Aplicaràs les TIC (Tecnologies de la Informació i la Comunicació) en el teu sector o la teva activitat?

a. Sí. **X**

b. No ho crec pas.

Les TIC (Tecnologies de la Informació i Comunicació) són actualment una oportunitat de negoci, però en breu seran una necessitat. L'aplicació de les TIC en el teu projecte pot ser un punt fort.

27. Series capaç de convèncer en 20 segons un possible inversor/ra perquè invertís en la teva idea de negoci? Prova de cronometrar un discurs de 20 segons i després contesta sincerament.

a. Ho he provat i crec que l'hauria convençut.

b. Ho he provat i crec que encara i ha aspectes que cal treballar.

c. No ho he provat. **X**

Aquesta pràctica es coneix com a "elevator's pitch" i bàsicament l'objectiu que persegueix és ajudar-te a detectar les principals idees força (els aspectes fonamentals guanyadors) de la teva idea de negoci. Et recomanem que ho provis amb una persona coneguda.

28. L'oportunitat de mercat que has identificat està relacionada amb:

- a. Un nínxol de mercat. És a dir, un mercat molt especialitzat format per un col·lectiu reduït de clientela i uns productes i/o serveis molt específics.
- b. Una necessitat no coberta. Un interès per un producte i/o servei determinat que actualment no s'ofereix.
- c. Un col·lectiu de clientela o consumidors i consumidoras amb unes característiques molt específiques i concretes. **X**

Haver identificat un col·lectiu concret client o consumidor és molt important. Disposar d'aquesta informació és un punt fort de la teva idea de negoci. No obstant això, cal aprofundir les dades per recollir informació estratègica.

És molt important que identifiquis les necessitats, els interessos, les demandes d'aquest col·lectiu. És important saber qui comprarà els teus serveis i productes, però també ho són el per què i el què comprarà. Evita aquesta possible feblesa inicial.

29. L'oportunitat de producte i/o servei consisteix en:

- a. La incorporació d'un producte a un mercat distint dels actuals.
- b. La incorporació d'un servei a un mercat distint dels actuals
- c. Una combinació de producte i servei en un mercat distint dels actuals. **X**

Una combinació de producte i servei pot arribar a ser una resposta guanyadora ja que les tendències actuals aposten per aquests mix producte-servei. De ben segur que aquestes combinacions han d'assegurar una bona acollida per part del públic objectiu.

30. La innovació o millora detectada es basa en:

- a. La millora d'un procés que comportarà una reducció de costos i, per tant, de preus.
- b. La millora d'un procés que comportarà una més gran qualitat de producte i/o servei. **X**
- c. La creació i comercialització d'un producte que actualment no existeix. Si més no, en el mercat al qual s'adreçarà.
- d. Un servei que actualment no s'ofereix. Si més no, en el mercat al qual s'adreçarà.

Oferir productes i serveis de més bona qualitat sempre serà un punt fort del projecte. Però tingues en compte que la qualitat que importa és aquella que nota i percep la teva clientela. És ella qui l'ha de valorar i no pas tu.

31. El canvi normatiu detectat permetrà:

- a. Oferir un nou servei.
- b. Oferir un nou producte.
- c. Arribar a un mercat concret.

Oferir un servei inèdit és un punt fort del projecte, si bé, per ser estratègic, ha de ser valorat i acceptat per la clientela. Cal identificar el col·lectiu al qual t'adreçaràs i assegurar-se que ho valorarà adequadament.

32. En repassar mentalment el minidiscurs de 20 segons, creus haver-hi detectat febleses principalment en:

- a. La definició del producte o servei.
- b. La definició del col·lectiu client.
- c. La definició de l'estratègia que cal seguir. **X**

S'ha de reforçar l'estratègia global del projecte. El minidiscurs de 20 segons encara no és complet. Encara que sembli un exercici simple, t'indica la solidesa i maduració de la teva idea de negoci. Recomanem revisar l'apartat de producte i/o servei.

33. Per què no has volgut provar l'activitat de l'"elevator's pitch"?

- a. No ho tens preparat. **X**
- b. No sabries què dir.
- c. No creus que sigui una activitat útil.

