



Oriol Cartaña Rodríguez i Joan Arnal Selga
M013 Projecte d'administració i finances
Projecte final de grau superior
2n ADFI

ÍNDEX

0 - INTRODUCCIÓ:	6
1 - PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS:	6
1.1. Informacions bàsiques de l'empresa:.....	6
1.2. Estructura empresarial:.....	6
1.3. Personal clau i la seva experiència rellevant:.....	7
1.4. Descripció del producte i/o servei:.....	8
1.5. La seva posició actual al mercat i el potencial de creixement:.....	8
1.6. Els objectius del negoci tant a curt termini com a llarg termini.....	9
1.7. La raó per la qual el negoci serà d'èxit:.....	9
1.8. Projeccions financeres:.....	9
1B - RESUM EXECUTIU:	10
1.9. Quin és el vostre producte.....	10
1.10. Quin son els seus clients.....	10
1.11. Quin és el futur de la indústria (sector) i del negoci.....	10
1C - PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS:	11
1.12. Presentació dels promotors i els seus rols, incloure el currículum.....	11
1.13. Fer l'avaluació de risc psicosocial del grup.....	11
1.14 Establir un protocol d'actuació per prevenir els risc detectat.....	17
2. ACORDS DE SOCIS I GOVERNANÇA D'EMPRESA:	19
2.1. Pacte de socis.....	19
2.2. Forma de govern de l'empresa.....	19
2.3. Finançament en capital.....	20
2.4. Escalabilitat de l'empresa i estratègia empresarial (model de negoci (Model de negoci).....	20
3. PLA DE MÀRQUETING:	22
3.1. Nom de l'empresa.....	22
3.2. Logo de l'empresa.....	22
3.3. Estudi de mercat.....	23
3.3.1 MACROENTORN:.....	23
3.3.2. MICROENTORN:.....	36

3.3.3. ESTUDIAR COMPETÈNCIA I AVANTATGE COMPETITIU:.....	39
3.4. DAFO.....	44
3.5. Mapa Stakeholders.....	45
3.6. Quantificació del mercat potencial.....	46
3.7. Quantificació quota de mercat.....	47
3.8. Enquesta i anàlisi.....	47
3.9. CANVAS.....	54
3.10. Pronòstic de vendes.....	54
3.10.1. Quants productes vendrà? Els objectius han de ser realistes:.....	54
3.10.2. Realització d'una taula per a mostrar objectiu en els 12 primers mesos d'operació:.....	55
3.10.3. Analitzar factor estacional i el temps requerit per passar d'un nou negoci a una operació completa.....	56
3.11. Estratègia de màrqueting.....	56
3.11.1. Estratègia de producte:.....	56
3.11.2. Preu:.....	58
3.11.3. Distribució:.....	60
3.11.4. Publicitat i estratègia promocional:.....	61
4. PLA DE PRODUCCIÓ:.....	64
4.1. Recursos materials.....	65
4.2. Logística.....	72
5. RECURSOS HUMANS:.....	78
5.1. L'organigrama de l'empresa.....	78
5.2. Les funcions que assumeix cada departament / unitat organitzativa i les seves responsabilitats (descripció del lloc de treball).....	79
5.2.1. Departament de màrqueting:.....	79
5.2.2. Departament administratiu:.....	80
5.2.3. Departament de muntatge i acoblament:.....	84
5.2.4. Direcció general:.....	84
5.3. El perfil professional i descripció de lloc de treball que han de tenir els treballadors... 85	
5.3.1. Fuster:.....	86

5.3.2. Lampista:.....	88
5.4. Tècniques de contractació. Contractació i models.....	90
5.4.1. Tècniques de contractació:.....	90
5.4.2. Contractació i models:.....	92
5.5. El salari que cobrarà cadascun dels treballadors i directius de l'empresa en funció del conveni col·lectiu.....	93
5.6. Obligacions amb la Seguretat Social:.....	94
5.6.1. Alta RETA:.....	94
5.6.2. Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social:.....	95
5.6.3. Afiliació i alta dels treballadors:.....	96
5.6.4. Cotització d'empreses i treballadors:.....	96
6. PLA FINANCER:.....	98
6.1. Pla d'inversió inicial:.....	98
6.2. Anàlisi llindar de rendibilitat (Punt mort).....	98
6.3. Pla de finançament inicial.....	99
6.4. IVA d'inversió i amortització de l'actiu fix.....	99
6.5. Pressupost de Pèrdues i guanys (PiG).....	101
6.6. Quadre d'amortització del préstec.....	103
6.7. Previsió de tresoreria del primer any.....	104
6.8. Viabilitat financera: VAN i TIR. Càlcul del cost del capital com a taxa de descompte..	104
7. ASPECTES LEGALS:.....	106
7.1. Tràmits per a la creació de l'empresa:.....	106
7.2. Tràmits per a posada en marxa l'empresa:.....	111
7.3. Obligacions fiscals i formals necessàries per donar-se d'alta.....	111
8. POSADA EN FUNCIONAMENT:.....	112
9. CONCLUSIONS:.....	113
10. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES:.....	115
11. ANNEXOS:.....	119
11.1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS:.....	119
11.2. ACORDS DE SOCIS I GOVERNANÇA D'EMPRESA:.....	119
11.3. PLA DE MÀRQUETING:.....	119

11.4. PLA DE PRODUCCIÓ:.....	119
11.5. RECURSOS HUMANS:.....	119
11.6. PLA FINANCER:.....	119
11.7. ASPECTES LEGALS:.....	120
11.8. POSADA EN FUNCIONAMENT:.....	120

0 - INTRODUCCIÓ:

En els darrers anys, el món de la camperització ha experimentat un augment significatiu en popularitat, convertint-se en una alternativa atractiva als mètodes tradicionals de viatjar i allotjar-se. Des de la pandèmia, les formes de viatjar que ofereixen autonomia i flexibilitat han incrementat la seva demanda, ja que la llibertat de poder-se moure allà o un vol és més valorada que mai.

A part de tenir en compte l'oportunitat de mercat dins d'aquest nínxol, la creació d'una empresa càmpers reunia els gustos dels dos impulsors del projecte. L'Oriol, és un enamorat dels vehicles motor i en Joan és un noi que vetlla per la originalitat i sostenibilitat. Amb aquesta premissa, vam decidir crear una empresa de camperització mitjançant mòduls, ja que vam considerar que reunia els gustos de tots dos i que comptava potencial en el mercat.

Un cop trobat una empresa que ens feia gràcia, que no va ser pas fàcil, vam començar a treballar amb el pla d'empresa i és per aquest motiu, que seguidament us presentem el nostre treball:

1 - PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS:

Seguidament, per començar el projecte, presentem informacions rellevants que s'aniran desenvolupant de manera més detallada durant el transcurs del projecte:

1.1. Informacions bàsiques de l'empresa:

- El nom de l'empresa és VanMaker i l'eslògan és "*fes i després la teva càmpers*".
- La nostra activitat principal és el muntatge de mòduls càmpers, per a oferir als nostres clients una camperització completa en menys d'una hora, entre d'altres valors afegits. Per altra banda també comptem amb el lloguer de furgonetes càmpers amb els nostres mòduls.
- L'empresa està situada al polígon de la Roca del Vallès, concretament a Carrer la Nòria 11, La Roca del Vallès, Barcelona, Catalunya.

1.2. Estructura empresarial:

L'estructura empresarial que presentem és una organització que vetlla per les persones. Nosaltres dos, serem els autònoms societaris i propietaris de l'empresa, però també serem treballadors, ja que executarem les tasques d'administració i logística de l'organització. No volem una empresa extremadament jeràrquica on els treballadors no tinguin contacte amb els

propietaris i se sentin poc valorats. Per altra banda, el nostre primer objectiu en l'empresa és la satisfacció dels nostres clients, ja que la seva satisfacció és la nostra satisfacció.

Pels motius que exposem, hem optat per a un organigrama circular, tot posant els clients al mig de l'esquema. D'aquesta manera, fem entendre als treballador que no son menys que ningú dins l'empresa i, per altra banda, que el global de l'organització treballa per el benestar dels nostres clients.

A més a més, som una empresa que te consciència del seu entorn. A part dels clients, tenim un bon tracte amb els proveïdors tot negociant condicions justes igual que amb totes les altres entitats terceres que fan que VanMaker sigui possible.

1.3. Personal clau i la seva experiència rellevant:

El personal clau que necessitem per a poder dur a terme la fabricació i instal·lació dels nostres mòduls camper és:

- En un primer moment, un arquitecte i un dissenyador d'interiors per a poder desenvolupar el prototipatge dels mòduls.

Pel que fa a l'experiència, seria indispensable que hagin dissenyat projectes de camperització de furgonetes anteriorment, per a saber que se saben desenvolupar dins d'aquest món.

- Un cop amb els dissenys realitzats, un fuster de caràcter versàtil per a la manipulació i tractament de les fustes.

Pel que fa a l'experiència, volem treballadors que portin un mínim de 5 anys dins el sector, ja que a part de saber sobre fusteria ens interessa que en sàpiga fer altres activitats l'hora de construir els mòduls.

- Un lampista de caràcter versàtil per a les instal·lacions elèctriques i d'aigua dels mòduls.

Igual que el fuster, volem que tingui una experiència mínima en el sector de 5 anys per a garantir el seu coneixement dins el sector. Per altra banda, volem que sigui versàtil per a poder desenvolupar altres activitats en muntatge dels mòduls.

- Nosaltres (Oriol i Joan), per a desenvolupar les tasques d'administració, gestió i promoció que requereix una empresa. Ens considerem, capacitats per a poder portar aquestes tasques de

manera satisfactòria i pensem que el nostre paper és fonamental perquè l'empresa vagi endavant.

1.4. Descripció del producte i/o servei:

La nostra activitat principal es basa en el muntatge i instal·lació de mòduls càmpers extraïbles per a furgonetes, tot mantenint una consciència sostenible en la construcció d'aquests. Aquests mòduls, en poder posar-se i treure's a gust del client (no és fix), es consideren càrrega, de manera que no serà necessari homologar el vehicle de nou, ja que la seva finalitat no canvia. Per altra banda, oferim següents serveis:

- Els clients ens podran sol·licitar la compra d'una determinada furgoneta, tan nova com de segona mà. Un cop aquest ha pagat els diners corresponents, la comprem, fem la camperització amb els nostres mòduls i finalment li entreguem.
- Per altra banda, comptarem amb dues furgonetes camperitzades amb els nostres mòduls extraïbles que es podran llogar. D'aquesta manera, tenim una segona font d'ingrés i els nostres clients poden provar l'experiència de fer ús dels nostres mòduls, per a incrementar la seva confiança respecte a la compra.

1.5. La seva posició actual al mercat i el potencial de creixement:

Els camperització en general, es troba es troba en augment a causa de l'increment en la demanda de maneres de viatjar autònomes. El nostre producte en concret, els mòduls càmpers, està en el començament de la fase de creixement, ja que actualment ja es troba al mercat i va guanyant popularitat, però encara hi ha poques empreses.

El creixement d'aquesta manera de camperitzar, s'està fent contundent gràcies a les xarxes socials, ja que a través d'aquestes es poden mostrar tots els avantatges d'aquest producte d'una manera ràpida, original i barata. A més a més, estem actualment vivint una moda on molta gent graba i puja a les xarxes, l'estil de vida que porten dins de la seva furgoneta càmpers, cosa que ens afavoreix.

Considerem amb tot això, que just arribem al moment on podem agafar l'onada de la gran crescuda i treure una empresa rendible cap endavant.

1.6. Els objectius del negoci tant a curt termini com a llarg termini.

Els objectius que ens hem establert al nostre negoci són diversos, però els que tenim a curt termini, el principal, és establir-nos com empresa en el sector que estem, sigui com a nova empresa perquè iniciar-nos correctament i entrar al sector i poder establir-nos sense cap dificultat, també com a curt termini, tenir una bona relació i confiança amb els clients, ja que si aconseguim això, podem arribar a tenir o descomptes, o sé prioritat en l'enviament per ells a la nostra empresa. Seguit d'això, els que tenim a llarg termini són també diverses, el primer és intentar liderar o estar entre les més grans del sector com hem esmenat en l'Escalabilitat. A llarg termini també esperem l'ampliació de la plantilla en la qual treballem per poder fer més mòduls i vendre molts més a llarg termini, ja que encara les vendes van progressant per any, nosaltres a llarg termini esperem poder triplicar les vendes que tinguem aquest any. També un altre objectiu a llarg termini que tenim és canviar de localitat i poder adquirir una nova nau industrial molt més gran que la que tenim, perquè si volem estar entre els millors, necessitarem la millora d'aquest i l'augment del personal.

1.7. La raó per la qual el negoci serà d'èxit:

Aquest negoci era d'èxit, perquè com hem comentat en diversos punts que el sector en el qual ens introduïm, està en constant progrés tant en xarxes socials perquè la gent comparteix molt les campers com a nova manera de tenir unes vacances tranquil·les, com en vendes perquè a mesura de les xarxes socials, la gent compra molt més aquest tipus de producte. Així que el nostre negoci tenim l'esperança que amb un bon màrqueting i fer molt bé de comercial, pot ser un negoci d'èxit en el sector que ens trobem perquè des de la postpandèmia no ha baixat mai les vendes i sempre està en constant creixement, així que nosaltres hem optat per aquest negoci i sector perquè creiem que serà d'èxit.

1.8. Projeccions financeres:

Les nostres projeccions financeres que esperem per als anys vinents, són ja beneficis, ja que el primer any, hem experimentat la pèrdua per al fet que hem estat 5 mesos amb les compres dels mobiliaris i el muntatge d'aquest per poder començar a entregar aquests mòduls als nostres primers clients que a través de xarxes socials i nosaltres tant en Joan com l'Oriol hem fet de comercials en diferents llocs per poder aconseguir més visibilitat del nostre negoci i alguna compra dels nostres mòduls. Passats 3 anys nosaltres prevenim un augment dels beneficis, perquè no

estarem 5 mesos sense vendre perquè ja tindrem el negoci establert i els productes comprats per poder continuar fabricant mòduls i venent, la previsió que nosaltres tenim és tenir uns beneficis bastant alts, ja que aquest sector estar en constant creixement i es pot treure molt benefici i encara així poder competir contra la competència.

1B - RESUM EXECUTIU:

En aquest punt exposem de forma resumida, el nostre producte, els nostres clients i el futur de la indústria i el sector càmpers. Seguidament us ho presentem:

1.9. Quin és el vostre producte.

Mòduls extraïbles per a furgonetes, tot mantenint una consciència sostenible en la construcció d'aquests, per a camperitzar de manera ràpida. Aquests mòduls, en poder posar-se i treure's a gust del client (no és fix), es consideren càrrega, de manera que no serà necessari homologar el vehicle de nou, ja que la seva finalitat no canvia.

Tenim 4 tipus per al nostre producte, aquest s'anomenen element, premium, luxe i minicamper, cada un va augmentant la qualitat menys la minicamper que és un valor afegit nostre.

1.10. Quin son els seus clients.

El nostre client objectiu són parelles 18 a 65 anys sense fills, de classe mitjà/alta, que siguin aventureres, que els agradi conduir i viatjar de manera autònoma.

Considerem que viatjar amb una furgoneta camper és principalment per a parelles sense la presència dels seus fills, ja que l'espai és reduït. Les parelles que vulguin gaudir de l'aventura, de la carretera, comptar amb independència i per anar allà on volen i gaudir de la família, necessitaran contractar una caravana. Nosaltres no oferim el servei de lloguer ni venda de caravanes.

1.11. Quin és el futur de la indústria (sector) i del negoci.

El futur del sector és constant creixement com nosaltres tenim previst, ja que per les estadístiques i les empreses totes cada any van creixent amb beneficis, aquest fet es gràcies a la compartició de vídeos i fotos de les campers de la gent a través de les xarxes socials, i amb aquest fet, la gent s'anima a comprar campers i optar per aquest estil de vacances que cada vegada està més en el dia a dia de la gent, perquè és econòmic a la llarga, i més tranquil per poder desconnectar de la vida

corrent, així que el futur d'aquest sector és constant creixement i molts més negocis començaran a adherir-se al sector perquè està sempre creixent aquest negoci.

1C - PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS:

En aquest punt veurem tot el relacionat amb la prevenció de riscos laboral de l'empresa VanMaker. Seguidament ho presentem:

1.12. Presentació dels promotors i els seus rols, incloure el currículum.

Els promotors i impulsors de l'empresa VanMaker som: Oriol Cartaña i en Joan Arnal, dos joves de 19 anys amb ganes d'emprendre i ajudar a gent.

Els rols que desenvolupem dins l'empresa son varis, ja que som una empresa petita i no tenim departaments com a tal. Tota la gestió i administració general la portem a terme nosaltres. Així i tot, l'Oriol du a terme tasques més orientades al departament d'administració i el Joan, fa tasques més enfocades al màrqueting. És per aquest motiu, que per a realitzar l'avaluació de risc psicosocial hem decidit que l'Oriol responde com a membre del departament d'administració i en Joan com a membre del departament de màrqueting.

Seguidament mostrem els enllaços per accedir als currículums de l'Oriol i en Joan:

- [Currículum Oriol Cartaña.](#)
- [Currículum Joan Arnal.](#)

Els dos, a causa dels estudis que hem realitzat, ens considerem capaços de poder tirar el negoci cap endavant i realitzar-ne la gestió. Ademés, pensem que fem un bon equip, ja que un li aporta a l'altre el que li fa falta per a tirar endavant.

1.13. Fer l'avaluació de risc psicosocial del grup.

- **Passar el qüestionari FPSICO 4.1, analitzar el resultat i decidir les possibles intervencions de prevenció que s'han de dur a terme.**

El qüestionari FPSICO 4.1, qualifica les respostes dels participants en diferents categories per a saber en quin nivell de risc es troba el treballador sobre la situació que el qüestionari presenta. Els nivells de riscos estan expressats en diferents colors per a determinar la seva importància. Seguidament presentem la llegenda:

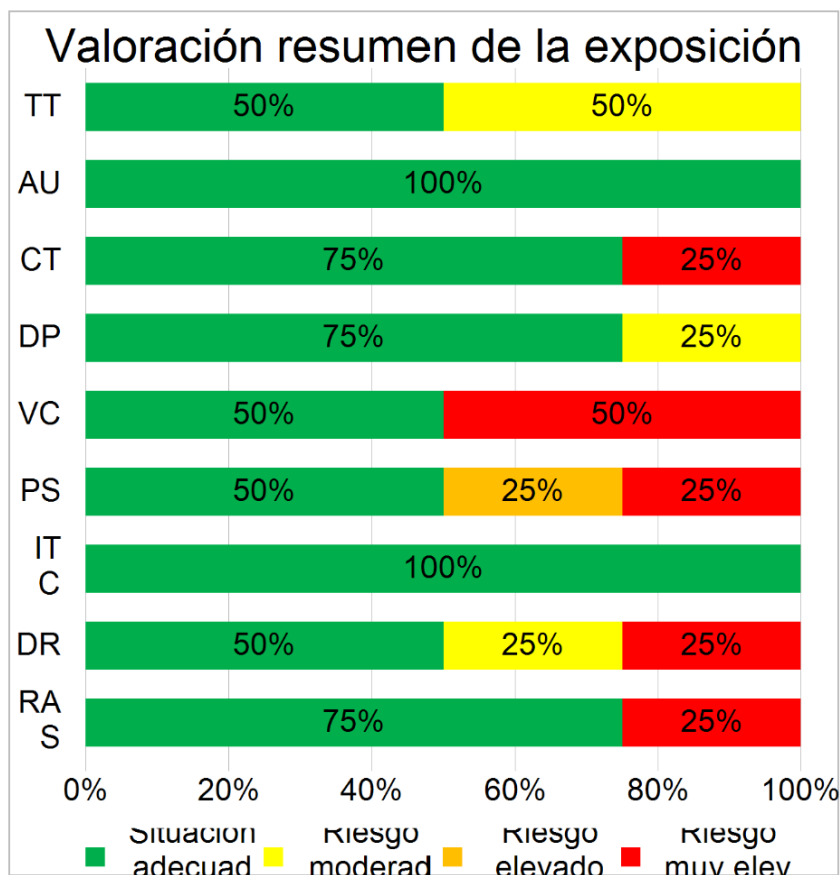
Riscos	Color
Molt elevat	
Elevat	

Moderat	
Situació adequada	

Per altra banda, els factors de riscos que el programa té en compte són els següents:

- Temps de treball (TT).
- Autonomia (AU).
- Càrrega de feina (CT).
- Demandes psicològiques (DP).
- Varietat/contingut (VC).
- Participació/Supervisió (PS).
- Interès pel treball/compensació (ITC).
- Desenvolupament de rol (DR).
- Relacions i suport social (RAS).

En un primer moment, el qüestionari només va ser contestat pels dos integrants del grup i ens van sortir uns resultats molt positius. Per poder analitzar una mica més, hem considerat completar el formulari dues vegades més amb respostes que modifiquin els resultats finals per a poder fer una anàlisi més realista. Seguidament, presentem la gràfica agrupada que hem obtingut:



- Temps de treball:

El resultat que presenta aquest factor de risc agrupat ens indica que el 50 % dels treballadors que han contestat el qüestionari presenten un risc moderat en el Temps de Treball. No és un risc urgent, però representa un gran percentatge. Per aquest motiu, seria convenient plantejar l'organització del treball i fer una correcta distribució de descansos dels treballadors perquè es pugui seguir complint amb l'activitat empresarial i el benestar dels empleats.

- Autonomia:

El 100% dels treballadors que han omplert el formulari no presenten risc en el factor de l'autonomia. El resultat més correcte que hi pot haver.

- Càrrega de feina:

Aquest factor de risc presenta un 25 % de risc molt elevat, s'han de prendre mesures immediates respecte a la càrrega de feina. Seria convenient fer una anàlisi dels departaments per a saber de quin en concret prové aquest percentatge i veure si fa falta canviar la gestió de la feina en el departament o bé que falta més personal, però s'ha de prendre alguna acció.

- Demandes psicològiques:

Aquest factor de risc presenta un 25 % de risc moderat. No és un risc elevat, però és interessant entendre d'on pot venir aquest 25 % perquè no vagi a més. No és urgent, però és important observar i preguntar als treballadors la seva situació emocional, per tal de garantir una bona salut psicològica.

- Varietat/contingut:

Aquest factor de risc presenta un risc del 50 %, de la categoria molt elevat. S'ha de dur a terme alguna acció de manera immediata. L'acció que podem dur a terme és, primerament, analitzar en quins departaments sorgeix aquest risc i, seguidament, analitza els llocs de treball per a veure quins d'aquest executen tasques monòtones i constants. Un cop identificats, intentar variar aquestes tasques monòtones amb altres que també siguin necessàries i útils per a l'organització, però que siguin de caràcter més creatiu.

- Participació/supervisió:

En aquest factor de risc ens trobem que un 25 % dels treballadors que han contestat el qüestionari es troben dins un risc molt elevat i un altre 25 % dels treballadors que han contestat es troben en un risc elevat. Hem de fer alguna acció immediata, sobretot per aquell percentatge que presenta un risc molt elevat.

Per a veure on actuar, és interessant saber si hi ha diferències entre els departaments, per a saber si hem d'actuar de manera concreta o manera general. Una de les accions que es pot dur a terme, és la revisió de la capacitat de

participació dels treballadors. Que els treballadors comptin amb la capacitat de poder expressar i opinar en determinades qüestions, se sentiran més útils, tindran més confiança i com a conseqüència, rendiran més en el seu lloc de treball. Que els mateixos caps de departament anessin a demanar l'opinió als treballadors, seria una bona acció per a convertir aquests percentatges negatius.