Poder explicar la teva idea de negoci en 20 segons és molt important perquè vol dir que la idea té uns valors estratègics importants, que els has identificat i que a més ets capaç de transmetre'ls. Fes-ho, de ben segur que ho hauràs de fer servir sovint.

Pensa en què hauries de dir per "vendre" la teva idea o el teu projecte.

34. Si una amical molt propera t'expliqués una idea de negoci com la que tens pensada, hi invertiries? Contesta sincerament.

- a. Sí, sens dubte.
- b. No, no seria el mateix.
- c. No ho sé, necessitaria més dades. **X**

Si necessites més dades, és important obtenir-les. Sovint el fet de validar una idea de negoci d'una altra persona és molt més fàcil que fer-ho amb la pròpia. Aprofita aquest exercici per identificar quines dades necessites i tracta de trobar-les i validar així la teva idea.

Tot i que no pas directament, el fet de ser conscient de necessitar més dades indica la teva bona capacitat d'anàlisi i reflexió. Aprofita aquesta capacitat per reforçar la teva idea de negoci.

35. Creus que és un moment oportú per a portar a terme el projecte que t'estàs plantejant?

- a. Sí, sens dubte. **X**
- b. No, ara no toca.

És interessant reflexionar sobre el tema dels fluxos comercials del sector al qual t'adrees, el termini de temps que hauràs d'invertir sense vendre, etc...

36. Has compartit la teva idea amb alguna persona? Quina ha estat la seva resposta o valoració?

- a. No, no l'he compartit.
- b. Sí, la resposta ha estat positiva. **X**
- c. Sí, però no ha reaccionat tan bé com esperava.

Disposar d'un bon feed-back del teu entorn és molt important: et permet complementar el teu projecte i t'assegura una bona base en què recolzar-te.

37. Davant d'una persona experta, podries explicar-li sense problemes el procés tècnic que es realitza en l'activitat que plantejges realitzar?

- a. Sí. **X**
- b. No, però algú de l'equip promotor, sí.
- c. No, però contractaré o subcontractaré algú perquè ho faci.
- d. No ho crec necessari.

Conèixer a fons el procés tècnic de la teva idea de negoci és positiu, la fa més sòlida. És imprescindible disposar del coneixement tècnic del procés. I ha d'incorporar-se de la manera més estable i segura possible en el projecte, en l'equip promotor i, si pot ser, en tu mateix/a.

38. Respecte a la persona integrant de l'equip promotor que assegura l'àmbit tècnic del projecte:

- a. Ja forma part activa del projecte i es garanteix la seva vinculació permanent.
- b. Encara no s'ha tractat directament el tema, però de ben segur que formarà part estable de l'equip. **X**
- c. Encara no s'ha tractat directament el tema.

Conèixer a fons el procés tècnic de la teva idea de negoci és un punt fort en la solidesa d'aquesta. Cal plantejar-se l'estabilitat de la persona que assegura aquest àmbit tècnic i les solucions per a resoldre situacions crítiques en cas que marxi. La complementarietat és necessària i enriquidora però ha de ser estable.

39. Respecte a la contractació d'una persona per a assegurar l'àmbit tècnic:

- a. Encara no s'ha fet cap pas, és aviat.
- b. Se sap qui serà però encara no s'ha tancat l'acord. **X**
- c. Se sap qui serà i s'ha concretat un acord.

Disposar de coneixement tècnic a l'equip és important, gairebé imprescindible. Però pot esdevenir una feblesa si aquest coneixement no és estable o ben arrelat. Cal establir mesures per a identificar i traslladar aquest coneixement a l'equip promotor o a tu mateix/a.

40. Imagina't que ja tens l'empresa muntada, podries identificar les empreses distribuïdores i empreses comercials a qui hauries de recórrer per posicionar el teu producte o servei, els mitjans de promoció, la publicitat?

- a. Sí. **X**
- b. No, però algú de l'equip promotor, sí.
- c. No, però contractaré algú perquè ho faci.
- d. En el meu projecte això no serà necessari.

Conèixer a fons el procés comercial del sector al qual t'adreces és imprescindible.

És imprescindible disposar del coneixement comercial del sector al qual t'adreces. I ha d'incorporar-se de la manera més estable i segura possible.

41. Pel que fa a l'integrant de l'equip promotor que assegura el coneixement comercial del sector:

- a. Ja forma part activa del projecte i es garanteix la seva vinculació permanent.
- b. Encara no s'ha tractat del tema però és segur que formarà part de l'equip.
- c. Encara no s'ha tractat directament del tema. **X**

Conèixer a fons el procés comercial del sector al qual t'adreces és imprescindible.

Actualment el domini comercial és el principal factor de competitivitat. Encara que hi hagi algú de l'equip promotor que l'asseguri, procura anar incorporant personalment aquest coneixement.

42. Sobre la contractació d'una persona per a assegurar el coneixement comercial:

- a. Encara no s'ha fet cap pas, és aviat. **X**
- b. Se sap qui serà però encara no s'ha tancat un acord.
- c. Se sap qui serà i s'ha concretat un acord.

No disposar d'un coneixement directe del procés comercial del sector al qual t'adreces i accedir-hi subcontractant o contractant és negatiu. Actualment el domini comercial és una part fonamental del valor estratègic d'una empresa. Cal adoptar mesures per a identificar i traslladar aquest coneixement a l'equip promotor o a tu mateix/a.

43. Disposes o saps com disposar dels recursos econòmics necessaris per a portar endavant el teu projecte empresarial?

- a. Sí.
- b. No, però tinc els mitjans per aconseguir-ho.
- c. Encara no he calculat el que em caldrà. **X**
- d. No sé com disposar dels recursos necessaris.

No disposar o no saber com aconseguir els recursos econòmics necessaris és una feblesa evident. És important tenir en compte l'entorn més immediat i de més confiança per tractar de resoldre aquest problema, fins i tot l'oportunitat de tenir socis i/o sòcies capitalistes.

44. Pel que fa als mitjans per a obtenir els recursos necessaris:

- a. Procediran del meu entorn familiar més proper. **X**
- b. Els demanaré a una entitat bancària o semblant.
- c. Provindran d'una subvenció.
- d. Altres.

Disposes dels recursos econòmics necessaris per a portar endavant el teu projecte.

No obstant això, és molt important calcular la pressió que l'endeutament extern exercirà sobre el projecte, és a dir, quina quantitat de diners hauràs de retornar cada mes i a partir de quan.

45. En el procés de validació d'una idea de negoci és fonamental conèixer els recursos necessaris per a portar-la a terme. En aquest cas la teva opinió és:

- a. És difícil calcular-los, val més detectar-los sobre la marxa.
- b. Cal preveure'ls, però no sé per on començar.
- c. Altres. **X**

És imprescindible disposar d'una previsió, encara que sigui aproximada, dels recursos econòmics necessaris. Formen un part fonamental de l'estudi de factibilitat de la idea de negoci. Cal valorar l'equipament físic inicial, les mercaderies, les instal·lacions, els primers pagaments, les llicències, etc. i els primers sous fins al moment de generar ingressos. El pla d'empresa t'aportarà una pauta que t'ajudarà a calcular-los.

46. Actualment no disposes dels recursos necessaris per a portar endavant el teu projecte ni saps com aconseguir-los. Quina opinió creus que podria ser l'adient?

- a. Demanar-los al meu entorn familiar i/o més proper. **X**
- b. Demanar finançament extern, a un banc.
- c. Demanar una subvenció per a la creació d'empreses. **X**
- d. Encara no ho sé.

És imprescindible disposar dels recursos necessaris per al teu projecte. Una entitat bancària hi pot ajudar. No obstant això, s'ha de ser realista i saber les possibilitats de rebre aquest finançament. Cal assegurar-se'n com més aviat millor. La presentació d'un bon pla d'empresa t'hi podrà ajudar. També hauries de preveure la pressió que la devolució mensual d'aquest finançament exercirà sobre el teu projecte.