- Interès pel treball/compensació:

El 100% dels treballadors que han omplert el formulari no presenten risc en el factor de l'interès pel treball/compensació. En aquest factor, es presenta el resultat més correcte que hi pot haver, no s'ha de dur cap acció a terme.

- Desenvolupament del rol:

En el factor de risc del desenvolupament del rol s'han presentat uns resultats d'un 25 % de risc moderat i un 25 % de risc molt elevat. Per la part del 25 %, hauríem de fer alguna actuació immediata.

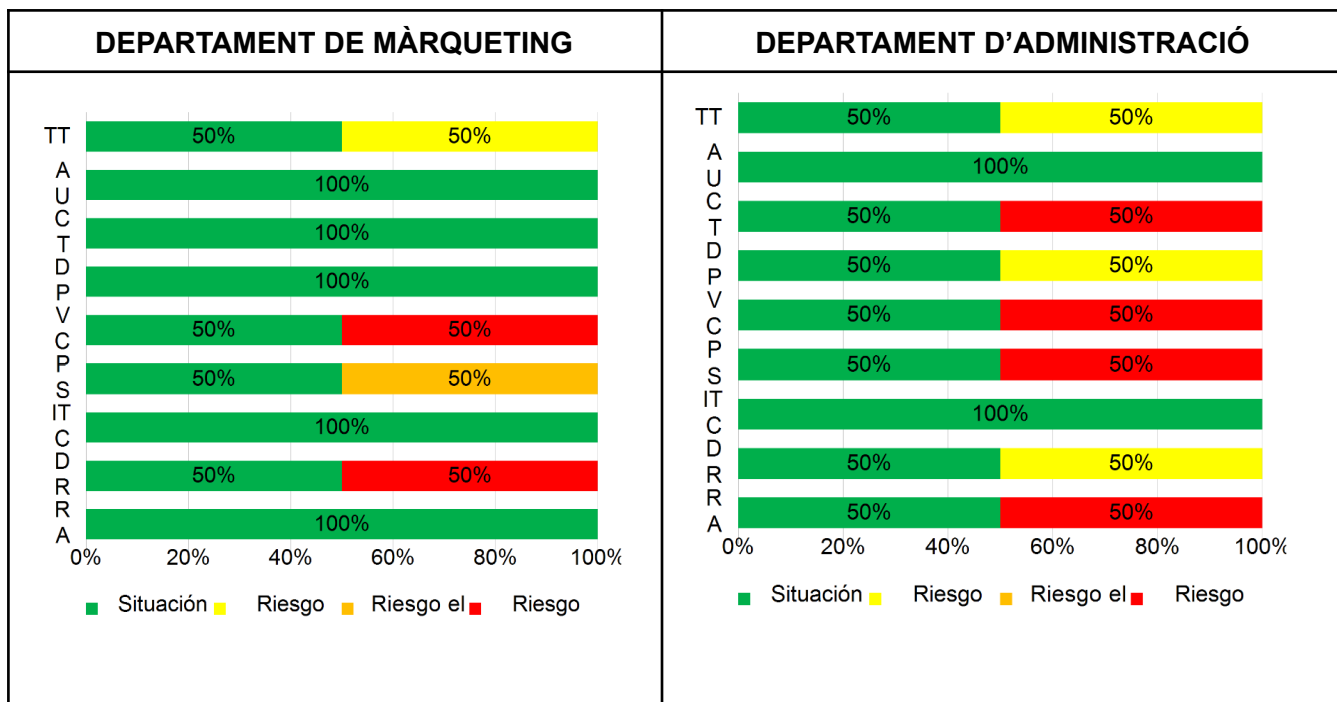
De la mateixa manera que comentàvem en altres factors de risc, primer de tot seria interessant veure si aquest 25 % de risc molt elevat ve d'un departament en concret o de més d'un. Una de les accions que podríem fer és revisar els perfils dels llocs de treball, profunditzant en les tasques que s'espera que els treballadors facin en cada un. D'aquesta manera, podem aconseguir que els treballadors se sentin més orientats en el moment de fer la seva feina.

- Relacions i suport social (RAS):

Dins d'aquest factor de risc, un 25 % dels treballadors que han contestat el qüestionari presenten un risc molt elevat. En tractar-se de relacions i suport social, podríem portar a terme constants activitats de cohesió per a reforçar les relacions entre treballadors, augmentar la confiança i el companyerisme.

De totes maneres, tal com hem comentat en els altres factors de risc, seria interessant veure si aquest percentatge prové només d'un departament o de varis, per aplicar aquesta solució en un o varis d'ells.

Un cop analitzades les dades de manera agrupada, prosseguirem a analitzar i comparar les dades per departaments. Seguidament, presentem el gràfic de cada un dels departaments:



- Temps de treball:

Tant el departament de màrqueting com el departament d'administració, presenten un 50 % de risc moderat dins el factor de temps de treball. Això ens indica que no hem de prendre una acció immediata, però que hem d'observar i promocionar dins l'empresa que els treballadors respectin el seu temps de descans. Això, es podria millorar a conseqüència d'una bona organització a la feina. Així que fer cursos als treballadors de tècniques d'eficiència i organització a l'hora de treballar seria una bona acció per a contrarestar aquests resultats.

- Autonomia:

Tots els departaments presenten una situació adequada respecte a aquest factor de risc. No s'ha de dur a terme cap acció correctora.

- Càrrega de feina:

Dins el departament de màrqueting, no es presenta cap risc respecte a aquest factor, però dins del departament d'administració es presenta en un 50 % un risc molt elevat. Això ens indica que s'ha de prendre alguna mesura immediata dins d'aquest departament. Com que el risc és molt elevat, el millor seria observar als treballadors dins del departament d'administració i veure quins podrien ser subjectes de patir aquest risc. Posteriorment, un cop fet l'anàlisi seria correcte considerar si cal un nou treballador per abaixar la càrrega de feina d'aquells que en tinguin molta.

- Demandes psicològiques:

En aquest factor de risc de nou el departament de màrqueting presenta una situació adequada, sense la necessitat de dur a terme cap acció. Per altra banda, el

departament d'administració presenta un 50 % de risc moderat. No és un risc gaire elevat, però és important observar les actituds dels treballadors del departament d'administració, per a evitar que aquest percentatge vagi a més o a un risc més elevat.

- Varietat/contingut:

Tant en el departament de màrqueting, com el departament d'administració presenten un 50% de risc molt elevat. S'ha de dur a terme accions immediates que repercuteixin de manera global. L'acció que podem fer per a trencar la monotonia que els treballadors pateixen, és, en el cas que els treballadors tinguin les capacitats, que el personal de màrqueting que estigui en aquesta situació passi durant un temps a fer la feina del departament d'administració i viceversa. A més a més, seria interessant per part de l'empresa que faci arribar la importància que cada una de les tasques que els treballadors fan té per l'empresa.

- Participació/Supervisió:

En aquest factor de risc, el departament de màrqueting presenta un 50 % de risc elevat i el departament d'administració un 50% de risc molt elevat.

- Interès pel treball/compensació:

Tant el departament de màrqueting, com el departament d'administració no presenten cap mena de risc dins d'aquest factor. No s'ha de dur a terme cap acció correctora.

- Desenvolupament de rol:

En aquest factor de risc el departament de màrqueting presenta un 50 % de risc molt elevat i el departament d'administració un 50 % de risc moderat. En aquest cas hem de prendre mesures immediates dins el departament de màrqueting. L'acció que podem prendre, tal com comentàvem de manera global, és acabar de detallar els perfils professionals, tot concretant les tasques que s'espera de cada treballador en el seu lloc de treball. D'aquesta manera s'aconseguirà que el treballador sàpiga ben bé que s'espera d'ell. Aquesta acció es pot aplicar als dos departaments, ja que no implica recursos i també podem corregir l'altre 50 %.

- Relacions i suport social:

Dins del departament de màrqueting, no s'ha de dur a terme cap acció, ja que el 100 % dels treballadors es troben dins una situació de risc adequada. Per altra banda, dins el departament d'administració sí que es presenta un 50 % de risc molt elevat així que s'ha de prendre mesures de manera immediata.

Tal com hem citat en l'anàlisi grupal, seria interessant fer activitats de cohesió, sobretot, dins del departament d'administració, per a ajudar al fet que els treballadors estableixin bones relacions i augmenten la confiança.

Aquesta acció es pot prendre de manera general a l'organització per a promocionar el respecte, millorar l'ambient de treball i com a conseqüència la rendibilitat dels treballadors.

1.14 Establir un protocol d'actuació per prevenir els risc detectat.

Seguidament presentem el protocol contra l'assetjament sexual a la nostra empresa VanMaker:

ELABORACIÓ:

Protocol realitzat pels presidents de l'empresa VanMaker: Oriol Cartaña i Joan Arnal.

CONTEXTUALITZACIÓ:

La igualtat entre dones i homes és una necessitat, per el benestar comú de la societat. És veritat que cada vegada més hi ha més accions perquè aquesta a acabi sent una realitat, però en el moment present encara trobem moltes mancances.

Una de les mancances més notables dins la igualtat, és l'assetjament sexual i de l'assetjament per raó de sexe en l'entorn laboral.

Controlar i protocolaritzar aquestes situacions, son de vital importància per l'empresa VanMaker i és per aquest motiu que des de la direcció de l'organització presentem el següent protocol contra l'assetjament sexual.

PROPÒSIT:

El propòsit d'aquest protocol és establir mesures clares per a prevenir, detectar i abordar l'assetjament laboral a VanMaker.

DEFINICIÓ D'ASSETJAMENT SEXUAL:

L'assetjament sexual es defineix com qualsevol conducta, comentari o gest, no desitjat de naturalesa sexual que tingui el propòsit de crea un ambient de treball intimidatori, humiliant o ofensiu per a un treballador.

PREVENCIÓ:

La prevenció a VanMaker es basa en:

1. **Tolerància Zero:** Tots els empleats, independentment de la seva posició jeràrquica, han de complir amb la política de tolerància zero.
2. **Formació i sensibilització:** Es proporciona formació a tots els empleats de l'empresa VanMaker, sobre com reconèixer i denunciar adequadament l'assetjament sexual.
3. **Ambient Respectuós:** Es fomentarà entre els treballadors de l'empresa un ambient de treball respectuós i professional, on qualsevol forma d'assetjament sexual sera inacceptada i amb motiu de sanció.

PROCEDIMENT DE DENÚNCIA:

El procediment que es durà a terme per a denunciar un assetjament sexual, sera el següent:

1. **Avís a superior jeràrquic:** En el moment que un empleat hagi patit assetjament sexual, haurà de anunciar el fet al seu superior jeràrquic i complimentar el document de denúncia intern. En cas que el treballador pateixi assetjament per part del seus superiors jerarquics, haura de trucar al telèfon 612 20 20 30 (telèfon directe am direcció) i presentar el document de denúncia intern. Tot el procediment es dura a terme de manera confidencial.
2. **Investigació rigorosa:** Des de direcció es portarà una investigació confidencial de la presumpta persona assetjadora.
3. **Denuncia legal:** En comptar amb suficients proves com per poder acusar a la persona es realitzarà una denuncia legal tot donant ajuda i acompanyament a la persona afectada.

ACCIONS CORRECTIVES:

Les accions correctives contra l'assetjament sexual seran les següents:

1. **Sanció i denúncia:** Es prendran mesures disciplinàries apropiades davant de qualsevol empleat culpable de pràctiques d'assetjament laboral. Incloent des de la sanció mínima de suspensió del lloc de treball fins la màxima que es l'acomiadament i denuncia.
2. **Recolzament al denunciant:** Tal i com s'ha comentat amb anterioritat, es donarà a la persona afectada recolzament i ajuda per a realitzar la denuncia.
3. **Bona fe:** Es prohibirà qualsevol represalia als treballadors que denuncien l'assetjament sexual amb bona fe.

REVISIÓ I ACTUALITZACIÓ:

Aquest protocol serà revisat i actualitzat regularment per a garantir la seva efectivitat i per a incorporar qualsevol canvi en la legislació o en les millors pràctiques en la prevenció de l'assetjament sexual.

FIRMA:

Abans de començar a treballar a l'empresa tots els treballadors hauran de firmar un document conforme han llegit, entès i acceptat el compliment d'aquest protocol contra l'assetjament laboral.

2. ACORDS DE SOCIS I GOVERNANÇA D'EMPRESA:

En aquest apartat exposem els documents que regulen la relació dels socis de l'organització, la forma de govern que hi haurà en l'organització, d'on hem tret el finançament per a poder començar el negoci i l'estabilitat de l'empresa. Seguidament ho presentem:

2.1. Pacte de socis.

L'acord subscrit entre tots els socis, amb el propòsit de regular les relacions internes dins de la societat, per tal de garantir la resolució de conflictes que puguin posar en risc la continuïtat del projecte, és el següent.

[Pacte de socis.](#)

2.2. Forma de govern de l'empresa.

La nostra forma de govern de l'empresa serà corporativa, aquest té quatre grups diferents, que són els següents:

- Junta directiva:

Les principals funcions d'aquest apartat són les següents:

- Definir les estratègies que ha de seguir l'empresa
- Supervisar les activitats de la direcció garantint així l'abast dels reptes proposats.

Aquest punt abarca analitzar tots els punts com l'ètica, finances, auditoria i planificació estratègica.

- Assemblea d'accionistes:

Aquesta està agrupada per la gent que ha invertit en el negoci, es dedica a analitzar la nostra empresa per si aquesta té beneficis i per on tirar en diferents situacions.

- Alta gerència:

Encarregada de porta l'administració, serà la gent amb més prestigi en l'empresa que en aquest cas serem l'Oriol i en Joan.

Els punts més importants que hi ha són els següents:

- Definir els objectius empresarials
- Fomentar una comunicació interna fluida
- Incentivar els col·laboradors
- Promoure el respecte a la cultura corporativa.

- **Grups d'interès:**

En aquest punt entra tota persona externa que tingui a veure amb nosaltres, com els clients, proveïdors i els creditors, que en general s'anomenen com Stakeholders essencials per la sostenibilitat de la nostra empresa i la continuïtat d'aquesta.

Fomenta i regula les relacions entre l'organització i els seus grups d'interès amb la intenció equilibrar els interessos i satisfer totes les parts.

2.3. Finançament en capital.

El nostre finançament el treure'm de dos llocs, tant les aportacions adineraries que nosaltres aportem que són un total de 200000 €, entre aquest es troba el vehicle aportat per l'Oriol. Després demanarem un préstec per una suma de 100000 €, on aquest l'hem demanat a ICO (Institut de crèdit oficial) on aquests ens han ofert uns interessos del 7% amb l'opció de devolució de 10 anys i pagar una vegada a l'any el préstec per poder pagar bé aquest préstec i no anar sufocats amb ell i poder permetre'ns comprar maquinària i contractar a més gent.

2.4. Escalabilitat de l'empresa i estratègia empresarial (model de negoci (Model de negoci)).

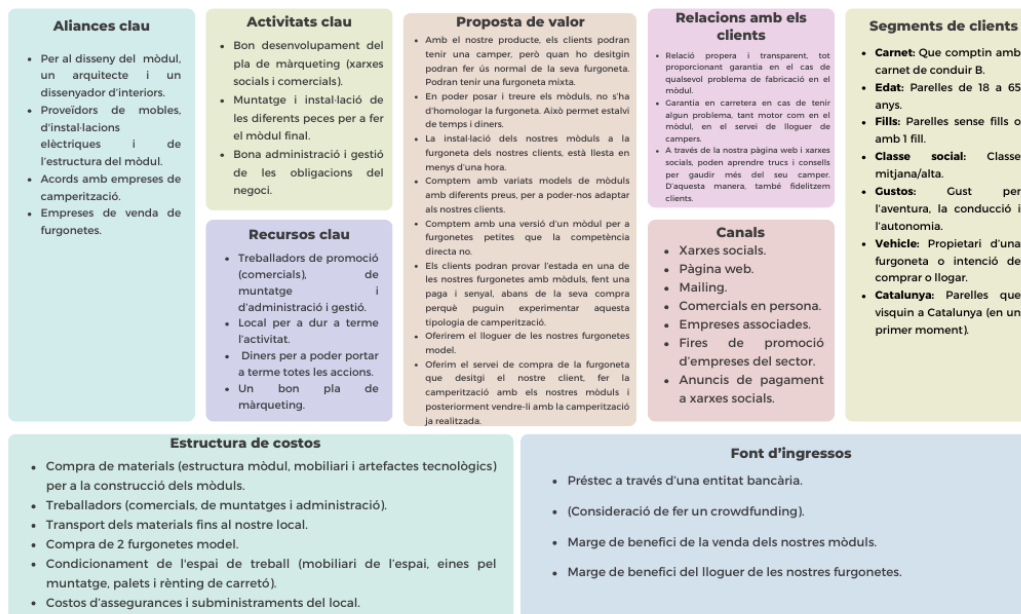
- **Escalabilitat de l'empresa:**

Nosaltres partim de la base de la nostra empresa des de 0, ja que aquesta neix des d'una idea i sense cap recurs anterior a part del local, tot el restant és des de zero, així que nosaltres la nostra escalabilitat que nosaltres prevenim en un primer any és la venda de 16 models, 4 de cada dels que tenim i 185 dies de reserva, i aquest sector que nosaltres estem des de la postpandèmia està en constant creixement gràcies a les xarxes socials i que la gent o veu com una cosa més barata per sortir un cap de setmana o de vacances inclòs, ja que és una cosa barata a llarg termini i que la gent té més relax que anar a visitar grans ciutats i no es pot apenés estar tranquil, perquè estàs tot el dia movent-te i gastés molt més i no acabes de relaxar-te que és per això que estan les vacances. Nosaltres l'empresa esperem poder arribar a ser unes de les més reconegudes en el sector de la camperització gràcies tant a la qualitat i el treball que oferim, com les promocions que nosaltres realitzem cada any, esperem que amb tot això nosaltres en sis anys podem estar entre les més grans del sector, ja que és un bon negoci que estem creant amb el valor de poder tenir un camper en menys d'una hora i tot el

món de la camperització, està en constant creixement i esperem poder ressaltar entre la multitud i tenir un reconeixement per part dels nostres clients, igual que créixer com empresa amb més treballadors tant en l'ambient de construcció dels mòduls, com en comercials o administració.

- Model de negoci:

CANVAS VanCraft



3. PLA DE MÀRQUETING:

Dins d'aquest apartat hi ha totes aquelles informacions detallades sobre la publicitat, l'anàlisi de l'entorn i la competència i les estratègies que implementem per a promocionar els nostres productes, principalment. Seguidament ho presentem:

3.1. Nom de l'empresa.

El nom que finalment hem escollit per a la nostra empresa de camperització mitjançant mòduls és VanMaker.

Els motius perquè hem escollit aquest nom, són els següents:

- La paraula “*Van*”, significa “furgoneta” en anglès i les empreses que l'implemenen en el seu nom, gairebé sempre, són empreses càmpers. Així que amb aquesta paraula, el client sap fàcilment que estem dins el món de la camperització.
- La paraula “*Maker*”, amb anglès significa “*fabricant*” o “*productor*”. És veritat que aquests significats no encaixen directament amb l'activitat del nostre negoci, ja que que no som fabricants de furgonetes, però ho hem enfocat per la part de ser fabricants de càmpers. És a dir, que en tenir una empresa de mòduls càmpers, considerem que d'alguna manera som productors de camperitzacions.
- Tant tant la paraula “*Van*” com la paraula “*Maker*” en el nom final, estan unificades formant una única paraula; “*VanMaker*”. Això és degut a que amb el mateix nom volem exposar el funcionament dels nostres mòduls que ofereixen una camperització ràpida i completa.

3.2. Logo de l'empresa.

El logotip de la nostra empresa VanMaker, és el següent:



Els motius de perquè el nostre logo és així els exposem a continuació:

- El símbol d'amunt del nom, representa la unificació dels nostres mòduls. Al mateix moment, també es representa facilitat, ja que només hi ha dues peces que s'han de connectar per tenir la càmpertització feta. Com a conseqüència de la facilitat, també es pot observar rapidesa en el muntatge dels mòduls.
- La tipografia del nom de l'empresa, estan pensades amb la forma dels mòduls. En ser mòduls rectangulars que encaixen entre uns i els altres, hem pensat amb aquest tipus de lletra que presenta línies rectes i que totes les lletres encaixen unes amb les altres, també comuniquem el funcionament dels nostres mòduls càmpers.
- Finalment, els colors dels logotip són el verd, el groc i taronja, per que representen els colors que es poden trobar a la natura, en especial la zona de muntanya. La gent que té una càmpers busca llocs preciosos amb postes de sol fantàstiques, i en aquests llocs els colors que més predominen són els que el nostre logo té. El verd està pensat per als arbres i el groc i el taronja, per les precioses postes de sol.

3.3. Estudi de mercat.

Dins d'aquest apartat hi ha detallat el macroentorn, el microentorn, l'estudi de la competència i l'avantatge competitiu i documents rellevants del màrqueting com pot ser el DAFO, el mapa de *stakeholders* i el CANVAS. Seguidament ho presentem:

3.3.1 MACROENTORN:

Per a poder fer l'anàlisi del macroentorn, hem de tenir en compte que la nostra activitat en un primer moment es desenvoluparà dins Catalunya i, per aquest motiu, basarem l'anàlisi dins d'aquesta comunitat autònoma.

- **Entorn econòmic:**
Per a saber la situació productiva de Catalunya en aquest moment, ens podem basar en el PIB. Seguidament presentem informació al respecte:

Producte interior brut. Oferta. Dades corregides d'estacionalitat Catalunya Valor en preus corrents (ME)											
	PIB	Valor afegit brut	Agricultura	Indústria	Construcció	Serveis	Comerç, transport i hostaleria	Act. immobiliàries, professionals i altres	Adm. pública, educació, sanitat i serveis socials	Impostos nets sobre productes	
T4/2023
T3/2023	74.208	68.420	506	13.470	3.127	51.318	17.313	23.436	10.568	5.788	
T2/2023	73.232	67.746	481	13.301	3.060	50.904	17.387	23.040	10.477	5.487	
T1/2023	71.753	66.525	441	13.202	3.009	49.874	17.101	22.527	10.245	5.228	
T4/2022	68.247	64.218	384	12.710	2.872	48.252	16.455	21.768	10.030	4.028	
T3/2022	68.652	63.228	404	12.715	2.832	47.276	16.009	21.269	9.998	5.424	
T2/2022	67.968	62.436	405	12.557	2.788	46.686	15.959	20.820	9.908	5.532	
T1/2022	65.843	60.339	429	12.204	2.736	44.970	15.007	20.210	9.753	5.504	
T4/2021	64.196	58.976	526	11.865	2.702	43.883	14.386	19.849	9.648	5.220	
T3/2021	61.907	56.725	483	11.271	2.647	42.324	13.460	19.440	9.425	5.182	
T2/2021	60.333	55.498	510	11.191	2.623	41.174	12.575	19.310	9.290	4.835	
T1/2021	58.403	53.905	522	11.080	2.595	39.708	11.706	18.809	9.193	4.497	
T4/2020	58.013	53.364	545	10.828	2.619	39.372	11.408	18.875	9.089	4.648	
T3/2020	57.729	53.261	560	10.530	2.692	39.479	11.544	18.935	9.000	4.469	
T2/2020	49.619	46.242	584	8.994	2.067	34.597	8.701	17.005	8.891	3.376	
T1/2020	59.698	54.899	578	10.788	2.691	40.842	12.476	19.488	8.878	4.799	

Dades de: <https://www.idescat.cat/indicadors/?id=conj&n=10231&col=1>

Com podem observar a la taula, gairebé en cada trimestre Catalunya augmenta el seu PIB, el que ens indica que hi ha un creixement en la capacitat productiva dins de l'autonomia. En la taula no es reflecteix, però l'últim trimestre de 2023, va tenir una variació positiva respecte a l'anterior trimestre del 0,7 %. Per altra banda, el 2023, va tancar amb un PIB anual del 2,8 %.