47. En aquest moment, podries assenyalar alguna persona de referència, que sigui important en el sector al qual t'adreces, que sens dubte donarà suport al teu projecte i l'ajudarà efectivament a reeixir?

- a. Per descomptat, ja hi he contactat i compto amb el seu suport.
- b. No, però potser sigui important tenir-la.
- c. No. **X**
- d. No cal.

Val la pena considerar l'oportunitat de contactar amb alguna persona de prestigi, de confiança, que et doni suport i consell amb coneixement i, si pot ser, que t'obri alguna porta.

48. Pel que fa a allò que oferiràs com a empresa, disposes d'una idea, encara que sigui a grans trets, del teu futur catàleg de productes i/o serveis?

- a. Sí, fa dies que hi penso. **X**
- b. No, encara que és una tasca pendent.
- c. Puc fer de tot, el meu catàleg és tan ampli que no es pot concretar.

- d. No, no pas encara.
- e. En la meva activitat no serà necessari.

És necessari concretar un catàleg de productes i serveis, i també el col·lectiu de clientela i/o consumidors/res al qual t'adreçaràs.

49. En cas de necessitar un local, saps on instal·lar-te?

- a. Sí, és un lloc perfecte, ens haurem d'afanyar per no perdre'l.
- b. Sí, però encara no és necessari instal·lar-se. **X**
- c. No, qualsevol lloc és adient.
- d. No, no pas encara.
- e. No cal.

La localització generalment és molt important tant per la garantia d'ingressos com per al futur manteniment dels costos.

50. Prova de respondre en menys de 10 segons a la pregunta que segueix, després assenyalà l'opció més propera a allò que t'ha passat. Pregunta:

Esmenta mentalment els llocs de feina necessaris per a portar a terme el teu projecte i esmenta també els noms de les persones que els ocuparan.

- a. He esmentat sense problemes els llocs de feina i les persones que els ocuparan. **X**
- b. No ho he pogut completar per manca de temps.
- c. Encara no sé les persones que els ocuparan.
- d. No sé ni els llocs de feina ni les persones que els ocuparan.
- e. No cal en el meu cas.

Cal disposar d'una idea clara i concreta de l'equip professional necessari.

51. Els preus que fixaràs, són més alts o més baixos que els del teu competidor/a més directe?

- a. Són més alts o iguals.
- b. Són més baixos.
- c. No sé si són més alts o més baixos. **X**
- d. Crec que no tinc cap competidor/a directe.

Si els preus són més alts o iguals que els de la competència, la qualitat ha de ser l'element diferenciador. Has de validar que la clientela valorarà positivament aquest fet diferencial.

52. Coneixes l'entorn i el sector on es desenvoluparà la teva idea de negoci: les previsions, les regles del joc, etc.?

- a. Sí, puc identificar les tendències de l'entorn i del sector. **X**
- b. Sí, però no pas prou per a conèixer-ne l'evolució.
- c. No, encara no en tinc un coneixement adient.

És molt recomanable insistir a aprofundir el coneixement i domini comercial del projecte i el seu entorn. La solidesa comercial del projecte i de la seva persona emprenedora és un punt fort.

53. Com pots identificar la viabilitat de la teva idea de negoci si no coneixes adequadament l'entorn?

- a. No cal conèixer l'entorn.
- b. És necessari però encara no he pogut fer-ho.

54. Saps com ampliar aquesta informació sobre les principals empreses competidores i la clientela?

- a. Sí. **X**
- b. No.

55. Podries identificar amb facilitat les cinc principals empreses competidores directes que et trobaràs i els/les cinc clients/es als quals t'adreçaràs en primer lloc?

- a. Sí, puc identificar-los amb facilitat, en tinc una relació de tots.
- b. Sí, però no arribo a cinc. **X**
- c. No, encara és aviat.

És imprescindible ampliar el coneixement de clientela i competència directa. És una de les peces clau de la competitivitat actual d'una empresa.

56. Creus interessant conèixer les empreses competidores més directes?

- a. Sí. **X**
- b. No, no cal en la idea que estic plantejant.
- c. No, no cal.