- Tipus d'interès:

De manera directa l'EURÍBOR no ens afecta, ja que el nostre local on prepararem i aparcarem les furgonetes ja és nostre, no hem de pagar res per ell més que l'impost sobre béns immobles.

De manera indirecta, considerem que l'EURÍBOR pot afectar en la decisió de comprar o llogar alguna de les nostres furgonetes càmpers. Avui dia aquest tipus d'interès cotitza en un 3,731% el que representa un gran impacte a moltes famílies amb hipoteques. Com a conseqüència, les famílies pateixen una gran disminució del nivell adquisitiu i el nostre negoci, en estar orientat a les vacances i no és considerat com un servei de primera necessitat, pot haver-hi famílies descartin l'opció de comprar o llogar una furgoneta càmpers ràpidament.

- Inflació:

IPC - IPC General 2024						
	Interanual		Acum. desde Enero		Variación mensual	
Marzo 2024	3,2%		1,2%		0,8%	
Febrero 2024	2,8%		0,4%		0,4%	
Enero 2024	3,4%		0,1%		0,1%	
Diciembre 2023	3,1%		3,1%		0%	
Noviembre 2023	3,2%		3,1%		-0,3%	
Octubre 2023	3,5%		3,4%		0,3%	
Septiembre 2023	3,5%		3,1%		0,2%	
Agosto 2023	2,6%		3,0%		0,5%	
Julio 2023	2,3%		2,4%		0,2%	
Junio 2023	1,9%		2,2%		0,6%	
Mayo 2023	3,2%		1,7%		0%	
Abril 2023	4,1%		1,7%		0,6%	
Marzo 2023	3,3%		1,1%		0,4%	

< IPC España IPC General 2023

Dades de: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/espana?sector=IPC+General&sc=IPC-IG>
(dades en l'àmbit estatal).

Per a analitzar la inflació hem agafat l'IPC general, ja que el nostre negoci és influenciat per molts sectors i ens veurem repercutits per molts d'ells.

Observant el gràfic, podem veure que l'IPC General al mes de març, ha incrementat un 3,2% respecte al març de l'any anterior. Aquesta dada ens indica que tant els clients com nosaltres com empresa comptem amb un menor nivell adquisitiu, ja que tot s'ha encarat.

D'aquesta informació podeu extreure que per a comprar i fer el procés de camperització en mòduls de les furgonetes necessitarem més diners i que els nostres clients també hauran de pagar més per a poder adquirir o llogar les furgonetes càmpers.

Això ens pot donar a entendre que podem tenir més dificultats en obtenir benefici, en haver d'ajustar el preu i que clients descartin l'opció de comprar o llogar a causa que tenen altres despeses de més importància vital a pagar que també s'han encarat (per exemple el menjar).

- Atur:

En vendre i llogar les nostres furgonetes, principalment, a persones de Catalunya, considerem analitzar la situació laboral d'aquesta autonomia. El quart trimestre de 2023 Catalunya presentava les següents dades:

- Persones actives: 4.082.900.

- Persones ocupades: 3.716.600 (56,42 %).
- Persones aturades: 366.300 (8,97 %).

En la taula que seguidament mostrem, podem veure que aquest trimestre va presentar un màxim en persones actives, un màxim en les persones ocupades a Catalunya i una xifra prou baixa en atur.

Per altra banda, si ens hi fixem gairebé en cada trimestre hi ha nous màxims de persones actives i ocupades, això ens indica un correcte desenvolupament laboral a la nostra comunitat.

En l'àmbit de l'atur, podem dir que és veritat que hi ha un increment respecte als dos trimestres anteriors, però no de molta diferència. Podem veure que l'atur normalment es mou en un interval i que fluctua dins dels seus valors.

	Activitat	Homes	Dones	De 16 a 24 anys	De 25 a 54 anys	De 55 anys i més	Ocupació	Homes	Dones	De 16 a 24 anys	De 25 a 54 anys	De 55 anys i més	Atur
T4/2023	4.082,9	2.116,8	1.966,1	378,9	2.907,5	796,5	3.716,6	1.942,1	1.774,5	284,9	2.700,8	731,0	366,3
T3/2023	4.061,8	2.106,9	1.954,9	378,7	2.874,3	808,9	3.716,4	1.936,5	1.779,9	300,6	2.672,9	742,9	345,4
T2/2023	3.990,8	2.072,4	1.918,4	346,1	2.859,9	784,9	3.654,0	1.895,8	1.758,2	279,8	2.652,7	721,5	336,8
T1/2023	3.928,5	2.031,4	1.897,0	327,2	2.832,3	769,0	3.521,3	1.827,3	1.694,0	255,0	2.568,2	698,1	407,2
T4/2022	3.906,2	2.024,1	1.882,1	320,1	2.843,5	742,5	3.519,0	1.827,7	1.691,2	257,2	2.582,5	679,3	387,2
T3/2022	3.925,1	2.053,1	1.872,0	377,7	2.823,8	723,5	3.559,9	1.877,8	1.682,1	280,7	2.602,1	677,1	365,2
T2/2022	3.881,5	2.019,5	1.862,1	353,1	2.819,5	709,0	3.521,0	1.849,7	1.671,3	263,3	2.604,7	653,0	360,5
T1/2022	3.851,5	1.991,6	1.859,9	311,1	2.839,7	700,6	3.457,3	1.799,1	1.658,2	232,3	2.590,2	634,7	394,2
T4/2021	3.893,6	2.006,1	1.887,5	302,1	2.888,2	703,3	3.498,1	1.828,3	1.669,9	219,7	2.629,9	648,6	395,4
T3/2021	3.906,1	2.035,1	1.871,0	314,1	2.882,3	709,7	3.479,4	1.830,0	1.649,4	246,9	2.591,0	641,6	426,7
T2/2021	3.895,7	2.030,8	1.864,8	320,7	2.874,4	700,6	3.417,1	1.807,6	1.609,5	213,2	2.565,9	638,0	478,5
T1/2021	3.873,6	2.003,0	1.870,6	300,3	2.880,2	693,1	3.373,9	1.771,7	1.602,2	200,0	2.543,8	630,1	499,7
T4/2020	3.878,5	2.021,1	1.857,4	304,7	2.892,7	681,1	3.340,6	1.761,3	1.579,3	188,5	2.528,4	623,7	537,9
T3/2020	3.830,5	2.011,3	1.819,2	311,8	2.841,0	677,7	3.323,9	1.765,4	1.558,5	206,3	2.506,3	611,4	506,6
T2/2020	3.700,4	1.948,2	1.752,2	270,8	2.775,7	653,9	3.227,5	1.701,5	1.526,0	174,5	2.461,2	591,8	472,9
T1/2020	3.862,8	2.019,5	1.843,3	294,5	2.886,1	682,2	3.451,2	1.818,8	1.632,4	211,1	2.616,4	623,6	411,6

Informació extreta de:

<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=conj&n=10218&t=202304&col=2>

- Renda mitjana neta de les llars per persona:

La renda mitjana neta de les llars per persona són els ingressos anuals mitjans que rep una persona que resideix a Catalunya.

Seguidament mostrem una taula de l'Idescat:

Renta media neta anual de los hogares. Por sexo Cataluña Por persona			
	Hombres	Mujeres	Total
2023	16.020	15.647	15.830
2022	14.884	14.508	14.692
2021	14.250	14.071	14.159
2020	14.460	13.891	14.170
2019	13.686	13.374	13.527
2018	13.792	12.902	13.338
2017	12.747	12.678	12.712
2016	12.998	12.335	12.660
2015	12.468	12.104	12.283
2014	12.271	12.141	12.205
2013	11.954	12.263	12.111

Veiem que any rere any, hi ha un augment en els ingressos anuals nets de les persones. Cal destacar la pujada d'aquest 2023, on hi ha hagut un increment respecte a 2022 de 1138 €, la pujada més gran que podem observar des de 2013.

Això ens fa saber que, de manera general, la majoria dels sous dels treballadors que resideixen a Catalunya ha augmentat.

- **Entorn polític i legal:**

- Legislació sobre monopolis:

Dins la legislació sobre monopolis haurem de tenir en compte la llei de defensa de la competència. Aquesta regula els mercats justos i no abusius. En aquesta mateixa llei és on es regulen tant les bones pràctiques de competència entre empreses i les accions per a prevenir la constitució de monopolis.

La llei es pot consultar al següent enllaç:

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>

- Política mediambiental:

Les polítiques mediambientals que ens afecten són les següents:

- Llei 26/2007, de 23 d'octubre, de Responsabilitat Mediambiental (Espanya).

Enllaç llei: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-18475>

Aquesta llei exigeix la implementació de pràctiques sostenibles en les activitats empresarials, per a prevenir danys al medi ambient. Es fa èmfasi l'ús de materials més sostenibles, la reducció d'emissions i de residus, de manera principal.

- Llei 20/2009, del 4 de desembre, de prevenció control ambiental de les activitats (Catalunya):

Enllaç llei: <https://portaljuridic.gencat.cat/ca/document-del-pjur/?documentId=503653>

Aquesta llei estableix els requisits per a la prevenció i control ambiental de les activitats industrials i comercials a Catalunya. Ens pot afectar en la manera que fem les camperitzacions en terme d'emissions i gestió de residus entre d'altres.

- Llei 16/2002, de 28 de juny, de Protecció contra la contaminació Acústica:

Enllaç llei:

<https://cido.diba.cat/legislacio/248625/llei-162002-de-28-de-juny-de-proteccio-contra-la-contaminacio-acustica-presidencia-de-la-generalitat>

Aquesta llei regula la contaminació acústica en les activitats empresarials. Ens pot afectar, per una banda, el soroll que podem realitzar dins la nostra nau on es fan les camperitzacions, i per altra, el soroll màxim que poden fer les nostres furgonetes tant en l'interior com l'exterior. Amb aquesta última afirmació ens referim que hem de controlar el soroll que hi ha dins de la furgoneta un cop s'ha fet la camperització i el soroll que fa aquesta des de l'exterior.

- Política fiscal:

- Llei 27/2017, de 27 de novembre, de l'Impost de Societats:

Enllaç llei: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-12328>

Aquesta llei obliga les empreses a pagar un percentatge sobre els beneficis obtinguts. Estem completament obligats a tributar per aquest impost.

- Reial decret legislatiu 2/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei Reguladora de les Hisendes locals (IAE, IBI i IVTM):

Enllaç llei: <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-4214>

Aquesta llei ens obliga a pagar l'Impost d'Activitats Econòmiques, l'Impost sobre Béns Immobles i l'impost sobre vehicles de tracció mecànica, en el nostre cas. Aquests dos impostos són municipals així que haurem de tenir en compte les següents ordenances de la Roca del Vallès:

- *Ordenança fiscal 1: Impost sobre Béns Immobles.*

Enllaç llei:

http://www.laroca.cat/media/repository/ordenances_fiscals/2024/Ordenanca_fiscal_numero_1_Impost_sobre_bens_immobles.pdf

- *Ordenança fiscal 2: impost sobre activitats econòmiques:*

Enllaç llei:

http://www.laroca.cat/media/repository/ordenances_fiscals/2020/01-of_02-iae.pdf

- Ordenança fiscal 3: Impost sobre vehicles de tracció mecànica.

http://www.laroca.cat/media/repository/ordenances_fiscals/2020/01-of_03-ivtm.pdf

Aquest impost l'hauréem de pagar dels vehicles matriculats que tinguem a la nostra empresa. En el moment que venguem una furgoneta càmping matriculada i passarem la propietat als compradors, els nous propietaris passaran a ser els responsables del pagament d'aquest impost.

- Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'impost sobre el valor afegit:

Enllaç llei: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1992-28740>

Tal com aquesta llei marca, haurem de suportar i posteriorment repercutir l'IVA en totes les nostres compres i vendes de l'empresa. De manera trimestral haurem de fer la liquidació i declaració mitjançant el model 303.

- Legislació laboral:

Dins de la legislació laboral haurem de tenir en compte les següents legislacions:

- Estatut dels Treballadors:

Enllaç llei: https://www.boe.es/boe_catalan/dias/2015/10/24/pdfs/BOE-A-2015-11430-C.pdf

Tal com les bases del projecte, almenys hem de contractar 2 persones treballadores. L'Estatut dels Treballadors marca les condicions base amb el que els nostres treballadors hauran de comptar.

- Conveni col·lectiu del sector del metall de la província de Barcelona:

Enllaç llei:

<https://bop.diba.cat/anunci/3381486/conveni-col·lectiu-de-treball-del-sector-del-comerc-del-metall-de-la-provincia-de-barcelona-per-als-anys-2022-2024-versio-en-catala-i-castella-generalitat-de-catalunya-departament-d-empresa-i-treball>

Per les característiques de la nostra activitat i en estar situats a la Roca del Vallès, el conveni col·lectiu del sector del metall de la província de Barcelona serà el que haurem d'agafar per a definir les condicions dels nostres treballadors. És el que la nostra competència directa, VanCubic, utilitza.

- Altres legislacions:

Fora de les legislacions comentades, hem de tenir en compte les següents legislacions:

- Reial decret legislatiu 6/2015, del 30 d'octubre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei sobre Tràfic, Circulació de Vehicles de Motor i Seguretat viària.

Aquesta legislació serà molt important tenir-la en compte, ja que les modificacions que realitzem a les furgonetes sempre hauran d'estar d'acord dins del marc legal d'aquesta llei. No podem fer cap modificació que representi una violació d'aquesta legislació a les furgonetes.

- **Entorn socioculturals:**

- Mobilitat social:

Podem analitzar-la de dues formes. Per una banda, podem considerar que a través de les xarxes socials podem arribar a gent de totes les classes socials. Gent que es pot permetre la compra o lloguer d'una furgoneta i gent que no pot.

Per altra banda, hem de saber que el nostre negoci, de manera general, és enfocat per a classe mitjana/alta per al cost que té la compra o el lloguer d'una furgoneta càmpers, i que serà necessari comptar amb cotxe o fer ús de diversos transports públics (tren, bus, taxi...) per arribar a la nostra seu a la Roca del Vallès per a veure les furgonetes disponibles i triar els mòduls en persona.

- Canvis de l'estil de vida:

En l'actualitat, la sostenibilitat, és un canvi d'estil de vida que cada dia més gent l'implementa. La revista digital Corresponsables, declara que durant l'any 2023 l'interès per la sostenibilitat va augmentar un 32 % a Espanya i que seguirà augmentant. L'article fa èmfasi que les generacions més preocupades són les Millennial i la Generació Z, ja que el seu futur està en joc. Per altra banda, posa en valor, que les variables de major impacte en la decisió de compra o no del consumidor és la sostenibilitat, la intel·ligència artificial i les compres en línia.

Això ens indica que, a part de la sostenibilitat, implementar una pàgina web comerç electrònic i la intel·ligència artificial i constituir una imatge corporativa envers aquestes, ens pot ajudar a incrementar la satisfacció del client i com a conseqüència les nostres vendes.

- Consumisme:

Les furgonetes càmpers són un producte car, de manera que no es percep un impulsu i excessiu de les persones en comprar més i més furgonetes, ja que de manera general la gent no s'ho pot permetre.

Així i tot, el sector de la furgoneta té força dins el món empresarial, ja que és un vehicle molt comú per a mobilitzar carregaments. Això juga a favor nostre, doncs el sistema de mòduls permet una doble utilitat de la furgoneta.

Per altra banda, cada vegada més persones opten per utilitzar una càmpers enlloc d'anar a un hotel o estança. Això és així, no sols per a una qüestió econòmica, sinó també per a una experiència de major llibertat i autonomia.

- **Entorn demogràfic:**

- Demografia:

Com el nostre servei, en un primer moment, està orientat a persones residents dins de Catalunya, ens és interessant tenir present la demografia de l'autonomia:

Població a 1 de novembre de 2023. Per sexe i províncies			
	Homes	Dones	Total
Barcelona	2.871.709	3.007.489	5.879.198
Girona	410.957	409.319	820.276
Lleida	230.490	220.051	450.541
Tarragona	427.540	428.229	855.769
Total	3.940.696	4.065.088	8.005.784

Podem veure amb facilitat que la província de Barcelona té més d'un 70 % de la població de Catalunya. Això ens indica, que la publicitat que fem dins aquesta província tindrà molt més abast que en qualsevol altre.

Per altra banda, també ens sembla interessant analitzar la demografia en l'àmbit estatal, ja que en un futur no descartem podem oferir els nostres serveis també fora de la nostra comunitat autònoma. Seguidament, presentem la taula de població (expressada en milers de persones):

Total Nacional	47.589,2
1. Andalusia	8.535,0
2. Aragó	1.302,5
3. Astúries	996,3
4. Illes Balears	1.246,6
5. Canàries	2.277,6

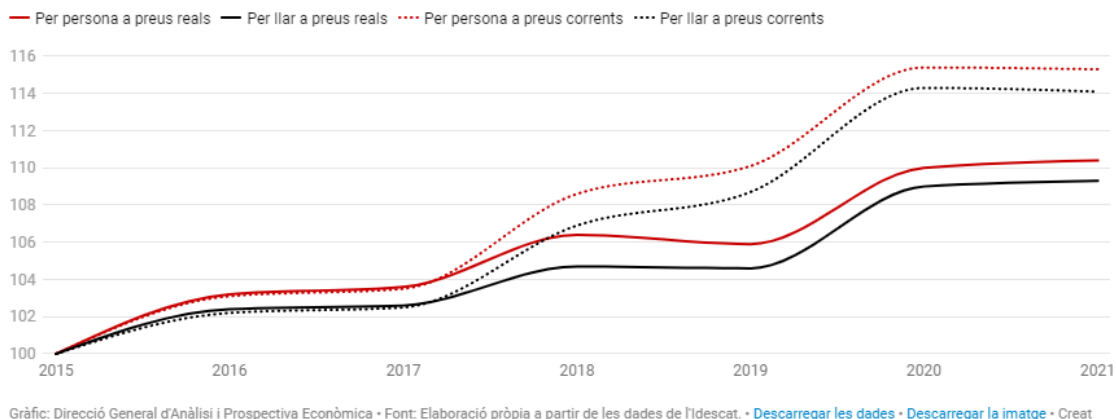
6. Cantàbria	581,5
7. Castella i Lleó	2.329,5
8. Castella-la Manxa	2.047,7
9. Catalunya	7.722,1
10. Comunitat Valenciana	5.158,6
11. Extremadura	1.036,4
12. Galícia	2.673,5
13. Comunitat de Madrid	6.842,4
14. Regió de Múrcia	1.540,0
15. Comunitat Foral de Navarra	658,5
16. País Basc	2.161,7
17. La Rioja	314,9
18. Ceuta	84,0
19. Melilla	80,6

(dades de l'INE: https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4925#_tabs-tabla)

Analitzant aquestes dades, podem veure Catalunya és la segona comunitat autònoma de més població d'Espanya. Això ens indica que a través de la publicitat podem arribar a un gran número de gent. La publicitat pot ser més eficient en aquesta comunitat autònoma (un anunci pot arribar a més gent) que en altres. A part d'això, preferim començar a donar el nostre servei dins Catalunya que en qualsevol altra comunitat autònoma pel coneixement i la facilitat que tenim d'aquesta, ja que és on residim.

- Renda mitjana neta anual:

El nivell de renda des de 2015, que venia baix, ha anat pujant notablement. Podem observar que més o menys cada 2 anys té una pujada contundent i posteriorment un període de manteniment. Ens indica un augment en els ingressos.



Dades de:

<https://economia.gencat.cat/ca/ambits-actuacio/economia-catalana/trets/demografia-capital-huma-benestar/distribucio-renda-pobresa/index.html>

- **Imatge corporativa:**

La nostra imatge corporativa és la de sostenibilitat, la proximitat d'aquest producte, ja que la gent és de la zona de Catalunya principalment, el compromís amb el client de tindre el seu mòdul el dia pactat i no defraudar i la qualitat del nostre mòdul, ja que és el que més ens importa perquè el client quedi satisfet i posicionar la marca el més a dalt possible.

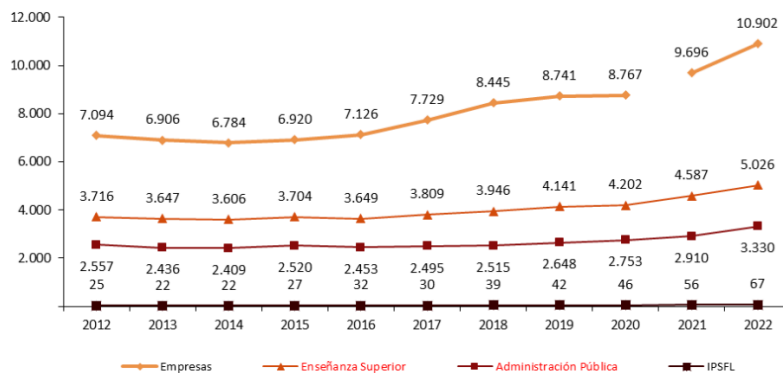
- **Tecnològics:**

- **Despesa pública en R+D:**

La despesa pública en recerca i desenvolupament va augmentar un 12% a 2022 i va arribar 19.325 milions d'euros, el que representa l'1,44 % del PIB. Per altra banda, la despesa en R+D per capita va accedir a 402 € per habitant.

Següentment presentem un gràfic on es pot veure l'evolució de la despesa en R+D interna a nivell nacional:

Evolución del gasto en I+D interna. Sectores de ejecución (*)
Millones de euros



(dades de l'Institut Nacional d'Estadística: https://www.ine.es/prensa/imasd_2022.pdf)

Com podem observar, cada any les empreses, les universitats, les administracions públiques i les entitats privades sense ànim de lucre, inverteixen més diners en recerca i desenvolupament.

Això ens indica que cada vegada més, hi ha més interès per part de les organitzacions per innovar i desenvolupar.

- **Enfocament del sector i desenvolupaments:**

<https://www.aboutamazon.es/noticias/aws/la-adopcion-de-la-inteligencia-artifici-al-preve-un-crecimiento-de-55-000-millones-de-euros-en-la-economia-espanola>

En aquest moment, el sector tecnològic està enfocat principalment en desenvolupament de la intel·ligència artificial i l'automatització dels processos.

L'estudi anomenat "Desbloquejant el potencial de la intel·ligència artificial en l'Europa en la Dècada Digital" realitzat per Strand Partners, va concloure que el 36 % de les empreses espanyoles han adoptat tecnologies d'intel·ligència artificial i que l'augment d'aquesta, en general, ha estat d'un 29 % respecte a 2022. Es prevé que el creixement de la intel·ligència artificial arribi a reportar un impacte econòmic total per a l'economia espanyola de 282.000 milions d'euros a 2030.

Juntament amb la intel·ligència artificial, trobem un augment en la automatització dels processos industrials. Cada vegada més, les empreses estan implementant robots per a realitzar tasques. Espanya ha incrementat 10 % respecte 2022 l'ús de robots automatitzats i és el 12 país del món que més incorpora aquesta tecnologia, segons la l'artice digital de l'Economista anomenat "La revolució robòtica apunta al cor de l'ocupació a Espanya".