57. Quants mesos creus que pots trigar a començar a generar ingressos?

- a. Serà immediat.
- b. Uns pocs mesos. **X**
- c. No ho sé.

Desentendre's de la capacitat de generació d'ingressos és una important feblesa de la viabilitat de la idea de negoci. És imprescindible saber amb una certa seguretat, tanta com es pugui, quan és previsible l'entrada dels primers ingressos.

58. Imagina't que un/a client/a et demana tres raons per a adquirir un producte o acceptar els serveis que ofereixes. Les podries esmentar?

- a. Sí.
- b. No.
- c. No ho sé.

Cal treballar aquest aspecte amb deteniment i basar-se en els trets diferencials detectats.

59. En què es basa la viabilitat d'una idea de negoci?

- a. En la solidesa comercial del projecte. **X**
- b. En els recursos econòmics propis que financiïn el projecte.
- c. No ho sé.

Un cop validada l'oportunitat i la factibilitat de la idea de negoci, se'n sondeja la viabilitat assegurant el domini comercial del sector i la correcta adaptació del projecte a aquest.

ANNEX 2. TEST AUTODIAGNOSI CEDEM (Ajuntament de Manresa)⁴⁹

Possibles respostes:

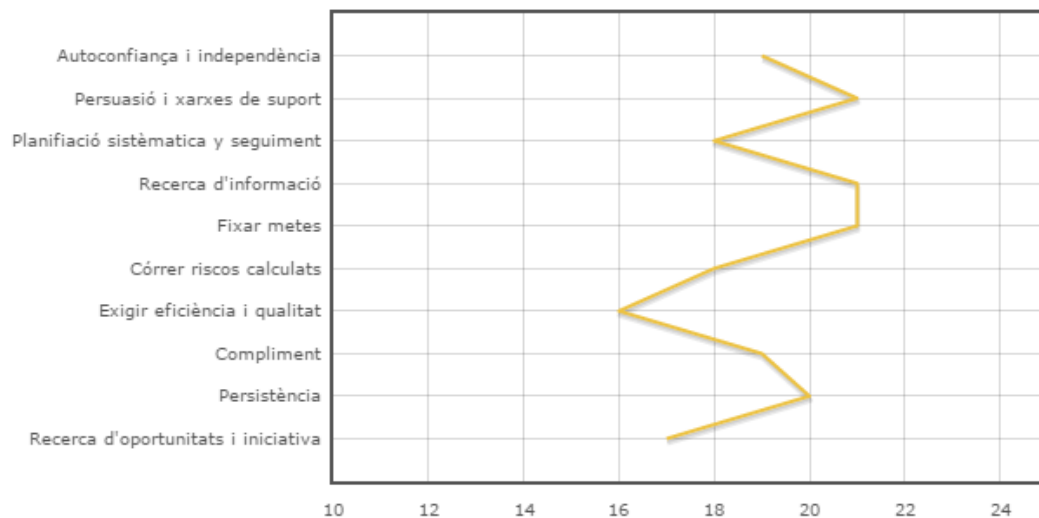
1. Mai és cert 2. Rares vegades és cert 3. Algunes vegades és cert 4. Usualment és cert 5. Sempre és cert

- M'interesso per cercar coses que necessiten fer-se: 3
- Quan m'enfronto a un problema difícil, inverteixo el temps que faci falta en trobar una solució: 4
- Finalitzo el meu treball a temps: 4
- És molest quan les coses no es fan correctament: 3
- Prefereixo situacions en les quals puc controlar al màxim el resultat final: 4
- M'agrada pensar en el futur: 5
- Quan començo una nova feina, faig una recerca de tota la informació possible abans d'iniciar-la: 4
- Quan planifico un nou projecte, organitzo tota la informació possible de forma prèvia a la seva realització: 4
- Divideixo una feina gran en activitats més petites: 5
- Confio en què pugui tenir èxit en qualsevol cosa que vulgui fer: 4
- No importa amb qui estigui parlant, sempre escolto molt atentament: 5
- Faig el que es necessita fer abans que les circumstàncies m'obliguin: 3
- Insisteixo varies vegades fins aconseguir superar un obstacle: 4
- Compleixo totes les promeses que faig: 4
- El meu rendiment en el treball és millor que el d'altres persones: 3
- Abans de fer alguna cosa nova sempre he fet tot el possible per garantir-ne l'èxit: 4
- Penso que és una pèrdua de temps preocupar-me sobre què fer amb la meua vida: 1
- En el meu treball cerco el consell de persones que en saben més que jo: 4
- Abans de fer quelcom, valoro els avantatges i desavantatges de les diferents maneres de fer-ho: 4
- Quan vull aconseguir alguna cosa d'una altra persona, no inverteixo molt temps pensant en com puc influir-la: 1
- Canvio de manera de pensar si altres s'oposen al meu punt de vista: 3
- Me'n ressentó quan no aconseguixo el que vull: 3
- M'agraden els desafiaments i les noves oportunitats: 5
- Quan alguna cosa s'interposa en el que estic tractant de fer, segueixo intentant-ho: 4
- Si és necessari, no m'importa fer el treball d'altres per complir amb un lliurament a temps: 4
- Em molesta quan perdo el temps: 3
- Prenc en consideració les meves possibilitats d'èxit o fracàs abans de decidir-me a actuar: 4
- Mentre més clar tingui el que vull aconseguir a la vida, més probable és que ho aconseguixi: 4
- Faig les coses sense perdre temps buscant informació: 2
- Anticipo tots els problemes que poden presentar-se i penso en el que faria si es produïssin: 4
- Em serveixo de persones que tenen influència per assolir les meves metes: 3
- Quan realitzo alguna tasca difícil o davant d'un gran desafiament, confio que ho aconseguiré: 4
- He patit fracassos en el passat: 3
- Prefereixo fer coses que faig perfectament i en les què em sento segur: 4
- Quan tinc serioses dificultats en alguna cosa que estic fent, prefereixo fer-ne una altra: 2
- Quan estic fent un treball per a una altra persona m'esforço molt perquè quedi satisfeta: 4

⁴⁹ FONT: <http://www.cedem.ajmanresa.cat/esp/testautodiagnostico.php?q=%20Emprendedor/>

- Considero que sempre hi ha una millor manera de fer les coses: 3
- Porto a terme feines arriscades: 4
- Tinc clar el que vull fer en la meva vida: 3
- Quan faig quelcom per algú, li faig totes les preguntes necessàries per tal d'assegurar-me que entenc el que vol: 5
- M'enfronto als problemes a mesura que sorgeixen, en comptes de perdre el temps tractant d'anticipar-los: 4
- Davant els problemes que van sorgint, busco solucions que beneficiïn a tots els involucrats per satisfer els meus interessos: 4
- El meu rendiment en el treball és excel·lent: 4
- En ocasions he tret avantatges d'altres persones: 4
- M'atreveixo a fer coses noves i diferents a les que he fet en el passat: 4
- Intento diferents formes de superar obstacles que s'interposen a l'aconseguint de les meves fites: 4
- Encara que jo mateix fixi la data de lliurament d'un treball, la meva família és més important: 3
- Trobo la manera de finalitzar els treballs de forma més ràpida, tant personal com professionalment: 4
- Faig coses que altres persones consideren arriscades: 4
- Em preocupa tant arribar a les meves fites setmanals com les meves fites anuals: 4
- Busco informació per diferents vies quan necessito ajuda per fer alguna cosa: 4
- Si no resulta una manera de solucionar un problema, busco altres formes de fer-ho: 4
- Puc aconseguir que persones segues de les seves idees canviïn de forma de pensar: 4
- Em mantinc ferm/a a les meves decisions encara que d'altres persones s'hi oposin enèrgicament: 4
- Quan no sé alguna cosa ho admeto immediatament: 4

A continuació es presenta gràficament el dibuix del perfil emprenedor obtingut a partir de les respostes. Aquest qüestionari reflexa quins comportaments emprenedors estan més incorporats (aquells més situats a la dreta) i quins menys (els situats més a l'esquerra). Cal concentrar-se en treballar els situats més a l'esquerra.