Per altra banda, també hi ha una gran tendència en l'automatització domèstica. És a dir, cada vegada més tot s'adapta perquè haurem de fer menys esforços en les tasques del dia a dia.

Com a conclusió sobre aquest punt, podem dir que dins el desenvolupament dels mòduls podem trobar fàcilment empreses que ens realitzin l'estructura general de manera automatitzada mitjançant robots i que justament la nostra idea està pensada per a poder camperitzar de manera ràpida, senzilla i amb menys esforç. Podem dir que l'automatització dels processos afecta al nostre negoci.

- **Velocitat de transferència de tecnologia:**

L'evolució en determinats sectors és molt ràpida, però en el sector de la camperització no acaba de ser així.

La camperització és una pràctica que es porta desenvolupant des de fa molt de temps i que s'han anat millorant els materials i els vehicles on es duen a terme

aquestes reformes, però el concepte de camperització com a tal s'ha mantingut. Ha estat just ara, que amb la nostra competència VanCubic hem pogut veure una evolució en el sector de la camperització, ja que tenim un producte que junta qualitat, estalvi de temps, estalvi de diners i practicitat. La idea desenvolupada per part de la nostra competència, va corregir molts problemes que les camperitzacions habituals tenen.

- **Taxa d'obsolescència:**

Les campers contenen diferents materials i electrodomèstics amb diferents temporalitats d'obsolescència. En aquest moment, de manera general, ens trobem en un mercat on cada vegada els objectes electrònics duren menys a causa de l'obsolescència programada. D'aquesta manera, podem entendre que els artefactes electrònics que pugui contenir el mòdul, poden tenir una vida útil menys elevada que els altres materials que constitueixen la camperització (exemple: fusta, metall...). Encara més, sempre que no hi hagi cap esdeveniment que pugui afectar, abans s'haurà de canviar la furgoneta que transporta els mòduls, que els mateixos mòduls, a causa de la gran amortització que té el vehicle.

Seguir amb calma, logo correu, enquesta...

- **Entorn mediambiental:**

En aquest punt parla molt de la conscienciació del medi ambient i totes les normes corresponents a aquest punt, en aquest impliquen molt i ressalten en tot el següent com escassetat de primeres matèries, increment en els costos d'energia, increment en els nivells de contaminació i intervenció del govern a l'administració dels recursos naturals.

Tot això no ens afecta gaire, ja que nosaltres d'energia en el que gastarem serà en la llum per poder veure bé, i aquesta l'aconsegurem amb plaques solars que compta la nau en la qual estem establits, el servei d'aigua no en té gaire preocupat, pel fet que no consumim aigua potable, només del lavabo que tindrem, a l'hora de fer el muntatge, no contaminem res, perquè és simplement és muntatge tot el que fem, no utilitzem cap maquinària, per tant, la nostra producció i estança, la contaminació és mínima i no ens hem de preocupar gaire d'aquest punt de l'entorn, però si tenir el coneixement d'aquest per si algun moment fem alguna modificació, tenir consciència d'aquest.

3.3.2. MICROENTORN:

- Clients:

El nostre client objectiu són parelles 18 a 65 anys sense fills, de classe mitjà/alta, que siguin aventureres, que els agradi conduir i viatjar de manera autònoma.

Considerem que viatjar amb una furgoneta camper és principalment per a parelles sense la presència dels seus fills, ja que l'espai és reduït. Les parelles que vulguin gaudir de l'aventura, de la carretera, comptar amb independència i per anar allà on volen i gaudir de la família, necessitaran contractar una caravana. Nosaltres no oferim el servei de lloguer ni venda de caravanes.

Per altra banda, seguidament presentem els nostres clients potencials:

- Totes aquelles persones amb un nivell mitjà/alt de diners. Han de ser persones que a part de poder pagar les seves necessitats bàsiques, també puguin pagar la compra o el lloguer d'una furgoneta càmper.
- Totes aquelles persones que estiguin dins el territori de la comunitat autònoma de Catalunya, ja que en un primer moment només tindrem presència dins d'aquest territori.
- Totes aquelles persones que comptin amb interès per a l'excursió i la natura. De manera general, les persones que compren o lloguen una furgoneta càmper tenen ganes d'investigar la natura i fer excursions.
- Totes aquelles persones que vulguin viatjar de manera independent, sense dependre d'hotels, horaris, restaurants (les furgonetes tenen cuina)...

- Proveïdors:

Seguidament, citem tots els proveïdors que poden satisfer la nostra necessitat de subministrament per grups. Més endavant, realitzem la selecció i n'escollim 1 de cada grup:

Empreses de furgonetes:

- **Concessionari Movento Sarsa Volkswagen Granollers (concessionari físic) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals que tenen):**

Ubicació: Km. 17 carretera de la Roca Granollers, 08430.

Pàgina web: <https://www.movento.es/es/sarsa>

Marques: Volkswagen.

- **Concessionari Oficial Ford | Comercial Vila Vila (concessionari físic):**

Ubicació: Carrer d'Enric Prat de la Riba, 102, 08401 Granollers, Barcelona

Pàgina web: <https://www.comercialvilavila.com/vehiculos-comerciales/gama-ford/>

Marques: Ford.

- **Concessionari QUADIS Motorsol (concessionari físic) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals que tenen):**

Ubicació: Carrer de Lluís Companys, 57, 08401 Granollers.

Pàgina web: <https://www.quadismotorsol-volkswagencomerciales.es/centros/>

Marques: Volkswagen.

- **Citroën Granollers I Maas Exclusivas Pont (concessionari físic) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals que tenen):**

Ubicació: Crta. Nacional 152A Km 25.5, 08403 Granollers, Barcelona

Pàgina web: <https://maas.es/>

Marques: Citroën i Opel

- **Catalunyavan (botiga física) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Carrer Lleida 10 08500 Vic – Barcelona

Pàgina web: <https://catalunyavan.com/es/catalunya-van/>

Marques: Fiat, Volkswagen i MAN

Furgonetes de segona mà:

- **Concessionari Movento Sarsa Volkswagen Granollers (concessionari físic) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Km. 17 carretera de la Roca Granollers, 08430.

Pàgina web: <https://www.movento.es/es/sarsa>

Marques: Volkswagen.

- **Concessionari Autosi Granollers (botiga física) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Polígon Industrial Jordi Camp, Carretera Nacional 152a, Km 26, 5, 08401 Granollers, Barcelona, 08401 Granollers, Barcelona.

Pàgina web: <https://www.autosi.es/>

Marques: Volkswagen, Peugeot, CITRÖEN... (no tenen una marca en concret).

- **Concessionari Flexi Car Granollers (botiga física) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Carrer Pla del Ramassar, 3, 08520 Granollers, Barcelona.

Pàgina web: <https://www.flexicar.es/>

Marques: Peugeot, Opel... (no tenen una marca en concret).

- **SPOTICAR Maas Exclusivas Pont (botiga física)**

Ubicació: Ctra Nacional 152a, km. 25,5, 08403 Granollers, Barcelona

Pàgina web: <https://www.spoticar.es/comprar-coches-de-ocasion?page=4>

Marques: Peugeot, Citroën, Opel i Fiat

- **MAN TopUsed Center Barcelona | Camiones usados (botiga física) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Passeig Fluvial, 30, b, 08150 Parets del Vallès, Barcelona

Pàgina web: <https://www.man.eu/topused/es/es/pagina-de-inicio.html>

Marques: MAN

- **Catalunyavan (botiga física) i pàgina web (engloba tot l'estoc disponible de tots els locals):**

Ubicació: Carrer Lleida 10 08500 Vic – Barcelona

Pàgina web: <https://catalunyavan.com/es/catalunya-van/>

Marques: Fiat, Volkswagen i MAN

Proveïdors de mobles per als mòduls:

- **Bricodepot:**

<https://www.bricodepot.es/construccion-e-instalacion/madera>

Ubicació: Parets del vallès o Pàgina web

- **Leroymerlin**

<https://www.leroymerlin.es/productos/madera/>

Ubicació: Lliça d'amunt o Pàgina web

- **Biofusteria:**

<https://biofusteria.com/disenyo-y-fabricacion-de-muebles-ecologicos-de-madera>

Ubicació: 25638 Aransís, Lleida.

- **NaturVan:**

<https://naturvan.cat/>

Ubicació: C/ Del Centre d'Empreses 1-7 – 17178 – Les Preses (Garrotxa, Girona).

- **Cultura camper:**

<https://www.culturacamper.com/ca>

Ubicació: C/ Joaquín Montmany 26, Sant Feliu de Llobregat 08980 Barcelona, España

Proveïdors estructura del mòdul:

- **Grupo Escriche:**

<https://grupoescriche.com/>

Polígono Pignatelli, nave 1 50410 Cuarte de Huerva (Zaragoza).

- **Metalúrgica Constructiva:**

<https://metalurgicaconstructiva.com/>

Carrer de Sant Just Desvern, 1, 08970 Sant Joan Despí.

- **Talleres Lorfid:**

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

C/ de F. Pi i Margall, 1, 08850 Gavà, Barcelona.

Proveïdors d'accessoris per als mòduls:

- **Todo Campers:**

<https://todocampers.com/es/>

Calle Acueducto 44-46 Módulo 1 PI La Isla, 41703, Dos Hermanas.

- **Leroy Merlin:**

<https://www.leroymerlin.es/>

Parque Comercial Can Montcau, Carrer del Comerç, 3, 08186 Lliça d'Amunt, Barcelona.

- **Tu Tienda Camper:**

<https://tutiendacamper.com/>

C/ Bonastruc de Porta nº20 2º1ª Gerona 17001.

- Intermediaris i funcionament de la distribució i cadena de valor del sector

Els intermediaris que ens ajudaran a créixer com empresa seran les quatre empreses següents que han sortit com a proveïdors en la selecció d'aquest en la taula de proveïdors.

- CatalunyaVan
- Talleres Lorfid
- NaturVan
- TU TIENDA CAMPER

Ja que tots aquests ens ho subministraran tot per poder dur a terme totes les nostres activitats i vendes dels mòduls.

3.3.3. ESTUDIAR COMPETÈNCIA I AVANTATGE COMPETITIU:

- **3 principals competidors:**

Campercas <https://www.campercas.com/> Castellón de la Plana

Camperattitude: <https://camperattitude.com/> Granollers

Vancubic: <https://vancubic.com/>

La competència **directa** resident a Vigo, ja que és el mateix producte.

- **Avaluació realista de les fortaleeses i debilitats dels competidors.**

1. Campercas:

Fortaleeses:

- Tenen el mercat molt dominat, ja que fa bastant temps que estan en ell.
- Tenen un canal de YouTube on compten amb molts seguidors per arribar a més gent.
- Treballant amb moltes furgonetes i són molt polivalents.
- Tres tipus de negocis, construcció, modificació i homologació.

Debilitats:

- La gran popularitat dels campers actualment per viatjar fan que hi hagi una gran cua d'espera per sol·licitar la camperització de la teva furgoneta.

2. Camperattitud:

Fortaleeses:

- La gran expansió que ha fet per portar tan poc, ja que aquest sector s'ha popularitzat entre totes les edats per viatjar de forma barata i poder arribar a tot arreu del món.

·

Debilitats:

- Poc temps comparat amb les altres companyies, ja que les altres porten més de deu anys, mentre que aquesta té cinc anys des de la seva constitució.
- No té lloguer de campers.

3. Vancubic:

Fortaleeses:

- La gran experiència que tenen en el sector, ja que porten 2 anys i nosaltres hem començat fa poc en el sector, i tenen el mateix producte que nosaltres sent una fortaleesa per ells sobre nosaltres.
- L'expansió que té mundialment, ja que tenen 5 empreses fora d'Espanya que no és la seva marca, però els tenen expandits per aquestes empreses fora d'Espanya com a producte seu però no baix la seva marca.

Debilitats:

- Poca experiència
- No lloguen campers per als seus usuaris.

- **Com abordarà les seves fortaleces i en capitalitzà les seves debilitats.**

1. Campercas:

Fortaleces: Per abordar totes les seves fortaleces seria intentar espremer el màxim les xarxes socials i intentar expandir-se més en altres com tiktok o Instagram.

Debilitats: La debilitat que té, és la llarga espera que té per sol·licitar hora, per intentar capitalitzar aquesta debilitat, intentar o, contractar més personal o més hores de treball per abordar aquestes esperes tan llargues.

2. Vancubic:

- Fortaleces: En expandir-se bastant ràpid, perquè intentar engrandir aquesta expansió en xarxes socials amb vídeos però arribar a més gent i créixer com empresa.

- Debilitats: Per intentar capitalitzar aquests dos debilitats, per la poca experiència, seria intentar contractar a gent que tingui bastant experiència en fer aquests treballs per poder igualar el temps que les altres empreses.

3. Camperattitud:

Fortaleces: Per poder abordar més aquesta fortaleza, realitzar més ofertes perquè la gent, compres més a la seva pàgina web i vendre molt més per compensar les seves debilitats.

Debilitats: Per a les dues debilitats que tenen, seria muntar un negoci físic per poder realitzar aquests dos punts i que la gent pogués portar el seu camper i muntar algun producte seu, o la compra d'aquest camper.

- **Quants empleats té?**

Campercas **20 empleats**

Camperattitude **50-60 empleats**

Vancubic **8 empleats**

- **Quan de temps porta el negoci?**

Campercas **Desde 2011**

Camperattitude **Desde 2019**

Vancubic **Desde 2022**

- **Quina és la seva posició en el mercat?**

Campercas: Líder, ja que el gran mercat el té ell i una altra empresa anomenada Kangaroo Campers.

Camperattitude: Seguidora: Aquesta empresa intenta seguir la funció que fa l'empresa líder d'aquest mercat, ja que té les mateixes coses que la líder menys el lloguer dels campers.

Vancubic: Seguidora: Crea mòduls per la teva furgoneta, i ells t'instal·lant i et donen tot el necessari perquè a casa teva puguis treure'l i posar en menys d'una hora.

- **La competència compta amb una llista d'espera per al seu producte o servei?**

Campercas: Sí, ja que en ser l'empresa líder, té bastant llista d'espera per la popularització d'aquest camper.

Camperattitude: Aquesta empresa a l'haver començat fa poc té poca llista d'espera, encara que té uns dies dependent del servei, si és la compra d'una al mateix dia, ja estaria disponible, però la modificació d'una furgoneta a camper pot tardar entre 3-5 dies.

Vancubic: Si ja que tarden entre un mes i mig en crear aquest producte, així que si el sol·licitès tindrà quasi aquesta data d'espera o menys.

- **Perquè creiem que les persones canviaran els seus hàbits de compra actuals per convertir-se en els nostres clients?**

Nosaltres creiem que canviaran els seus hàbits per la proximitat que donem, ja que nosaltres oferim un producte únic que són mòduls amb una instal·lació que no es tarda més d'una hora, i sense la necessitat d'homologar, també no gaires empreses donen l'opció de poder llogar la furgoneta i al final poder quedar-se-la, pel fet que si li ha agradat doncs pot tenir l'opció de comprar-la amb el preu rebaixat del qual ja han pagat del lloguer d'aquesta.

- **Com reaccionaran els vostres competidors quan entrem al mercat?**

En començar, nosaltres creiem que no tindrà gran impacte sobre ells, però al pas del temps i amb la publicitat que donarem en les xarxes socials i la capacitat que tenim de poder expandir-se en elles, ja que hi ha moltes xarxes on es pot fer una bona publicitat i arribar a molta més gent, i allà potser es comencen a preocupar més per nosaltres.

- **Tindrà el nostre negoci algun efecte advers en altres empreses competidores?**

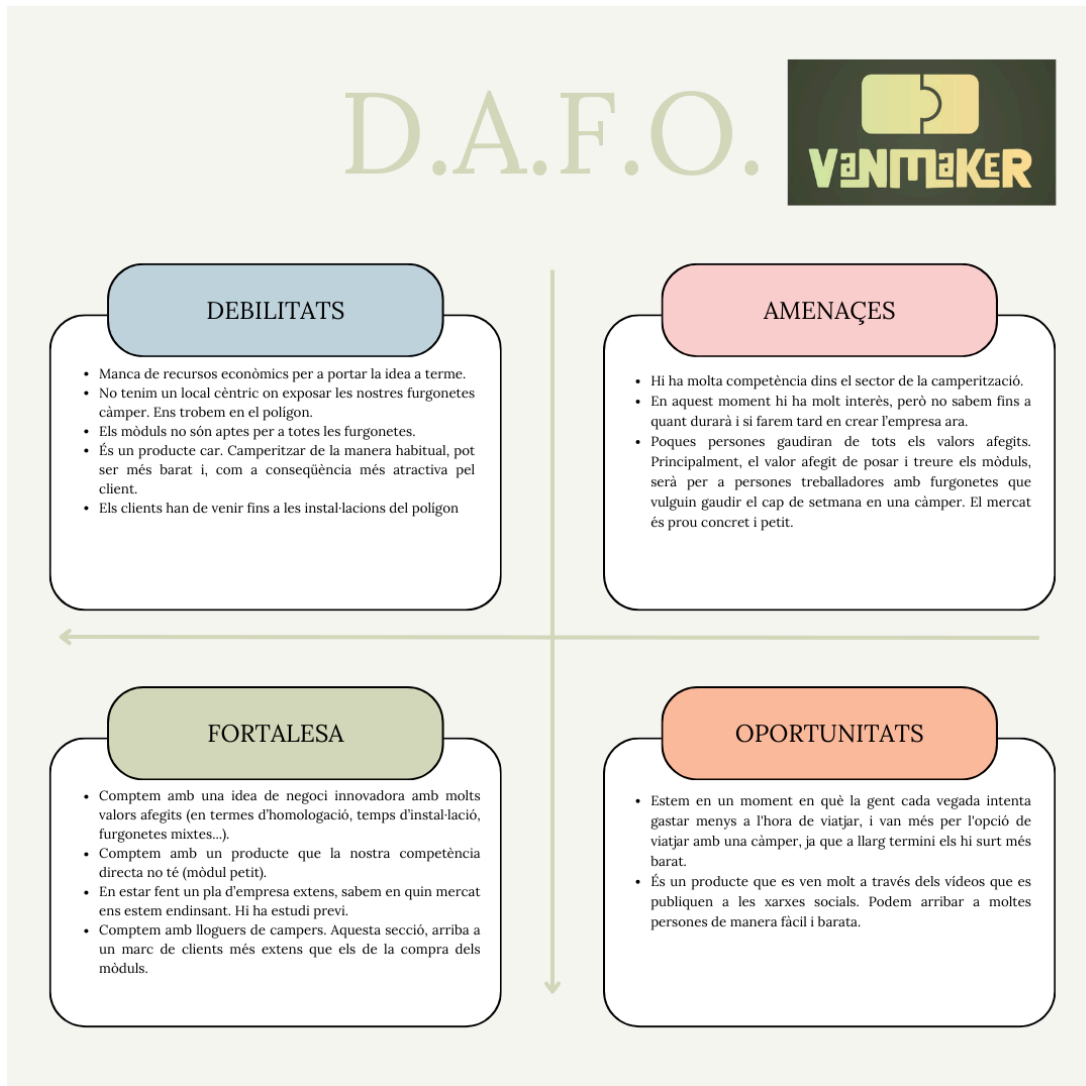
Si, ja que sempre que s'inicia un nou negoci en el mateix negoci, en tant quan les empreses competidores s'assabentin de la nostra existència, els hi crearem un efecte advers, perquè si aconseguim un bon impacte al mercat, crearem aquest efecte segurament, perquè tenim un bon coneixement de les xarxes socials i podem fer un bon ús d'elles.

- **Quin és el nostre avantatge competitiu?**

El nostre avantatge competitiu és el bon coneixement de les xarxes, i també el valor afegit de fer un lloguer d'un camper, i si aquesta l'hi ha agradat, la possibilitat de comprar-la traient el preu pagat del lloguer, igual que el nostre producte que és únic i amb un sol competidor, ja que no estar vist en cap lloc i és molt poc comú i una cosa molt pràctica.

3.4. DAFO.

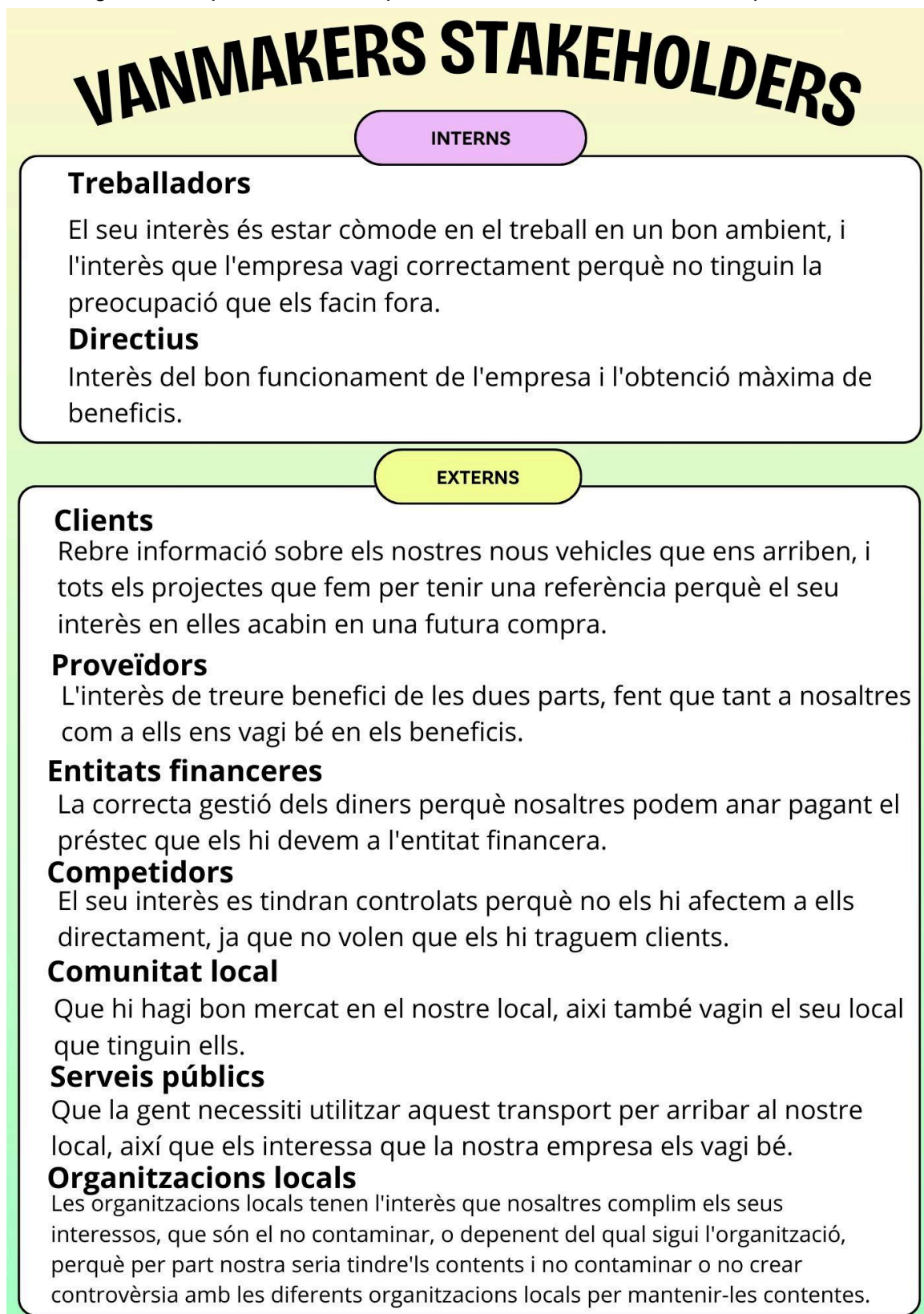
Seguidament presentem el DAFO de la nostre empresa on hem analitzat les debilitats, les amenaces, les fortaleeses i les oportunitats del nostre negoci VanMaker:



Per a veure el document del DAFO polsar [aquí](#).

3.5. Mapa Stakeholders.

Seguidament presentem el mapa de stakeholders de la nostra empresa VanMaker:



Per a veure el document del el mapa de stakeholders polsar [aquí](#).

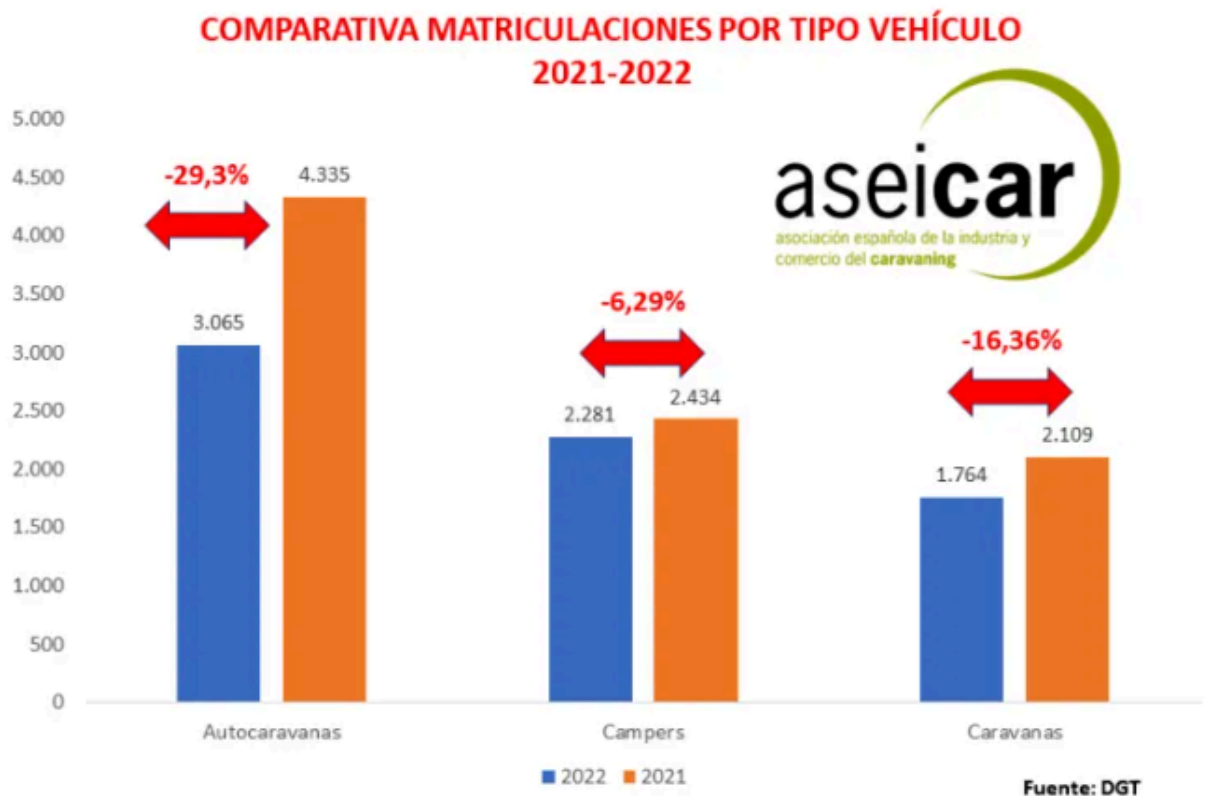
3.6. Quantificació del mercat potencial.

Explicació:

Quantes persones o empreses poden arribar a ser compradors o usuaris del producte o servei en qüestió.

Poden arribar a ser compradors del nostre producte tota la gent que l'hi agradi viatjar per arreu del món sense haver de pagar un hotel o altres coses i reduir les despeses que poden estalviar amb una camper.

Nosaltres ens obrirem al mercat català per primer moment en la nostra obertura, però si creixem de manera progressiva i ràpida, ens obriríem al mercat espanyol, però de moment en Catalunya



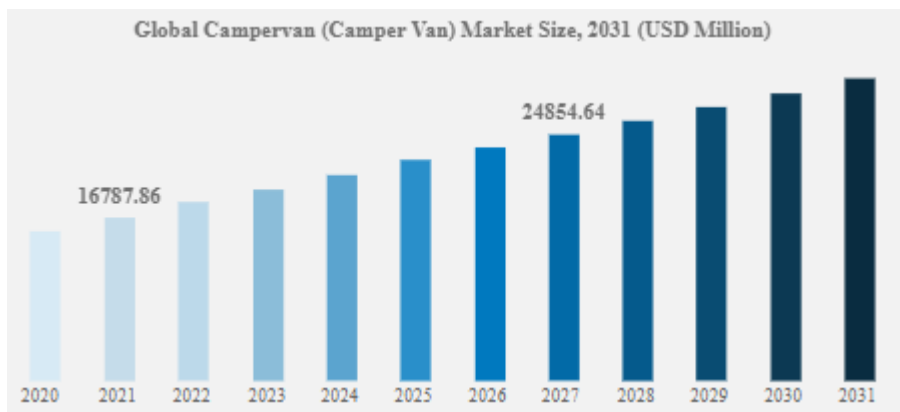
En aquest gràfic, podem veure els campers i la diferència que hi ha d'un any a l'altre que són de quasi 200 campers venuts, aquest descens és per la falta d'estoc en les empreses, afavorint el mercat de segona mà, això és bo, ja que ens diu que hi ha falta d'estoc i podem vendre a una gran quantitat a molta gent, podent arribar fins a un màxim de 2200 persones més o menys, perquè en la gràfica la mitja és aquesta i seria la quantificació del mercat potencial.

3.7. Quantificació quota de mercat.

Explicació:

"La quota de mercat és el percentatge de vendes totals generades per una empresa concreta en una indústria."

Bàsicament, si estàs operant en un mercat de mil milions de dòlars i els teus beneficis anuals són de 100.000.000 de \$, la teva quota de mercat és del 10%.



En aquesta gràfica podem veure ara el preu de mercat que tenim actualment pels campers, que opera en milions d'USD, i aquest està en constant creixement, ja que sempre hi ha més demanda d'aquest tipus de producte i com podem veure en aquest s'espera que el mercat encara creixi tant en el mercat de campers com d'autocaravanes o caravanes.

3.8. Enquesta i anàlisis.

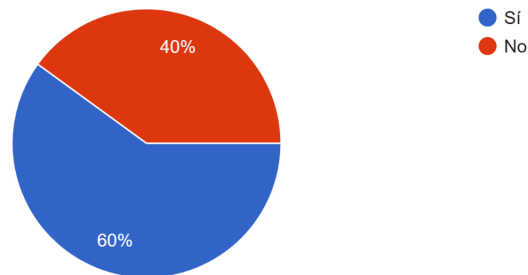
Per poder realitzar aquest punt, hem fet un formulari, on hem rebut més de 50 respostes del públic objectiu i tenim molta varietat de resposta on podem treure unes conclusions bastant variades. En l'enquesta hi ha un total de 10 preguntes, anirem una per realitzant l'anàlisi de les respostes. L'enquesta es pot consultar en el següent enllaç de Google Forms: <https://forms.gle/dvtsg8SJnFSr1vzn6>

Seguidament, presentem l'anàlisi:

1. Has viatjat algun cop amb una furgoneta càmper?

Has viatjat algun cop amb una furgoneta càmper? / ¿Has viajado alguna vez con una furgoneta càmper?

50 respostes

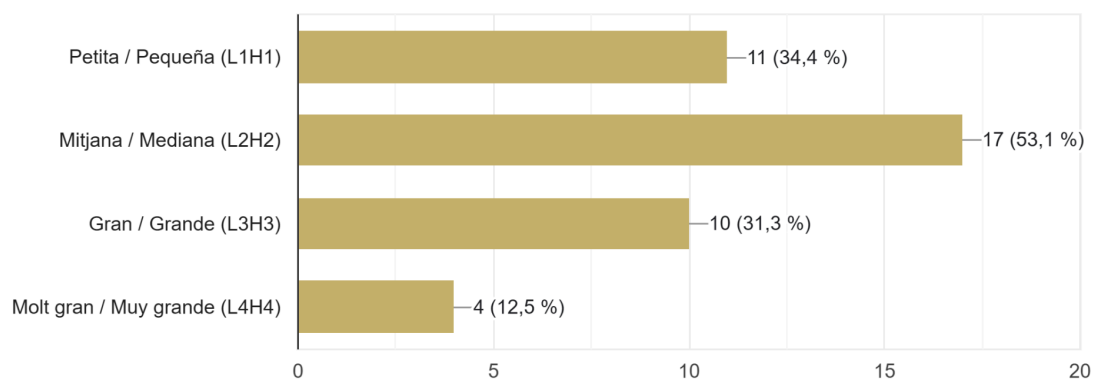


Anàlisis: Amb aquesta pregunta podem saber si la persona que contesta l'enquesta esta familiaritzada amb el mon concret de la camperització. Podem veure que hi ha un 60 % que sí i un 40 % que no, però que hauran viatjat amb altres maneres semblants com pot ser amb autocaravana.

2. Si has anat algun cop amb furgoneta càmper, de quina dimensió era?

Si has anat algun cop amb furgoneta càmper, de quina dimensió era? / Si has ido alguna vez con furgoneta càmper, ¿de qué dimensión era?

32 respostes



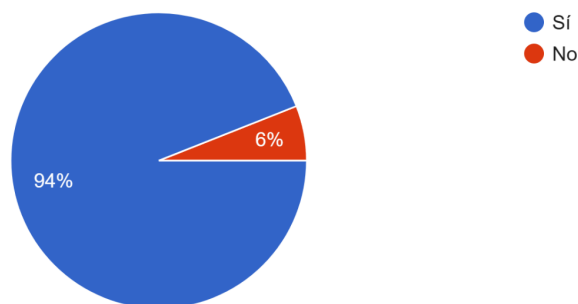
Anàlisi: Aquesta pregunta era opcional i l'havien de contestar els que en la pregunta anterior havien dit que sí havien viatjat amb furgoneta càmpers. Els resultats que aquesta pregunta exposa sobre la mesura de la càmpers amb la que han viatjat són: en primer lloc la dimensió L2H2, en segon la dimensió L1H1, en tercer L3H3 i en quart la dimensió L4H4.

Amb aquestes dades podem saber que el més comú és fer ús d'una furgoneta amb mesures L2H2 o L1H1 per a càmpers.

Els nostres mòduls estan pensats per a furgonetes L2H2 o superiors, però també comptem amb un mòdul més petit específic per a furgonetes L1H1, de manera que podem respondre amb els nostres productes a la necessitat del mercat.

3. Penses que seria útil poder tenir aquests mòduls que et permeten tenir una furgoneta càmpers i una furgoneta de càrrega al mateix temps?

Penses que seria útil poder tenir aquests mòduls que et permeten tenir una furgoneta càmpers i una furgoneta de càrrega al mateix temps? / ¿Piensas...cámper y una furgoneta de carga al mismo tiempo?
50 respostes

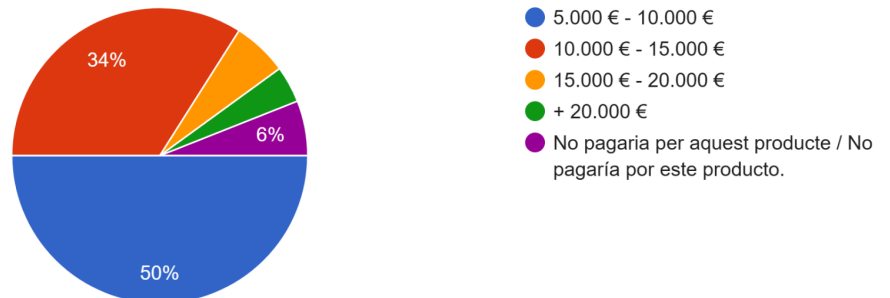


Anàlisi: Com podem observar en els resultats d'aquesta pregunta el percentatge de gent interessada és molt més elevat que el de la gent no interessada. Un 94 % és un percentatge molt elevat, que ens indica que hi ha interès en el llançament al mercat dels nostres mòduls.

4. Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul camper bàsic?

Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul camper bàsic? / ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la compra de un módulo cámper básico?

50 respostes



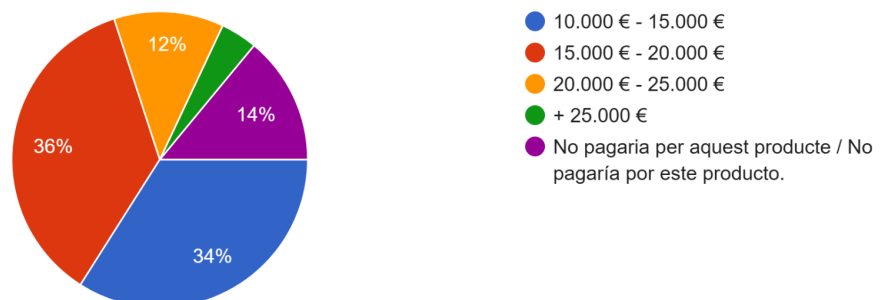
Anàlisi: El resultat més votat ha estat l'interval de 5.000 - 10.000 € i seguidament ha estat el de 10.000 - 15.000 €. El preu per un mòdul bàsic ha estat finalment 15.990 €, ja que és preu que necessitem per a obtenir el marge de benefici que volem. En aquest cas, no l'hem pogut posar exactament a la petició del client objectiu, però considerem que si haguessin detallat més amb tot el que et ve en un mòdul bàsic en la descripció del formulari, els resultats haguessin canviat cap a millor.

Així i tot ens trobem a les portes del segon interval més votat. Si en començar el negoci, veiem que el producte no és acceptat pel seu preu, analitzarem com podem abaixar el preu final per a poder arribar a tota aquesta gent.

5. Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul camper prèmium?

Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul camper prèmium? / ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la compra de un módulo cámper premium?

50 respostes

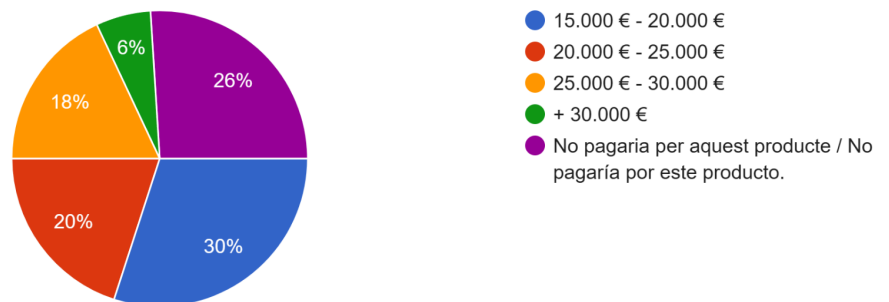


Anàlisi: El resultat més votat ha estat l'interval de 15.000 € - 20.000 €, el que és positiu, ja que el preu de venda final ha estat de 19.990 €. Així i tot, el percentatge del segon més votat només es diferencia per un 2 % i és l'interval de 10.000 - 15.000 €. Ens trobem amb una situació semblant a l'anterior pregunta i actuarem de la mateixa manera. Per a poder obtenir el benefici que desitgem hem de vendre el producte a aquest preu, però observarem el mercat per que si veiem que no hi ha acceptació, veurem com podem abaixar els costos del producte per a poder oferir un preu més baix.

6. Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul càmper luxe?

Quant estaries disposat a pagar per la compra d'un mòdul camper luxe? / ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la compra de un módulo cámper lujo?

50 respostes



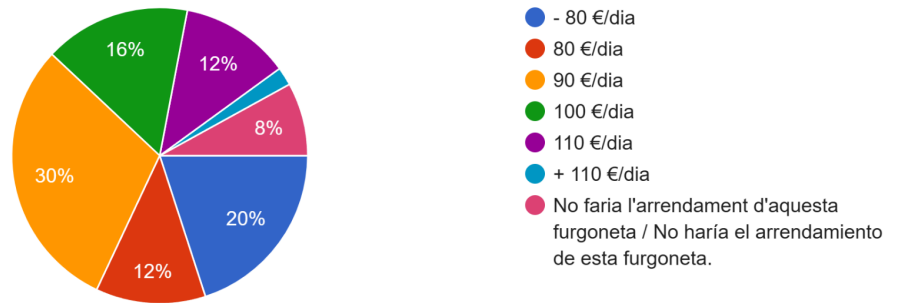
Anàlisi: El resultat més votat en aquesta pregunta ha estat l'interval de 15.000 € - 20.000 € per un 30 % i el segon més votat ha estat la resposta de no pagaria per aquest producte. L'interval guanyador en aquesta pregunta està prou lluny del preu 22.990 € que finalment té el mòdul i hi ja un percentatge bastant elevat de gent que no compraria aquesta gamma.

Farem com en els anteriors, treurem tots els productes al mercat i veurem com aquest reacciona i com van les vendes. En un temps decidirem si hem de fer accions respecte els preus.

7. Quan estaries disposat a pagar per l'arrendament d'una furgoneta completa amb mòduls prèmium?

Quan estaries disposat a pagar per l'arrendament d'una furgoneta completa amb mòduls prèmium?
/ ¿Cuándo estarías dispuesto a pagar por el arre...o de una furgoneta completa con módulos premium?

50 respostes



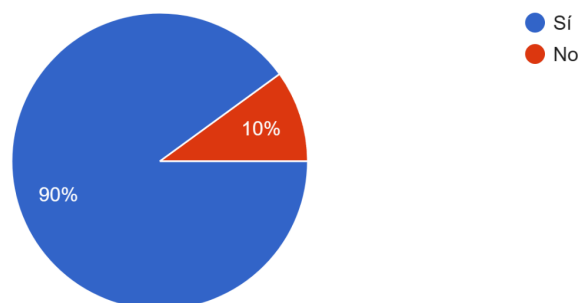
Anàlisis: El resultat més votat és el de 90 €/dia. El segon resultat és de - 80 €/dia, un preu que no podem donar i que està bastant per sota de la mitjana en el mercat. Els tercer resultat ha estat 100 €/dia i el quart 110 €/dia. Amb aquestes dades hem fet la nostra escala de preus segons la temporada. En temporada baixa el preu és de 90 €/ dia, en temporada mitjana és de 100 €/dia i en temporada alta de 110 €/dia.

Pensem que son uns preus acceptables i raonables de cara el client, malgrat la segona resposta més votada hagi estat - 80 €/dia.

8. Aquests mòduls no s'han d'homologar. es poden posar i treure i es poden instal·lar de manera ràpida. Creus que són suficients valors afegits per fer-te plantejar la compra d'aquests?

Aquests mòduls no s'han d'homologar, es poden posar i treure i es poden instal·lar de manera ràpida. Creus que són suficients valors afegits per...ñadidos para hacerte plantear la compra de estos?

50 respostes

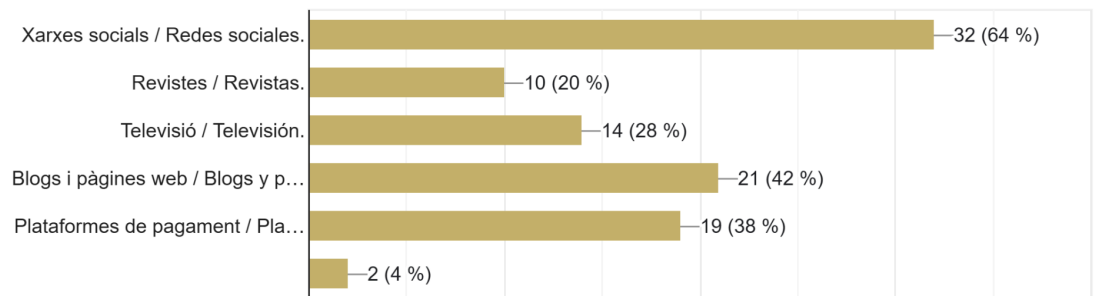


Anàlisi: La resposta que predomina més en aquesta pregunta és sí. És un percentatge molt elevat que ens reafirma que hi ha una gran quantitat de persones que formen part del públic objectiu que es plantejarien la camperització mitjançant mòduls. Si es fa un bon plantejament de màrqueting, aquestes persones poden no només plantejar-se la compra, sino acabant adquirint el producte.

9. Dels següents, quins són els mitjans d'informació que més utilitzes?

Dels següents, quins són els mitjans d'informació que més utilitzes? / De los siguientes, ¿cuáles son los medios de información que más utilizas?

50 respostes

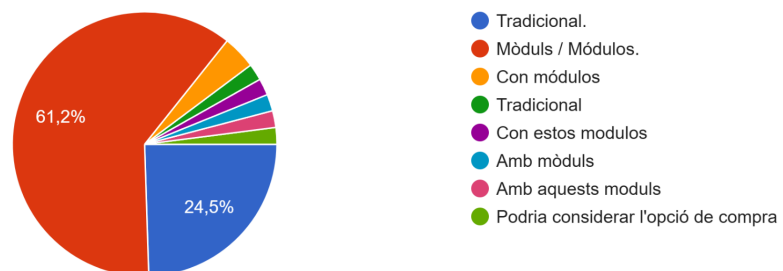


Anàlisi: Amb aquesta pregunta podem saber com podem arribar al nostre client objectiu. Els mitjans d'informació més usats són les xarxes socials, els blogs i pàgines web i les plataformes de pagament. Amb aquesta informació podem saber a on desenvolupar la nostra campanya de màrqueting per arribar al major nombre de clients objectius, que posteriorment es transforma amb un nombre major en vendes.

10. Un cop sabent tota la informació, si ara haguessis de camperitzar una furgoneta, ho faries de la manera tradicional o amb aquests mòduls?

Un cop sabent tota la informació, si ara haguessis de camperitzar una furgoneta, ho faries de la manera tradicional o amb aquests mòduls? / Una v...as de la manera tradicional o con estos módulos?

49 respostes



Anàlisi: Aquesta pregunta va ser modificada de ser oberta en un primer moment a ser de selecció. És per aquest motiu que el gràfic presenta tants colors. Podríem dir que aproximadament hi ha un 70 % de les persones que han contestat el formulari que, sabent l'existència dels mòduls, preferirien camperitzar la seva furgoneta mitjançant aquests, en comptes de la manera tradicional. És un percentatge molt elevat i ens dóna a entendre que la gent està disposada a acceptar aquest canvi en la manera de camperitzar. Aquestes respostes ens donen més seguretat en que la nostra proposta tindrà una bona rebuda.

3.9. CANVAS.

El CANVAS és nostre model de negoci de manera resumida i clara. En ell punt 2.4, dins l'apartat de model de negoci, ja el mostrem. De totes maneres, seguidament presentem l'enllaç on es pot consultar en gran i de manera més còmode:

[CANVAS VanMaker.](#)

Per altra banda, seguidament exposem l'enllaç per a accedir a la presentació que vam realitzar sobre el model de negoci de VanMaker.