Per tal de facilitar la seva interpretació, seguidament es realitza una breu descripció de l'actual estat de situació de cadascun dels comportaments emprenedors.

Autoconfiança i independència

De les teves respostes, se'n dedueix que en ocasions necessites la supervisió de les teves accions a l'hora d'afrontar les tasques difícils o els grans desafiaments.

Persuasió i xarxes de suport

El teu comportament mostra que tens capacitat de persuasió sobre les persones del teu voltant, però que no estàs desenvolupant una estratègia conscient a tal fi. Fas servir a cada moment les persones del teu entorn com a suport per aconseguir els teus objectius, però sense una estructura deliberada que et permeti mantenir-les.

Planificació sistemàtica i seguiment

Segons les teves respostes, no mostres dificultats per planificar o realitzar un seguiment de les tasques que planeges. Potser pots planificar grans tasques i dividir-les en accions més petites, però no et costa fer-ne el seguiment.

Recerca d'informació

Les teves respostes mostren que ets una persona que aprofita algunes de les situacions quotidianes al teu voltant per obtenir informació que pot ser rellevant per a la teva empresa. Potser estàs capacitat per cercar informació més enllà del teu entorn més immediat amb facilitat o pots presentar un perfil proactiu, però en ocasions no combines aquests comportaments ni els aprofites de manera integrada.

Fixar metes

Segons les teves respostes, no presentes dificultats per fixar metes i objectius, però, potser de vegades la seva fixació a curt i llarg termini dificulti tenir una visió clara de quins són prioritaris. Hauries de millorar la prioritització de tasques i esforços basant-te en metes a curt i llarg termini, diferenciant clarament la temporalitat dels objectius.

Córrer riscos calculats

Segons el perfil resultant ets propens/a a implicar-te en situacions de risc sense haver avaluat totes les alternatives. Això et pot portar a situacions que comporten un risc no controlat i, per tant, potencialment perilloses per al funcionament normal de la teva vida. Els riscos que assumeixes no són deliberats i pots dependre de forces externes que produeixen incertesa sobre el resultat de les teves accions.

Exigir eficiència i qualitat

Segons les teves respostes, et preocupes per fer les coses millor i més ràpid que els altres. Creus que és important fer les coses d'una manera eficient i complir amb els teus compromisos en les condicions en què t'has compromès.

Compliment

De les teves respostes, se'n deriva que en determinades circumstàncies no ets capaç de realitzar alguns sacrificis personals per complir els encàrrecs de treball. En ocasions, la manca de flexibilitat per acceptar les decisions preses pot perjudicar el desenvolupament del projecte empresarial i aquesta adaptació a les circumstàncies són de gran valor per tirar endavant un projecte empresarial.

Persistència

Si bé el teu perfil mostra certa capacitat per desenvolupar personalment les tasques necessàries per assolir les teves metes i objectius, no actues de manera constant ni adoptes totes les mesures oportunes per acabar d'afrontar un gran desafiament i resoldre'l de manera integral. Però realitza personalment les tasques necessàries per al compliment de les teves metes i els teus objectius.

Recerca d'oportunitats i iniciativa

L'aprofitament de les eines que tens al teu abast és correcta. En ocasions pots presentar un perfil reactiu i no et fixes en els elements que et poden resultar avantatjosos.

ANNEX 3. TEST DEL EMPRENDEDOR

A = SÍ / EN TOTAL ACUERDO | **B** = BASTANTE / A MENUDO | **C** = ALGO / ALGUNA VEZ | **D** = NO / EN ABSOLUTO

Nº	Pregunta	A	B	C	D
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Tienes facilidad de comunicación?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Te consideras creativo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12	¿Sabes trabajar en equipo?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15	¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
16	¿Te planteas los temas con visión de futuro?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
17	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19	¿Te consideras profesionalmente bueno en aquello que sabes hacer?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

AVALUACIÓ: de 30 a 59 puntos: En principio reünes bastantes de las características adecuadas para ser un buen emprendedor. No obstante hay ciertos puntos en los que distas un poco de serlo. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo determinado de tiempo.