[Presentació CANVAS VanMaker.](#)

3.10. Pronòstic de vendes.

3.10.1. Quants productes vendrà? Els objectius han de ser realistes:

Per a saber les vendes aproximades que podem tenir en l'obertura del negoci, ens hem basat en dades de la nostra competència. Si analitzem l'informe que presenta la revista empresarial *Empresite*, marca que VanCubic va tenir uns ingressos aproximats de 300.000 € l'any 2023, tot començant el seu negoci a finals de l'any 2022. És a dir, que en poc temps va aconseguir obtenir aquesta suma d'ingressos.

En un primer moment, el nostre plantejament és la compra i el muntatge de 2 unitats de cada model de mòdul que tenim. Si comptem els ingressos que podem obtenir en vendre totes aquestes unitats obtindrem la suma de 125.120 €, però considerem que durant el primer any podem organitzar-ho per a poder fer un altre muntatge i venda del mateix nombre de mòduls. És a dir, considerem que tenint en compte el temps de fabricació de les parts dels mòduls, el temps de muntatge i el temps de venda podem duplicar aquests primers ingressos. Això ens donaria uns ingressos de 250.240 €, el que s'aproxima prou a la facturació que va tenir la nostra competència directa.

Per la part del lloguer de les dues furgonetes que tenim, un article de la revista empresarial L'Economista comenta que les reserves d'autocaravanes i càmpers ha augmentat un 90 % a Espanya a 2023. Això ens indica que la gent està interessada en l'arrendament d'aquestes i que podem considerar que gran part del temps les tindrem llogades.

Amb els càlculs que hem realitzat, estimem que obtindrem uns ingressos per part del lloguer de furgonetes de 18.650 €/any.

Tenint en compte els ingressos de la venda de mòduls i del lloguer de furgonetes, tindrem aproximadament uns ingressos anuals de **268.890 €**.

Seguidament, presentem l'enllaç, on es pot consultar la informació exposada de manera més clara:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ysbNPQtYK6uhi9p52zFP8VU2rKx4chNjZS9H2daFNTA/edit?usp=sharing>

3.10.2. Realització d'una taula per a mostrar objectiu en els 12 primers mesos d'operació:



Per a veure el document del objectiu en els 12 primers mesos d'operació pulsar [aquí](#).

En aquesta taula, tenim un pronòstic de venda en total amb tots els mesos de 16 vendes anuals, superant l'objectiu que ens havíem proposat, tenint les vendes que ens habíem proposat, així que tenim una bona previsió d'aquestes vendes, que sí que falles doncs encara estaríem assolint aquest objectiu. En lloguers, tenim una

previsió de 185 dies llogades les nostres campers , que en aquest cas no teníem cap previsió, però és un bon número que quasi és igual que les vendes que hem pronosticat en aquesta taula.

3.10.3. Analizar factor estacional i el temps requerit per passar d'un nou negoci a una operació completa.

En el nostre negoci, el factor estacional ens afecta entre els mesos de gener i març, i setembre i novembre, ja que notem una baixada de compres, perquè no solen ser mesos, on la gent s'agafa vacances per passar una estança algun dia, perquè la gent sol agafar vacances en els mesos de desembre, o abril fins a setembre. Així que nosaltres esperem una pujada de compres, que són 1 o dos més de les que regularment tenim, entre els mesos d'abril fins a agost, i de mitja del mes de novembre fins a mitja del mes de gener.

En el temps requerit de passar d'un negoci nou a establir-nos en el mercat, nosaltres creiem que trigarem un any i mig segons el previst, ja que amb les promocions que anem fent i que la gent vaig compartint el nostre post dels nostres mòduls, això farà que tinguem més reconeixement i puguem estar a l'altura de la competència en aquest mercat.

3.11. Estratègia de màrqueting.

Seguidament presentem l'estratègia de màrqueting de VanMaker:

3.11.1. Estratègia de producte:

- **Diferenciació del teu producte respecte als de la competència.**

La diferenciació del nostre producte és que farem distintes mides per diferents tipus de furgonetes, així és com ens distingirem de l'única competència que tenim actualment, igual que també poden llogar una furgoneta que té implementat un dels nostres mòduls per poder viure l'experiència i pensar si comprar-la o no.

- **Línia/es i profunditat de la gamma que vols comercialitzar.**

Nosaltres comercialitzem tres tipus de gammes; element, premium i luxe, ja que depenent del tipus de pressupost que tinguis, nosaltres et crearem un mòdul o altre per la instal·lació d'ell al seu camper, perquè si té un pressupost baix, doncs tindrà la gamma element, i si té un bon pressupost, podem fer tant la premium com la de luxe.

Element: En la element, nosaltres oferirem els serveis més bàsics que són un llit, aigua, cuina portàtil amb tot el necessari per poder cuinar, netejar, etc. , una nevera que inclou bastant espai per mantenir les coses fresques, lavabo químic i també un dipòsit de 50 L d'aigua neta i 50 L d'aigua bruta i per acabar una dutxa exterior per poder dutxar-se correctament, en aquesta el que busquem és que el client tingui tot el que necessita per poder estar amb unes bones condicions amb el nostre servei bàsic.

Premium: En el premium s'implementarà tot el que ocuparà en el servei de la element, però el que té de canvi, és que en aquest s'implementarà de més per tindre la diferència és que la novetat que tindrà és tot el següent: comptarem amb sofà llit, taula flotant, moble alt, armari, maletes, i de configuracions que teníem anteriorment, però que hem millorat per aquesta és que la dutxa comptarà en què podrà ser tan externa com interna, per si en l'exterior no està en la millor climatologia, doncs poder fer-ho dins, la nevera serà de compressor, també s'incrementarà el tanc d'aigua a 80 L aigua neta, i 66 L d'aigües grises.

Luxe: En la de luxe ocuparà millores que en la de la premium, que aquestes seran totes les següents: La nevera es millorarà amb els litres amb un total de 60 L, quan abans en tenia 48.

Novetats que tindrà aquest mòdul, son Panell solar portàtil 110 W, estor separador d'ambients, armari, prestatges, sofà entapissat i per acabar una taula de disseny.

Minicamper: En el mini camper, nosaltres tenim un model totalment original, ja que aquests és un dels valors afegits que nosaltres implementem en la nostra empresa, aquest contarà de calaixos per guardar utensilis tant de cuina, amb un fornillo i tot el que necessita per cuinar, dutxa exterior per poder dutxar-se correctament, el llit amb les mides exactes que estarà ubicat a sobre dels calaixos i per acabar una nevera petita amb una bateria extra que portarà el mòdul.

- **Respecte la marca, justificar els criteris per a dissenyar l'anagrama, l'envàs i l'etiqueta en funció de les característiques del producte/servei.**

Nosaltres a l'hora de dissenyar aquest logo, ens hem inspirat en la naturalesa, ja que els colors estan ambientats en la naturalesa, i el símbol que està implementat, és un logo d'un puzzle representant el nostre producte, que aquest son dos mòduls implementaries, que són els que van instal·lats en la furgoneta, ajuntant tot això fan el nostre logo que el que volem representar és l'ecologia i el nostre producte.

- **Indica la fase del cicle de vida en què es troba les implicacions que això comporta en aspectes d'inversió publicitària, de competidors, finançament, beneficis...**

El producte nostre està en la fase de creixement perquè ja es trobava en el mercat, i això involucra el fet d'haver d'invertir molt a promocionar aquest producte perquè arribi el més a dalt possible i posicionar-lo en el mercat el més a dalt. Així que destinarem una gran part a promocionar aquest producte per tot arreu per continuar creixent aquest producte en el mercat.

3.11.2. Preu:

- **Definir les estratègies de preu establides. Quina tècnica de fixació de preus utilitzarà? Explica per què?**

Els preus es fixaran depenent les despeses que tinguem per poder construir el mòdul, ja que hem de cobrir les despeses que tenim per obtenir beneficis, i el marge de benefici que es tindrà és un 10% sobre el preu que nosaltres tinguem despeses.

- **Quins són els preus? Incloure una llista de preus**

Els preus de venda que hem considerat per als nostres mòduls càmpers, els hem basat amb els de la nostra competència. Per altra banda, en tots hem utilitzat l'estratègia de màrqueting de preus psicològics. Aquells que fan sensació al client que estan pagant menys del que realment estan fent (exemples: 9,99 €, 199 €...)

Seguidament presentem els preus dels nostres diferents mòduls:

- **Mòdul element = 15.990 € (IVA inclòs).**

Hem considerat aquest preu per aquest mòdul, perquè és el mateix que el de la nostra competència, per aquesta gamma de mòduls, i no volem abaixar-lo, ja que llavors tindrem un marge de benefici petit.

El benefici que tenim en cada venda d'aquest producte amb aquest preu és el següent:

Preu de venda sense IVA = $15.990 / 1,21 = 13.214,88 \text{ €}$

Cost del mòdul sense IVA = $14.154,61 / 1,21 = 11.698,02 \text{ €}$

Benefici per mòdul Element = $13.214,88 - 11.698,02 = \underline{1.516,86 \text{ €}}$

- **Mòdul prèmium = 19.990 € (IVA inclòs).**

Hem considerat aquest preu per aquest mòdul perquè la competència el ven per 1.000 € més i pensem que amb el preu que proporcionem, ja obtenim un benefici alt. D'aquesta manera, podem guanyar una mica a la nostra

competència oferint un producte de la mateixa gamma, facilitant que client potencial acabin triant VanMaker.

El benefici que tenim en cada venda d'aquest producte amb aquest preu és el següent:

Preu de venda sense IVA = $19.990 / 1,21 = 16.520,66 \text{ €}$

Cost del mòdul sense IVA = $16.339,15 / 1,21 = 13.503,43 \text{ €}$

Benefici per mòdul Prèmium = $16.520,66 - 13.503,43 = \underline{3.017,23 \text{ €}}$

- Mòdul Luxe = **22.990 €** (IVA inclòs).

De la mateixa manera que l'anterior mòdul, hem considerat aquest preu perquè la competència el ven per 1.000 € més. És un aspecte diferenciador, que ens pot fer guanyar clients. Malgrat el preu més baix, seguim tenint un benefici elevat.

El benefici que tenim en cada venda d'aquest producte amb aquest preu és el següent:

Preu de venda sense IVA = $22.990 / 1,21 = 19.000 \text{ €}$

Cost del mòdul sense IVA = $20.169,81 / 1,21 = 16.669,26 \text{ €}$

Benefici per mòdul Luxe = $19.000 - 16.669,26 = \underline{2.330,74 \text{ €}}$

- Minicàmp = **3.590 €** (IVA inclòs).

Hem decidit aquest preu, ja que és un producte nou per la nostra empresa i en el sector dels mòduls camperitzats. No ens hem inspirat en cap preu, sinó que l'hem escollit nosaltres.

El benefici que tenim en cada venda d'aquest producte amb aquest preu és el següent:

Preu de venda sense IVA = $3.590 / 1,21 = 2.966,94 \text{ €}$

Cost del mòdul sense IVA = $2.695,60 / 1,21 = 2.227,77 \text{ €}$

Benefici per Minicàmp = $2.966,94 - 2.227,77 = \underline{739,17 \text{ €}}$

- **Com afectarà un canvi de preus als teus ingressos segons l'elasticitat preu?**

Si nosaltres haguéssim de canviar els preus a disminuir, hauríem de reduir despeses perquè els nostres ingressos no baixessin tant, ja que nosaltres volem una bona qualitat per als nostres mòduls tant els que nosaltres fabriquem, pel fet que depenent el qual els bàsics són preus fixos de despeses, així que si haguéssim de fer una variació, creiem que només tindríem problemes en el preu fix, ja que hauríem de treure despeses o disminuir aquestes.

3.11.3. Distribució:

- **Com es distribuirà el producte/servei? Justificant el tipus d'establiment comercial**

El nostre producte el distribuïrem en un local que també l'utilitzarem per poder construir el nostre producte que són mòduls per campers, també oferim el poder nosaltres anar a recollir la camper per instal·lar el mòdul i els rails, o una grua anar a buscar aquesta i cobrar aquest servei de transport.

També oferim una web, catàleg o tríptic perquè el client pugui fer-se una idea del que oferim en la nostra empresa i tingui una idea més clara quan arribi al nostre negoci, això s'entregaria en possibles fires o els nostres comercials entregaria aquest catàleg o tríptic.

- **Descriviu les instal·lacions necessàries per vendre i distribuir el vostre producte / servei (Per exemple, vostè el vendrà vostè mateix o utilitzarà agents o distribuïdors).**

Les nostres instal·lacions necessitarem estanteries per emmagatzemar aquests mòduls per a després muntar-los en les furgonetes una vegada vingui a la nostra empresa per muntar aquest mòdul en ells, també un lloc per guardar els rails que es necessitaran muntar en la camper. També necessitarem espai per poder construir aquests mòduls, ja que es necessitarà espai per poder construir-los, també eines per la instal·lació d'aquests i muntar els mobles.

- **Justifica si utilitzaras intermediaris i si es farà una distribució diferenciada amb diferents canals segons el tipus de clients/consumidors potencials?**

Nosaltres no utilitzarem cap intermediari, ja que som minoristes i venem ja el producte final al client i no necessitarem cap canal més per poder vendre el nostre producte final, encara que no descartem que més endavant hi hagi la possibilitat de vendre aquest producte a empreses del mateix sector, que allà possiblement canviï la forma i si tindríem intermediaris, però actualment no comptarem amb cap.

- **Si és rellevant, discuteix qualsevol marge que s'hagi de donar als representants de vendes, detallistes, distribuïdors o majoristes i identifiqui les regalies o comissions que haurà de pagar.**

Com que no tenim cap intermediari, no haurem de discutir cap marge de benefici.

3.11.4. Publicitat i estratègia promocional:

- **Campanya de comunicació i promoció, definint aspectes com tipus de publicitat, mitjans i suports i, finalment, fer els càlculs per tal de mesurar els resultats (preu per impacte), per tal que la informació del producte arribi als nostres clients potencials.**

Seguidament presentem les diferents preguntes que detallen la nostra campanya de promoció:

- **Utilitzaràs campanyes de màrqueting directe, si és apropiat?**

Si s'utilitzarà aquest tipus de màrqueting directe, ja que nosaltres entregarem tant catàlegs, com tríptics i realitzarem ofertes i promocions durant tot l'any per tal d'incrementar les vendes durant el nostre primer any, per poder tenir més clientela i que la gent sàpiga més de nosaltres amb aquestes vendes o entregues de tríptics o catàlegs.

- **Quina literatura promocional estarà desenvolupant, per exemple fulletons, etc.**

Com hem comentat al punt anterior, nosaltres entregarem en fires o llocs de venda de campers o furgonetes, tant catàlegs o tríptics variant la zona on ens trobem, ja que si o fem per el carrer o en un lloc similar, estarem entregant un tríptic, i en el cas d'un catàleg, aquest l'entregarem al client que estigui interessat o dubtós, ja que en aquest catàleg podrà observar els preus ja directament, mentre que el tríptic no te aquest, ja que el tríptic s'entrega a public general, i el catàleg a el públic objectiu o interessat.

- **Quines altres eines de promoció utilitzareu?**

Utilitzarem també mètodes més moderns, com la publicitat en les xarxes socials amb vídeos promocionals tant a TikTok com a Instagram, que amb un baix pressupost, podem fer una bona publicitat i arribar a molta gent, i l'altres que utilitzarem és en la ràdio, que encara la gent utilitza bastant, ja que hi ha molts oients i això o faríem en les ràdios de Catalunya.

- **Preparar un calendari per a 12 mesos de totes les activitats de promoció; Recordeu incloure el cost en el flux de caixa.**

El nostre calendari mostrara tots aquestes dates senyalades o setmanes senyalades amb promocions amb la compra d'algun mòdul del nostre catàleg amb els gastos que implicarà aquest.

- Entre el 26 d'octubre al 3 de novembre, per la compra d'un mòdul, aquest vindrà amb suplementes de Halloween, aquests vindran muntats o desmuntats pel que prefereix el client.
El preu d'aquesta promoció ens costarà **600** euros per la compra de decoració de Halloween.
- El dia 24 de novembre, podràs comptar un 15% de descompte en la compra d'un mòdul premium o luxe, això només estarà disponible aquest dia.
El que suposa aquesta promoció és la reducció del benefici en un 15% en el mòdul premium i en el de luxe, ja que han sigut els que hem venut aquests dies que aquests sumen un total de **6434 €**.
- Entre els dies 20 i 27 de desembre, realitzarem la promoció que si compres algun dels nostres mòduls, aquests vindran amb un arbre de Nadal ecològic totalment gratuït dins del preu.
El preu que suposa la compra de 5 arbres de Nadal ecològics ascendeix a un total de **440** euros
- En la setmana de carnaval, si compres algun mòdul del nostre catàleg disfressat, farem un descompte del 5% en la seva compra.
El valor d'aquesta promoció ascendeix a **1179 €**, ja que esperem la venda d'un mòdul minicamper i premium.
- En la setmana santa, si llogues una camper durant 7 dies tindras un descompte del 10% en el valor total.
Aquesta promoció baixarà el benefici uns 110 euros
- En juny per l'arribada de l'estiu, entre els dies 23 i 30, podràs comptar amb un descompte del 5% per la compra de qualsevol mòdul.
Això ens suposarà una baixada dels beneficis de 1559 €, ja que venem dos mòduls element.
- En tot l'agost, per la compra d'un mòdul rebràs per al mateix preu de venda merchandising oficial de la nostra marca.
Aquesta roba ens suposarà una despesa de **200** euros en realitzar aquesta roba.
- En el mes de setembre, entre els dies 7 i 16, per al lloguer d'una de les nostres furgonetes amb els nostres mòduls, obtindràs llibretes i bolis per al començament dels cursos, ideal per als teus fills.
Aquest cost suma al valor de 150 euros per fer les llibretes i bolis per als clients alhora de la compra.

- **Cal justificar la proposta tenint com a referència els objectius de l'empresa respecte a volum de vendes, imatge, posicionament...**

Nosaltres creiem que amb les promocions d'estacionament, com les de Halloween, Nadal o carnaval, volem incrementar la imatge de l'empresa com divertida o amb un bon feedback d'empresa amb els clients.

Per les promocions amb descompte, el que busquem és incrementar el volum de vendes, que nosaltres creiem que amb això s'incrementarà com ho assenyalen al pla de previsió de vendes i així augmentar aquestes.

I per les de merchandising el que volem és posicionar la nostra marca i crear la curiositat d'on surt aquesta marca a la gent que vegi la nostra marca en gorres o les llibretes.

- **Elaborar els elements de promoció:**

Els elements de promoció que hem considerat elaborar han estat: un tríptic, el catàleg de productes i els vídeos promocionals. Hem decidit elaborar el tríptic perquè en el moment d'assistir a fires o comptar amb clients potencials, els hi donarem aquest document on podran trobar tota la informació relativa a la nostra empresa. Hem decidit dur a terme el catàleg de productes, perquè és un document bàsic on hi ha reflectida tota la informació al detall del que la nostra empresa ofereix. Finalment, vam decidir fer uns vídeos promocionals a les xarxes socials per intentar aconseguir més respostes al formulari anteriorment mostrat, tot creant una història amb un personatge que actualment està de moda. Aquest video es troba penjat de manera pública a Instagram, Tik Tok i YouTube.

Seguidament presentem els diferents enllaços per a accedir aquests:

- [Tríptic VanMaker.](#)
- [Catàleg VanMaker.](#)
- [Video promocional Instagram.](#)
- [Video promocional Tik Tok.](#)
- [Video promocional YouTube.](#)

- **Web:**

La pàgina web l'hem desenvolupada a través de la plataforma WIX. Dins d'aquesta hem considerat l'apartat d'inici, l'apartat de la nostra història, l'apartat de mòduls on es dona informació i s'explica al detall quin és el nostre producte, l'apartat de preus, l'apartat de fotografies dels mòduls per dins, l'apartat de preguntes freqüents l'apartat de lloga una CàmpersMaker.

En tota la pàgina web hem mantingut els valors corporatius que vam acordar en la realització del logotip. Seguidament presentem l'enllaç per a poder accedir a ella:

[Pàgina web VanMaker.](#)

L'enllaç de la pàgina web comença per "*campinglamenorqueta*", perquè aquest era el nom del anterior treball que vaig realitzar i vam presentar al concurs d'implusfp. No volem canviar el nom, perquè encara s'estan revisant els treballs i si els jutges del concurs volen entrar a la pàgina web i cambio aquesta part inicial de la URL no podran accedir-hi. És per aquest motiu que no ho hem canviat.

4. PLA DE PRODUCCIÓ:

Dins d'aquest apartat ens trobem detallades les activitats que realitzem a l'empresa,

- **Necessaris per fabricar el producte (Descripció de totes les activitats que es duen a terme a l'empresa).**

Passos per fabricar el producte que nosaltres comercialitzem

- Per començar, necessitem comprar, o si el client ens porta la seva furgoneta per la qual posteriorment de tenir-la, començar a camperitzar-la amb totes les coses que necessitem instal·lar per posar el nostre mòdul, ja que tenim 3 tipus però amb diferents mides per algun camper, i necessitarem instal·lar raïls per poder inserir el mòdul que es podrà posar i treure en menys d'una hora.
- Per la camperització, necessitarem mobles a mida per cada mòdul, igual que algun mobiliari en pàgines que ja vinguin fabricades per només la instal·lació d'ella en el mòdul, ja que algunes peces són universals per totes les furgonetes i camperitzar-les més fàcilment, com els llits o llocs per guardar les coses amb espais reduïts, ja que treballarem en mòduls.
- Per poder realitzar les instal·lacions pertinents, necessitarem eines per poder fer una correcta instal·lació del mobiliari, les eines són serres, una bona caixa d'eines tant com de ferreter o fuster, ja que la majoria de les coses seran així, pel fet que és tallar fustes a mida, collar algun caragol entre fusta i fusta per fer porta o instal·lar al terra del cotxe algun mobiliari.
- A l'hora d'acabar el treball en la camper, seria en un lloc deixar tot el que s'ha tret de la furgoneta, sigui sal·lents, siguin altres peces de la furgoneta pel propietari o si ell no vol, poder vendre o utilitzar-les en altres projectes si fos convenient, ja que necessitarem muntar els raïls en elles per poder instal·lar el mòdul.

4.1. Recursos materials.

- **Maquinària, mobiliari, ordinadors, etc..., i la tecnologia que s'aplicarà.**

En aquest punt parlarem del que necessitarem en les nostres instal·lacions per com empresa poder exercir la nostra activitat, en la part de l'oficina, necessitarem dos ordinadors per poder operar tot el que necessitarem per l'administració de l'empresa, també 1 impressora per poder imprimir tot el que necessitem igual que una connexió a wifi per cable per poder disposar amb internet en ella, un telèfon fix perquè els nostres clients puguin trucar si hi ha algun dubte en el seu camper o per al servei atenció al client o postvenda, i ja per acabar tot el mobiliari d'oficina per posar els ordinadors, tindre un escriptori, bolis per escriure a algun full si ens deixen el seu número de telèfon, etc.

En l'àmbit del magatzem, necessitarem estanteries per col·locar les nostres existències per utilitzar posteriorment en les nostres moduls, ja que seran de quita i pon per no haver d'homologar aquestes i que el client hagi de pagar menys, ja que no haurà de pagar per al projecte a l'hora d'homologar.

En el taller per poder instal·lar i crear aquests mòduls, necessitarem eines de fuster i de mecànic per poder desmuntar o col·locar qualsevol cosa que necessitem en la part del camper, també una bona il·luminació en tot el magatzem, ja que és algun vital per poder veure tot correctament, igual que un toro per poder posar el mòdul a l'altura de la camper, ja que aquests mòduls es muntaren a sobre d'un palet per poder elevar-lo i posar-lo dins la camper.

La revolució tecnològica a les campers va acompanyat de la sostenibilitat i la cura del medi ambient. La sostenibilitat no és una opció, sinó una necessitat perquè puguem viure en un planeta molt millor. El consum elèctric de la furgoneta camper o autocaravana és tan elevat que t'exigeix que carreguis contínuament la teva bateria o que en portis alguna de recanvi perquè no et trobis al mig del no-res sense poder continuar amb la teva ruta.

- **Costos dels productes:**

Element:

- Llit plegable de 120 cm d'amplada i 175/190 cm: **236,00 €**
- Zona cuina (Mobles + marmol d'imitació i armaris + aigüera inoxidable + aixeta) mesures: Amplada 1,4 m: **415,45 €**

- Utensilis de cuina (Fogó, plats i bols, encenedors recarregables, cartutxos de gas i coberts): **(282,70 + 24,99 + 6,15 + 7,41 + 7,89) = 329,14 €**
- Una nevera: **259,90 €**
- Lavabo químic: **82,30 €**
- Dipòsit de 50 L d'aigua neta i 50 L d'aigua bruta: $66,85 \times 2 = 133,7 €$
- Dutxa exterior 12V: **50,65 €**
- Imitació parquet: $13,25€ \text{ m}^2 = 5,3\text{m}^2 \text{ el mòdul } 5,3 \times 13,25 = 70,23 €$
- Armaris per la roba i per altres utilitats: **325,99 €**
- Mòduls d'acer inoxidable mida: 1,30 m d'amplada i de llarg 1,40 m cada mòdul, amb tots dos fan 1,30 m d'amplada i 2,80 m de llarg (inclosos portes i vidres): **9.999 €**

Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.

- Rails mida 2,80 de llarg amb ferratges: **162,25 €**
 - Mà d'obra (instal·lació de tot + tot el sistema de l'aigua amb l'aixeta): **1.420 €**
- Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.
- Instal·lació elèctrica i il·luminació (bateria EcoFlow 256 Wh + sistema elèctric) = **620 €**
 - Aïllament tèrmic $6 \text{ m}^2 = 25 \times 2 = 50 €$
- TOTAL: 14.154,61 €**

Premium:

- Llit plegable + sofà llit de 20 cm d'amplada i 175/190 cm: **572 €**
- Zona cuina (Mobles + marmol d'imitació i armaris + aigüera inoxidable + aixeta) mesures: Amplada 1,4 m: **415,45 €**
- Utensilis de cuina (Fogo, plats i bols, encenedors recarregables, cartutxos de gas i coberts): **(282,70 + 24,99 + 6,15 + 7,41 + 7,89) = 329,14 €**
- Una nevera de compressor 48 L: **289 €**
- Lavabo químic: **82,30 €**
- Dipòsit d'aigua a 80 L aigua neta, i 66 L d'aigües grises.: $110,65 + 95,89 = 206,54 €$
- Dutxa exterior i interior (Moble per poder fer que sigui interior): **99,99 €**

- Parquet d'imitació: $13,25\text{€ m}^2 = 5,3\text{m}^2$ el mòdul $5,3*13,25 = 70,23\text{€}$
- Armariis per la roba, sofà, taula flotant, moble alt, armari i maletes: **642,25 €**
- Mòduls d'acer inoxidable mida: 1,30 m d'amplada i de llarg 1,40 m cada mòdul, amb tots dos fan 1,30 m d'amplada i 2,80 m de llarg (inclosos portes i vidres): **9.999 €**

Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.

- Raïls mida 2,80 de llarg amb ferratges: **162,25 €**
- Mà d'obra (instal·lació de tot + tot el sistema de l'aigua amb l'aixeta): **2060 €**
Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.
- Instal·lació elèctrica i il·luminació (bateria EcoFlow 1024 Wh + sistema elèctric) = **1.361 €**
- Aïllament tèrmic $6\text{ m}^2 = 25 \times 2 = 50\text{€}$

TOTAL: 16.339,15 €

Luxe:

- Llit plegable + sofà llit de 120 cm d'amplada i 175/190 cm: **572 €**
- Zona cuina (Mobles + marmol d'imitació i armariis + aigüera inoxidable + aixeta) mesures: Amplada 1,4 m: **415,45 €**
- Utensilis de cuina (Fogo, plats i vols, encenedors recarregables, cartutxos de gas i coberts): **(282,70 + 24,99 + 6,15 + 7,41 + 7,89) = 329,14 €**
- Una nevera de compressor 60 L: **320 €**
- Lavabo químic: **82,30 €**
- Dipòsit d'aigua a 80 L aigua neta, i 66 L d'aigües grises.: $110,65+95,89 = 206,54\text{€}$
- Dutxa exterior i interior (Moble per poder fer que sigui interior): **99,99 €**
- Parquet d'imitació: $13,25\text{€ m}^2 = 5,3\text{m}^2$ el mòdul $5,3*13,25 = 70,23\text{€}$
- Armariis per la roba, taula flotant, moble alt, armari, prestatges, sofà entapissat i per acabar una taula de disseny: **2460 €**
- Panell solar portàtil 110 W: **179,00 €**
- Estor separador d'ambients: **262,91 €**

- Mòduls d'acer inoxidable mida: 1,30 m d'amplada i de llarg 1,40 m cada mòdul, amb tots dos fan 1,30 m d'amplada i 2,80 m de llarg (inclosos portes i vidres): **9.999 €**

Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.

- Raïls mida 2,80 de llarg amb ferratges: **162,25 €**
- Mà d'obra (instal·lació de tot + tot el sistema de l'aigua amb l'aixeta + instal·lació de panel solar): **3600 €**

Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda de la nostra competència. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP de VanCubic. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.

- Instal·lació elèctrica i il·luminació (bateria EcoFlow 1024 Wh + sistema elèctric) = **1.361 €**
- Aïllament tèrmic 6 m² = **25 x 2 = 50 €**

TOTAL: 20.169,81 €

Minicamper:

- Calaixos per guardar utensilis tant de cuina: **159,99 €**
- Un fogó, plats i vols, encenedors recarregables, cartutxos de gas i coberts): **(282,70 + 24,99 + 6,15 + 7,41 + 7,89) = 329,14 €**
- Dutxa exterior 12 V: **50,65 €**
- Dipòsit de 50 L d'aigua neta i 50 L d'aigua bruta: **66,85*2= 133,7 €**
- Llit dimensions 118 x 180/190 cm): **220 €**
- Una nevera: **259,90 €**
- Bateria i petita instal·lació elèctrica = **159,99 €**
- Mòdul amb mides: **549,99 €**
- Raïls mida 2,80 de llarg amb ferratges: **162,25 €**
- Mobles exteriors (2 Cadires i 1 taula desmuntable) **169,99 €**
- Mà d'obra = **500 €**

Per a calcular aquest import, vam tenir en compte el preu de venda d'empreses que realitzant aquest tipus de mòduls. Vam sumar totes les altres despeses en materials i vam fer la diferència amb el PVP. Amb el resultat restant, vam fer un càlcul aproximat de quant ens podria costar.

TOTAL: 2.695,6 €

En el següent enllaç es poden veure les referències dels preus: [Enllaços preus.](#)

- **Classificació de costos fixos i variables:**

Costos fixos = (137,47 + 83,97 + 3.701,08 + 4.251,48) x 12 / 4 = 24.522 €

Els costos fixos estan multiplicats per 12, per equiparar-ho al període comptable. Posteriorment, estan dividits entre 4 per a saber el cost fix total de cada producte, ja que és el que hem d'utilitzar poder calcular correctament el punt mort. Seguidament presentem els diferents costos fixos mensuals que té l'empresa:

Subministraments = 63,27 + 38 + 36,20 = **137,47 €**

- [Llum:](#)

Preu Kwh: 0,16 €.

Hores dia = 8.00 h

Consum per mensual = 395,42 kWh

Preu aproximat total mensual = **63,27 €**

- [Aigua:](#)

Preu per m³ = 1,97 €/m³

Consum mitjà per persona a la feina al mes = 5 m³

Consum mensual total = 20 m³

Preu aproximat total mensual = **38 €**

- [Tarifa mòbil + internet:](#)

Preu aproximat mensual = **36,20 €**

- *Material d'oficina* = 16,99 + 5,25 + 2,25 + 13,60 + 6,99 + 26,99 + 11,90 = **83,97 €**

- [Folis blancs](#) = 16,99 €

- [Bolis VIC](#) = 5,25€

- [Grapes](#) = 2,25 €

- [Marcadors](#) = 13,60 €

- [Post-It](#) = 6,99 €

- [Tinta impresora](#) = 26,99 €

- [Cinta correctora](#) = 11,99 €

- *Mà d'obra d'oficina:*

- Salari treballadors d'oficina = **3.701,08 €**

- *Quotes d'amortització mensual:*

- Vehicles = $2.140,48 + 700 + 120 + 1.291 = 4.251,48 \text{ €}$
- Furgonetes:
 Amortització anual furgonetes = $(89.900 \times 2) / 7 = 25.685,71 \text{ €}$
 Amortització furgonetes mensual = $25.685,71 / 12 = 2.140,48 \text{ €}$
- Cotxe d'empresa = $3500 / 5 = 700 \text{ €}$
- EPI = $(300 \times 2) / 5 = 120 \text{ €}$
- Carretó = $12.910 / 10 = 1.291 \text{ €}$

Costos variables per producte:

- Consum de materials primeres i materials auxiliars:
 - Mòdul element:
 Primerament, trèiem la mà d'obra general (sumats tant els sous d'oficines, com els de muntatge).
Preu variable sense mà d'obra general = $14.154,61 - 1420 = 12.734,61 \text{ €}$
 Els treballadors per a fer aquest mòdul dedicaran un 20 % de tota la seva jornada. D'aquesta manera, podem saber que hem d'imputar aquest producte el 20 % dels salaris dels treballadors de muntatge. Per altra banda, sabem que tinguem 7-8 dies en muntar un VanMaker. Per aquest motiu, haurem de dividir-ho entre 4,5 per a passar de l'import que se li imputa mensualment a setmanalment.
 Preu variable unitari amb mà d'obra de muntatge = $12.734,61 + (3.595,46 \times 0,20 / 4,5) = 12.894,41 \text{ €}$
 - Mòdul prèmium:
 Primerament, trèiem la mà d'obra general (sumats tant els sous d'oficines, com els de muntatge).
Preu variable sense mà d'obra general = $16.339,15 - 2060 = 14.279,15 \text{ €}$
 Els treballadors per a fer aquest mòdul dedicaran un 30 % de tota la seva jornada. D'aquesta manera, podem saber que hem d'imputar aquest producte el 30 % dels salaris dels treballadors de muntatge. Per altra banda, sabem que tinguem 7-8 dies en muntar un VanMaker. Per aquest motiu, haurem de

dividir-ho entre 4,5 per a passar de l'import que se li imputa mensualment a setmanalment.

Preu variable unitari amb mà d'obra de muntatge = 14.279,15
 $+ (3.595,46 \times 0,30 / 4,5) = \mathbf{14.518,85 \text{ €}}$

- Mòdul luxe:

Primerament, trèiem la mà d'obra general (sumats tant els sous d'oficines, com els de muntatge).

Preu variable sense mà d'obra general = 20.169,81 - 3600 =
 16.569,81 €

Els treballadors per a fer aquest mòdul dedicaran un 40 % de tota la seva jornada. D'aquesta manera, podem saber que hem d'imputar aquest producte el 40 % dels salaris dels treballadors de muntatge. Per altra banda, sabem que tinguem 7-8 dies en muntar un VanMaker. Per aquest motiu, haurem de dividir-ho entre 4,5 per a passar de l'import que se li imputa mensualment a setmanalment.

Preu variable unitari amb mà d'obra de muntatge = 16.569,81 +
 $(3.595,46 \times 0,40 / 4,5) = \mathbf{16.889,41 \text{ €}}$

- Minicamper:

Primerament, trèiem la mà d'obra general (sumats tant els sous d'oficines, com els de muntatge).

Preu variable sense mà d'obra general = 2.695,6 - 500 =
 2.195,6 €

Els treballadors per a fer aquest mòdul dedicaran un 10 % de tota la seva jornada. D'aquesta manera, podem saber que hem d'imputar aquest producte el 10 % dels salaris dels treballadors de muntatge. Per altra banda, sabem que tinguem 7-8 dies en muntar un VanMaker. Per aquest motiu, haurem de dividir-ho entre 4,5 per a passar de l'import que se li imputa mensualment a setmanalment.

Preu variable unitari amb mà d'obra de muntatge = 2.195,6 +
 $(3.595,46 \times 0,10 / 4,5) = \mathbf{2.275,50 \text{ €}}$

4.2. Logística.

- Cerca de proveïdors i comparació d'aquests:

Seguidament presentem els proveïdors finalistes de cada un dels grups que hem exposat en el macroentorn:

Proveïdors de furgonetes:

- **Proveïdor 1:** Concessionari Movento Sarsa Volkswagen Granollers.
<https://www.movento.es/es/movento-sarsa-volkswagen-granollers>
- **Proveïdor 2:** Citroën Granollers I Maas Exclusivas Pont.
<https://maas.es/exclusivas-pont/citroen/localizaciones/citroen-maas-exclusivas-pont-taller-%E2%80%93-granollers>
- **Proveïdor 3:** Catalunya van.
<https://catalunyavan.com/>

Proveïdors de mobles de fusta ecològica:

- **Proveïdor 1:** Biofusteria.
<https://biofusteria.com/diseño-y-fabricación-de-muebles-ecológicos-de-madera>
- **Proveïdor 2:** Naturvan.
<https://naturvan.cat>
- **Proveïdor 3:** Cultura camper.
<https://www.culturacamper.com/ca/camper/mobles-furgonetes-camper>

Proveïdors de mòduls d'acer:

- **Proveïdor 1:** GRUPOESCRICHE.
<https://grupoescriche.com/contacto/>
- **Proveïdor 2:** Metalúrgica Constructiva.
<https://metalurgicaconstructiva.com/presupuesto/>
- **Proveïdor 3:** TALLERES LORFID.
<https://www.tallereslorfid.com/es/rotulación-y-estructuras-metálicas>

Proveïdors dels accessoris del mòdul:

- **Proveïdor 1:** Todocampers.
<https://todocampers.com/es/127-mobiliario>
- **Proveïdor 2:** Leroy Merlin.

<https://www.leroymerlin.es/productos/puertas-ventanas-y-escaleras/puertas-de-entrada-y-de-exterior/puertas-de-aluminio/balconera-aluminio-artens-blanca-practicable-con-persiana-de-160x229cm-82456503.html>

- **Proveïdor 3:** TU TIENDA CAMPER.

<https://tutiendacamper.com/buscar?controller=search&s=quimico&page=2>

Les diferents taules comparatives dels diferents proveïdors es pot consultar en el següent enllaç: [Taula comparativa proveïdors.](#)

Els quatre finalment escollits han estat:

- CatalunyaVan.
- Talleres Lorfid.
- NaturVan.
- TU TIENDA CAMPER.

- **Creació de pla de direcció logística:**

Seguidament presentem els diferents punts que aquest pla conté:

- **Anàlisi estratègica:**

Intern: L'anàlisi intern, és que la nostra poca inversió dineraria pot fer que ens limiti a l'hora de poder fer campers o camperitzar-les, ja que som nous empresaris i no tenim una gran inversió inicial. També amb els empleats que tindrem a l'hora de començar potser no són els millors, perquè som una nova empresa, i els que són molt bons estan en empreses que tenen més experiència en el sector, però nosaltres el bo que tenim és la bona moral que tenen els treballadors, ja que van amb ganes perquè intentarem tenir joves amb ganes de treballar perquè pensem que és una bona estratègia comptar amb gent jove al personal perquè són els que menys estan cremats de la feina i tenen més ganes de treballar.

Extern: En aquesta anàlisi, hem de valorar els canvis en l'economia, els gustos dels consumidors i també les tendències polítiques. Començarem amb els gustos dels consumidors, i la majoria busquen la comoditat que els hi facin el treball de camperitzar o de llogar una per un camp de setmana o diverses setmanes. En els canvis d'economia, podem trobar que havent buscat informació en la següent pàgina

(<https://www.funcas.es/textointegro/previsiones-economicas-para-espana-2023-2025/>) he pogut informar-me del que es prevé entre el 2023-2025 i és positiu, ja que està en constant creixement tot, perquè va baixar molt en l'època de la pandèmia i això ens beneficia que l'economia estarà millor d'ara endavant, pel fet que estarà en constant creixement positiu, i pel que fa a l'entorn polític, no ens incuba gaire en el nostre negoci, ja que no tenim res que pugui afectar políticament a nosaltres, perquè no es preveu cap canvi en el nostre àmbit de treball o com empresa.

- **Anàlisi operatiu:**

En la nostra anàlisi operatiu podem trobar que nosaltres només tindrem els següents aspectes: Aprovisionament de peces i mobiliari per fer els campers, com la fusta i els calaixos o llits, per altra banda, el magatzem estarà ubicat a la part de baix o guardarem totes aquests aprovisionaments per utilitzar en el nostre treball, que estarà emmagatzemat en estanteries perquè hi podem guardar més.

En el transport del nostre producte, si el client vol rebre la camper al seu domicili, una vegada estigui o si compra una o lloga alguna, doncs aquesta anirà a càrrec nostre mentre que si ell vol la recollida al nostre magatzem, doncs no tindrem transport, en el transport dels aprovisionaments que nosaltres comprem, depenent del proveïdor aniran a càrrec nostre o a càrrec seu, i ja per acabar com he comentat abans, l'expedició del nostre producte si hem d'entregar a la casa del client el seu camper, ens mourem amb el seu camper conduint-la, mentre que un altre anirem amb el nostre vehicle per tornar a l'empresa.

- **Revisió dels recursos:**

Recursos humans: El personal que nosaltres necessitem per poder gestionar i portar a terme el nostre negoci, serà un total de 2 persones en el taller, per poder treballar amb els mòduls que tinguem en aquell moment fabricant, i aquest haurà de tindre experiència de fuster i amb algun coneixement de lampista, ja que necessitem que en alguns moments si hem de tocar algú de lampista, per ajudar al lampista si té gaire feina i el fuster no en té, doncs que pugui donar un cop de mà aquest, igual que al revés, pel fet que el segon treballador serà un lampista, que aquest també haurà de tindre coneixements de fuster per donar un cop de mà si aquest no té res a fer.

I per part dels dos socis, estaran associats a fer d'administratiu-comercial, perquè al principi alo millora no tenim tanta feina, que podrem fer de comercials pels diferents establiments de venda de campers/furgos.

Recursos materials: Nosaltres tindrem un magatzem on allà l'utilitzarem com a taller per la modificació de furgoneta a camper per la instal·lació d'una caixa per només posar i treure de la camper per no haver d'homologar aquesta, en el magatzem també tindrem totes les existències de mobiliari per instal·lar en el mòdul i al pàrquing de fora tenir els campers d'exposició que lloguem, o perquè els clients puguin veure que tenim en el nostre negoci per oferir.

Recursos funcionals: El temps que nosaltres implementarem en el nostre negoci hi estarem 8 hores diàries, ja que cada mòdul portarà el seu temps poder crear-lo i implementar-lo no és gaire difícil, pel fet que necessitarem unes hores per fer algunes coses, o d'altres segons com no necessitem tant. La nostra cultura empresarial és la motivació que tenim tots els integrants del projecte en poder ser una empresa gran, perquè som joves amb objectius grans, perquè tenim ambició i molt bona actitud positiva per dur a terme aquest negoci, així que podrem enfrontar els objectius molt bé i les adversitats correctament sense perdre la motivació.

- **Definició d'objectius:**

Tenim uns objectius per el començament de la nostre projecte, i son tots els següents i com podrem assolir cada un d'ells per satisfer els nostre objectius:

- Aconseguir una venda o lloguer d'un total de 10 mòduls per poder tenir uns bons beneficis com primer any d'obertura, ja que de costum les grans empreses de campers acostumen a vendre entre 2500 i 3000 unitats anuals, i aquestes són les més tops per més tindrem una mitja per més són unes 250 per mes, i nosaltres creiem que vendre 10 en tot l'any, perquè són nous i distribuïrem primer a Catalunya encara que si hi ha gent que vingui de fora també podran comprar-ne una, és el nostre primer objectiu que podrem assolir si realitzem una bona publicitat de la nostra marca com empresa de campers, pel fet que si fem que aquest màrqueting arribi al públic objectiu podem arribar aquest número, que són 10 vendes o lloguers dels mòduls.
- La segona seria aconseguir establir bones relacions i fidelitat amb bons proveïdors del sector tant amb les furgonetes com la compra del

material per convertir una furgoneta en camper, ja que és molt important això per tenir un bon abastiment de productes al següent dia o un bon descompte, per això hem de demostrar que som una empresa compromesa amb el pagament, i tenir un bon tracte amb ells per poder crear aquest vincle i no tenir errors de comandes o altres coses similars per tenir una bona relació.



- El tercer objectiu seria acomodar una bona plantilla amb la qual poder confiar i comprometre'ns amb ells perquè aquest negoci funcioni dia a dia, ja que és un bon objectiu que necessitem assolir per poder arribar amb facilitat als altres dos, aquest objectiu es pot complir amb unes bones pautes a l'hora de contractar a gent per aquest treball, perquè seria un fuster amb una mica d'experiència en mecànica, perquè majoritàriament estaria instal·lant coses amb fusta o mobiliari al camper, però també mecànica per si té que a fer forats que sàpiga o desmuntar una peça per traçar alguna cosa o instal·lar diverses coses dins del sistema del cotxe.



- Planificació operativa (Model Wilson).

Característiques que hem de tenir perquè es pugui fer un model de Wilson:

- Les comandes que fa l'empresa són sempre de la mateixa mida
- La demanda del producte és constant tot l'any
- El proveïdor sempre triga el mateix temps a lliurar-nos les existències
- El cost d'emmagatzematge depèn del nivell d'existències.

FÓRMULAS MODELO DE WILSON CON Y SIN STOCK DE SEGURIDAD

	WILSON	Cp	Ca	CT	Q*
	Sin stock de seguridad	$= \frac{s \cdot D}{Q}$	$= g \left(\frac{Q}{2} \right)$	$= C p + C a$	$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot s \cdot D}{g}}$
	Con stock de seguridad	$=$	$g \left(\frac{Q}{2} + ss \right)$	$= C p + C a$	$=$

 SIN SS	Punto de pedido = $t \cdot$ demanda diaria = $t \cdot \frac{D}{360}$	$T = \frac{360}{N}$	$N = \frac{D}{Q}$
 CON SS	Punto de pedido = $t \cdot$ demanda diaria = $t \cdot \frac{D}{360} + ss$	$T = \frac{360}{N}$	$N = \frac{D}{Q}$

MODEL WILSON DELS 4 PRODUCTES: [MODEL DE WILSON](#)

- **Detallar tipus de magatzem en funció de les necessitats logístiques:
Ubicació, Superfície necessària etc...**

En el nostre magatzem, necessitarem tindre les oficines a prop, per poder tenir el personal controlar, ja que en començar l'empresa tampoc busquem un lloc tan gran, perquè no tindrem gran clientela nosaltres creiem, perquè planifiquem bastants clients però al llarg de l'any, així que en el nostre taller, tindrem espai per poder fer 3 mòduls alhora, i després per la vora totes les eines que necessitem i a prop dels mòduls que necessitin estar a la paret o la seva mànega o utensili no tingui tanta llarga distància a causa de si està connectat al corrent, per això hem trobat aquest magatzem, ubicat al polígon de valldoriolf, a La Roca del Vallès, amb una superfície de 490m² i un valor per m² de 918€, i en total 450000

5. RECURSOS HUMANS:

Dins d'aquest apartat veurem tot el relatiu als recursos humans de l'empresa VanMaker. En aquest punt exposem; l'organigrama de l'empresa, les funcions que assumeix cada treballador, el perfil professional i descripció del lloc de treball, les tècniques de contractació, els salaris de cada treballador i les obligacions amb la Seguretat Social. Seguidament ho presentem:

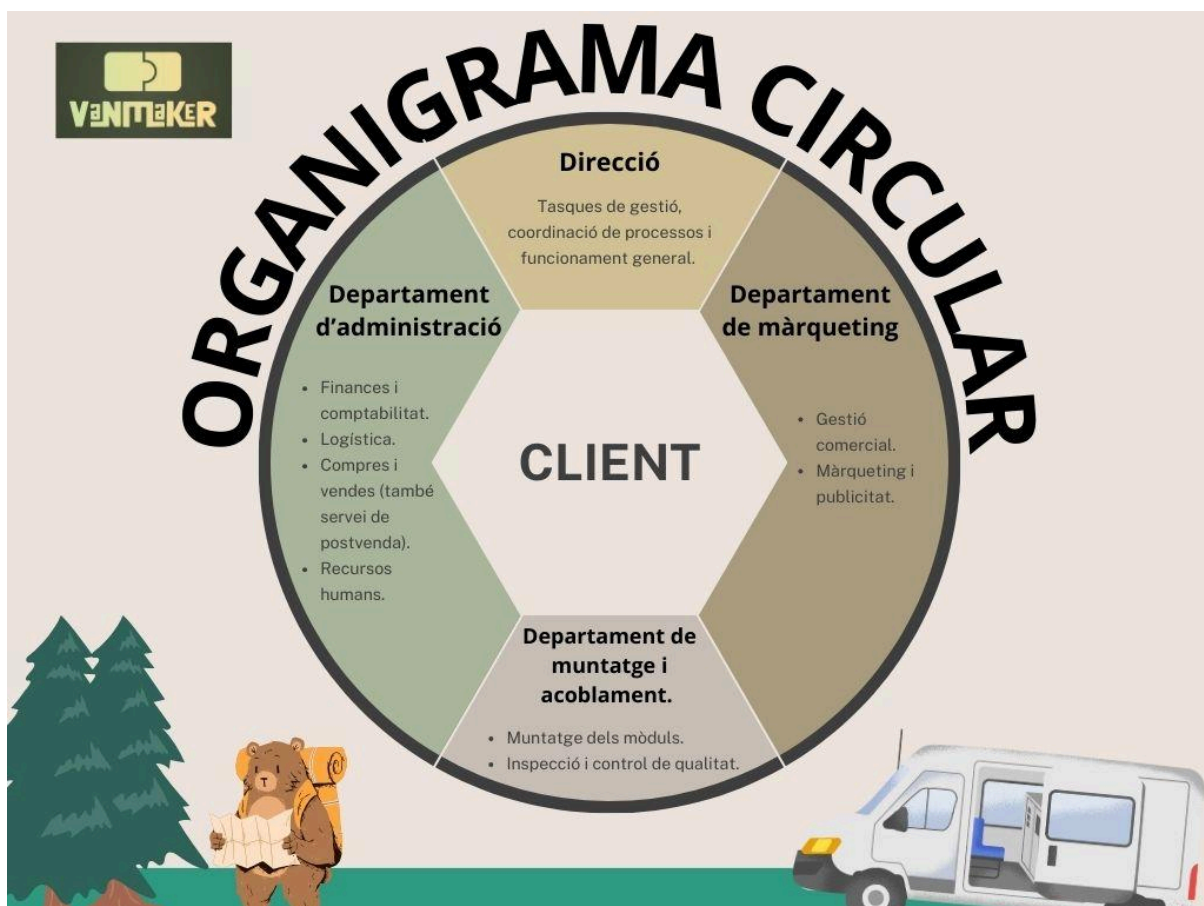
5.1. L'organigrama de l'empresa.

Hem considerat fer un organigrama circular, ja que volem fomentar la comunicació i el tracte per igual dins de la nostra organització tot evitant jerarquies que puguin infravalorar els nostres treballadors.

Per altra banda, hem posat els clients al mig de l'organigrama, ja que volem recordar que la finalitat del nostre treball és donar el millor servei possible al client.

En ser una empresa petita, hem decidit fer un organigrama agrupat. No hi ha un departament per cada secció de l'empresa (departament logístic, departament de recursos humans, departament financer...) sinó que des del mateix departament d'administració és fan gairebé totes les gestions. Hem considerat separar del departament d'administració; la direcció general, el departament de muntatge i acoblament i el departament de màrqueting, perquè pensem que a causa de la nostra activitat són departaments amb més càrrega de feina als que haurem de dedicar més temps.

Seguidament presentem l'organigrama de VanMaker:



5.2. Les funcions que assumeix cada departament / unitat organitzativa i les seves responsabilitats (descripció del lloc de treball).

En ser una empresa petita, en un primer moment, només serem quatre persones. D'aquestes quatre, només dos (nosaltres) acomplirem les tasques de la gestió general del negoci i les altres dos, seran treballadors del departament de muntatge i acoblament.

Per a poder portar a terme totes les tasques, ens les hem dividit de la següent manera:

<u>Oriol</u>	<u>Joan</u>
Direcció de l'empresa i supervisió del departament muntatge i acoblament.	
Dins del departament d'administració, les finances i comptabilitat.	Dins del departament de màrqueting, la gestió comercial.
Dins del departament d'administració, la logística.	Dins del departament de màrqueting, la realització del mateix màrqueting.
Dins del departament d'administració, les compres.	Dins del departament d'administració, els recursos humans.
Dins del departament d'administració, les vendes (servei postvenda).	

Següidament presentem les funcions i responsabilitats que cada un dels departaments que la nostra empresa té:

5.2.1. Departament de màrqueting:

El departament de màrqueting té les següents funcions i responsabilitats:

- Planificar:

Dur a terme un pla de màrqueting que marqui uns passos a seguir per a assolir els nostres objectius en l'àmbit del màrqueting. En l'elaboració d'aquest s'haurà de tenir en compte les necessitats del nostre client, elaborar un seguiment de totes les tendències que hi ha actualment, la millor via per a fer arribar la nostra publicitat als nostres clients objectius (xarxes socials, anuncis de pagament a plataformes, fires del sector...), entre d'altres.

- Executar:

Tenint en compte el pla de màrqueting prèviament realitzat, executar seria portar a terme les accions acordades. Serà fonamental escollir correctament en quina via distribuïr els nostres anuncis per arribar a més gent amb el cost mínim possible de despeses, tot transmetent la nostra idea i valors en la publicitat realitzada.

Per altra banda, dins del departament de màrqueting també ens trobem amb tasques comercials que són les següents:

- Detallar objectiu:

Establir objectius realistes orientats al creixement de l'empresa. Un dels objectius que s'ha de tenir en compte, és la implementació del concepte de *customer succes* (èxit de client mitjançant la utilització del nostre producte), que ajudarà a incrementar la nostra taxa de retenció.

- Conèixer als clients i les seves necessitats:

Definició del nostre client ideal, tot tenint en compte les seves necessitats i gustos.

- Disseny del procés de venda:

Elaborar i detallar totes les fases de venda pel que el nostre client passarà abans de comprar el producte, durant la compra i un cop ja l'ha comprat.

- Altres tasques:

- Recollida i anàlisi de dades.
- Elaboració i planificació d'informes.
- Auditoria de vendes.
- Desenvolupament de comunicacions de màrqueting i relacions públiques amb clients potencials.
- Seguiment de la política de preus de l'àrea de negoci.
- Anàlisi de productes i preparació de la matriu de productes.
- Cerca de nous mercats.
- Elaboració, compliment i manteniment del pla de màrqueting
- Ajustar els plans i el procés de vendes.
- Interacció amb tots els departaments de l'empresa.

5.2.2. Departament administratiu:

A la nostra empresa, a causa de la seva reduïda mida el departament d'administració engloba diverses tasques. Engloba les tasques de finances i comptabilitat, les tasques de logística, les compres i les vendes (inclòs el servei postvenda) i els recursos humans.

Seguidament presentem les funcions i que s'hauran de dur a terme dintre de cada tasca que aquest departament ha de realitzar:

- ***Finances i comptabilitat:***

Les funcions a desenvolupar són les següents:

- Elaboració del pressupost:

Elaborar el pressupost de l'empresa, és a dir, el document en què s'estableix la previsió de despeses i ingressos de la companyia per a un exercici determinat i controlar-ne l'execució.

- Registre dels processos comptables:

Encarregar-se de registrar totes les operacions comptables i les dades financeres i, posteriorment, analitzar-les i prendre decisions.

- Gestió del finançament:

L'obtenció dels recursos necessaris per dur a terme l'activitat de l'empresa. Avalua les alternatives de finançament a què pot recórrer, i els seus costos i quines són les més convenientes a cada moment.

- Gestió de les inversions:

Planifica les inversions necessàries a l'empresa tant a curt com a llarg termini.

- Gestió de la informació financera:

La gestió dels cobraments i els pagaments, alhora, presta atenció a factors externs que poden afectar l'esdevenir de l'empresa, com poden ser variacions en els preus de les primeres matèries, o en els tipus d'interès o de canvi, la inflació.

- Control i planificació:

Anàlisi economicofinancera, planificació de pressupostos, comptabilitat i costos i procés de dades.

- Tresoreria:

La gestió de la caixa, les relacions financeres, les operacions financeres, la política de crèdits, o la contractació d'assegurances, entre altres tasques.

- Auditoria interna:

Proporciona informació per millorar el funcionament de l'organització.

- Fiscal:

Abordar aspectes fiscals, com ara l'optimització del pagament d'impostos.

- ***Logística:***

Les funcions a desenvolupar són les següents:

- Planificació de la cadena de subministrament:

Coordinació de totes les activitats d'adquisició, emmagatzematge i distribució per garantir disponibilitat de productes, minimitzar costos i maximitzar eficiència.

- Gestió d'inventaris:
Control precís dels nivells d'estoc per evitar excessos o mancances, optimitzant producció i distribució.
- Transport i distribució:
Selecció de mitjans de transport, juntament amb els proveïdors, perquè els materials ens arribin amb el període més ràpid i eficient possible.
- Gestió de magatzems:
Optimització de disposició de productes, sistemes d'inventari i eficiència en recepció, emmagatzematge i despatx.
- Gestió de proveïdors:
Establiment de relacions sòlides, negociació d'acords, control de contractes i qualitat de productes.
- Optimització de costos:
Anàlisi detallada per identificar millores i reduir despeses sense afectar qualitat.
- Gestió de qualitat i control de processos:
Garantir estàndards de qualitat i millorar continuadament els processos logístics.
- Anàlisi de dades i presa de decisions:
Ús d'eines per recopilar, analitzar i visualitzar informació per a decisions informades.
- Innovació i millora contínua:
Busca de noves tecnologies i processos per a optimitzar activitats logístiques i mantenir avantatge competitiu.

- ***Compres i vendes:***
Les funcions a desenvolupar són les següents:
 - Processament de comandes:
Recepció i gestió eficient de comandes per assegurar satisfacció del client.
 - Coordinació amb la logística:
Informar a logística per actualitzar l'estoc quan comprem als proveïdors i quan venem als nostres clients.
 - Servei postvenda:

En fer una venda, atendre a totes les necessitats que el nostre client pugui tenir per a intentar fidelitzar i donar una bona imatge de l'empresa.

- Gestió de queixes i devolucions:

Gestionar els suggeriments, les queixes, les devolucions i els fulls de reclamació dels nostres clients, de manera eficient per intentar seguir mostrant una bona imatge per a ells.

- Anàlisi de vendes:

Realitzar un seguiment de les vendes que es van realitzant per a poder preveure demandes en el futur i poder fer pressupostos de l'empresa més realistes.

- Recepció dels materials:

Recepció dels materials sol·licitats als nostres proveïdors.

- **Recursos humans:**

Les funcions a desenvolupar són les següents:

- Organització i planificació del personal:

Dissenya els llocs de treball necessaris, definint les funcions i les responsabilitats, preveu les necessitats de personal i analitza els sistemes retributius i de promoció interna.

- Reclutament del personal:

Atraure candidats competents pel lloc de feina que s'està buscant cobrir.

- Selecció del personal:

Realitzar el procés de selecció de personal per a trobar els candidats que encaixen més amb el lloc de treball.

- Plans de carrera i promoció professional:

Dissenyar plans de carrera i promoció professional perquè els treballadors puguin progressar en l'estructura de l'empresa

- Formació:

Oferir un pla de formació pels treballadors, això permet adaptar-se als avenços tecnològics i els canvis que es produeixen en la societat.

- Control del personal:

Controlar aspectes com l'absentisme, les hores extraordinàries, els moviments de plantilla o la piràmide d'edat.

- Mesurar el clima i la satisfacció:

Realitzar enquestes anònimes als treballadors per a comprovar que hi hagi un bon clima laboral i una bona satisfacció en el treball.

- Relacions laborals:

Promoure la comunicació entre l'empresa i els seus treballadors.

- Prevenició de riscos laborals:

Avaluar les condicions de feina i els possibles riscos laborals amb l'objectiu d'implementar totes les mesures que siguin necessàries per a assegurar els treballadors. S'ha de tenir en compte la prevenició, la protecció i la higiene al lloc de treball.

- Funció administrativa:

Gestionar els tràmits jurídics i administratius tals com contractes, nòmines, assegurances socials, baixes per malaltia... També fer el pagament de les nòmines als treballadors.

5.2.3. Departament de muntatge i acoblament:

Aquest departament estarà constituït pel fuster i el lampista contractats i supervisat per nosaltres. Les funcions a realitzar dins d'aquest departament són les següents:

- Muntatge i acoblament dels mòduls:

Seguint els plànols de muntatge, el lampista i el fuster muntaran els mòduls amb els materials prèviament sol·licitats als proveïdors.

- Control de qualitat:

Comprovar la qualitat dels materials rebuts per part dels proveïdors i realitzar una inspecció final del mòdul per assegurar que es compleixen amb tots els estàndards necessaris abans d'entregar el producte al client.

- Col·laboració amb altres departaments:

Informar de la situació dels mòduls i de qualsevol problema als altres departaments. Per altra banda, s'hauran de fer requisicions de material en el cas que els faci falta quelcom (per exemple; caragols) per a poder finalitzar el muntatge dels mòduls.

- Millora contínua:

Identificació de possibles millores en el procés de muntatge i acoblament, que puguin incrementar l'eficiència i qualitat dels productes. En cas d'haver-hi bones propostes, es podran modificar els plans de muntatge.

5.2.4. Direcció general:

La direcció general de l'empresa estarà constituïda per nosaltres. De manera principal, aquest departament organitza, coordina, supervisa i proposar millores en els diferents processos de l'empresa. Seguidament presentem tasques més concretes que realitza:

- Gestionar comunicacions, internes o externes, als circuits d'informació de l'empresa.
- Tramitar els procediments administratius amb relació a les àrees comercial, financera, comptable, fiscal i laboral de l'organització.
- Cal assegurar el compliment de la aplicació de la normativa vigent, estàndards de qualitat i condicions de seguretat de la informació en totes les àrees de l'empresa.
- Classificar, registrar i arxivar comunicacions i documents seguint els procediments establerts per l'entitat.
- Elaborar informes i documents a partir d'informació obtinguda i necessitats detectades.
- Supervisar la gestió de tresoreria, la captació de recursos financers i l'estudi de viabilitat de projectes d'inversió, ajustant-se la normativa legal i protocols establerts.
- Organitzar, coordinar, supervisar i proposar millores en els processos administratius de l'empresa, així com en la gestió de personal i equips.
- Participar en processos comercials, gestionant l'apartat administratiu, duent a terme tasques com emplenar documents, negociar amb proveïdors o assessorar i tenir cura de la relació amb el client.
- Presentar i tramitar documents a diferents organismes i administracions públiques en els terminis i forma requerits. Organitzar i concertar reunions, esdeveniments corporatius i viatges de negocis.

5.3. El perfil professional i descripció de lloc de treball que han de tenir els treballadors.

Per l'activitat que realitzem a l'empresa, el personal que necessitem, és un fuster i un lampista. Hem considerat aquests dos treballadors, ja que la part que volem que cobreixin és la del muntatge dels mòduls on s'hauran de desenvolupar tant pràctiques de fusta com d'aigua i electricitat.

Tota la part de la gestió administrativa, de màrqueting, de gestió dels recursos humans... la realitzarem nosaltres mateixos, ja que en ser una empresa petita en un primer moment podem suportar aquesta càrrega de feina.

Els perfils professionals i la descripció dels llocs de treballs, són els següents:

5.3.1. Fuster:

FITXA PERFIL PROFESSIONAL			
Lloc de treball:	Fuster.		
Feina a fer:	Muntatge de totes les parts relacionades amb la fusta dels mòduls camper. Per altra banda, ser versàtil i ajudar també amb aquelles tasques de muntatge que no siguin competents amb el fuster, tot seguint les indicacions del lampista.		
Departament en l'empresa:	Muntatge i acoblament.		
Dependència jeràrquica:	Direcció de l'empresa.		
Experiència	5 anys.		
Competències per al lloc de treball:			
<u>Competència</u>	<u>Necessària</u>	<u>Bastant necessària</u>	<u>Imprescindible</u>
Tècnic en Fusteria i Moble			X
Tenir habilitats manuals			X
Estar en forma		X	
Habilitats numèriques (angles i mides).			X
Coneixement sobre la salut i seguretat en el treball			X
Haver fet algun curs de lampisteria (punt de versatilitat)			X
Saber treballar en equip			X

Saber llegir i executar un plànol de muntatge			X
---	--	--	---

FITXA DE DESCRIPCIÓ DEL LLOC DE TREBALL	
Lloc de treball:	Fuster.
Àrea:	Departament de muntatge i acoblament.
Dependència jeràrquica:	Direcció de l'empresa.
Relacions internes i externes:	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Internes:</u> Es relaciona amb el lampista i direcció de l'empresa. - <u>Externes:</u> Amb clients en el moment de la instal·lació dels mòduls en les seves furgonetes.
Ubicació del lloc de treball:	Polígon La Roca del Vallès.
Descripció lloc de treball:	
<p>El treball que farà el fuster, serà el muntatge del parquet i els mobles que hi haurà dins dels mòduls i la instal·lació en el seu interior. També si s'ha d'ajustar algun moble perquè no encaixa, que sàpiga que fer perquè acabi encaixant. Per altra banda, ha de ser una persona versàtil que tingui coneixements bàsics sobre la lampisteria per a poder desenvolupar altres tasques que també siguin d'utilitat en el muntatge dels mòduls.</p>	
Tasques i responsabilitats:	<ul style="list-style-type: none"> - Muntatge de les parts de fusta dels mòduls (mobles, parquet i decoracions). - Muntatge d'altres parts del mòdul que no siguin de fusta (activitat secundària). - Atenció al client en el moment de la instal·lació dels mòduls. - Controlar la qualitat dels materials rebuts i assegurar-se que

	<p>compleixen amb tots els estàndards de qualitat.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informar de manera contínua de l'estat dels mòduls. - Perfeccionament del pla de muntatge dels mòduls.
Equipament:	Totes les eines per a fer la feina seran subministrades per l'empresa.

5.3.2. Lampista:

FITXA PERFIL PROFESSIONAL			
Lloc de treball:	Lampista.		
Feina a fer:	Muntatge de totes les parts relacionades amb els sistemes d'aigua i sistemes elèctrics. Per altra banda, ser versàtil i ajudar també amb aquelles tasques de muntatge que no siguin competents amb l'aigua i l'electricitat, tot seguint les indicacions del fuster.		
Departament en l'empresa:	Muntatge i acoblament.		
Dependència jeràrquica:	Direcció de l'empresa.		
Experiència	5 anys.		
Competències per al lloc de treball:			
<u>Competència</u>	<u>Necessària</u>	<u>Bastant necessària</u>	<u>Imprescindible</u>
CFGS en Sistemes Electrotècnics i Automatitzats o CFGS de Manteniment electrotècnic.			X
Carnet d'instal·lador/a			X

elèctric.			
Tenir habilitats manuals.			X
Estar en forma		X	
Coneixement sobre la salut i seguretat en el treball			X
Tenir coneixements bàsics sobre fusteria (versatilitat).			X
Saber treballar en equip.			X
Saber llegir i executar un plànol de muntatge.			X
Altres cursos: Curs professional de Manteniment d'electrodomèstics.	X		

FITXA DE DESCRIPCIÓ DEL LLOC DE TREBALL	
Lloc de treball:	Lampista.
Àrea:	Departament de muntatge i acoblament.
Dependència jeràrquica:	Direcció de l'empresa.
Relacions internes i externes:	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Internes:</u> Es relaciona amb el fuster i direcció de l'empresa. - <u>Externes:</u> Amb clients en el moment de la instal·lació dels mòduls en les seves

	furgonetes.
Ubicació del lloc de treball:	Polígon La Roca del Vallès.
Descripció lloc de treball:	
<p>El lampista realitzarà la instal·lació de llum dins de tots dos mòduls per una bona il·luminació i una connexió entre els dos perquè passi l'electricitat. Per altra banda, realitzarà la instal·lació dels sistemes d'aigua connectant les aixetes amb el dipòsit. A més a més, ha de ser una persona versàtil que tingui coneixements bàsics sobre la fusteria per a poder desenvolupar altres tasques que també siguin d'utilitat en el muntatge dels mòduls.</p>	
Tasques i responsabilitats:	<ul style="list-style-type: none"> - Muntatge dels sistemes d'aigua i dels sistemes elèctrics. - Muntatge d'altres parts del mòdul que no siguin de lampisteria (activitat secundària). - Atenció al client en el moment de la instal·lació dels mòduls. - Controlar la qualitat dels materials rebuts i assegurar-se que compleixen amb tots els estàndards de qualitat. - Informar de manera contínua de l'estat dels mòduls. - Perfeccionament del pla de muntatge dels mòduls.
Equipament:	Totes les eines per a fer la feina seran subministrades per l'empresa.

5.4. Tècniques de contractació. Contractació i models.

Les accions que durem a terme sobre la contractació del personal de la nostra empresa seran els següents:

5.4.1. Tècniques de contractació:

Primerament per a trobar personal que estigui interessat, penjarem anuncis a plataformes com InfoJobs, LinkedIn, Job Today... a més a més també ho

anunciaríem a les nostres xarxes socials no especificades en feina (Instagram, Facebook, Twitter...).

En aquest anunci hi haurà les dades de la nostra empresa, el que requerim pel desenvolupament del lloc de treball, les tasques que es realitzaran, l'horari i la ubicació on es realitzaria la pràctica laboral.

Tot això s'encarregarà el cap de departament de Recursos humans, en Joan, que anirà revisant les peticions de gent interessada que van arribant.

Una vegada tenim tots els candidats per cada lloc de treball, tant per als llocs de fuster com els llocs de lampista, primerament farem un filtre tot mirant que els currículums que ens han passat encaixin amb el que sol·licitem. Un cop fet aquest primer filtre, realitzar entrevistes individuals per tots els candidats. Les preguntes principals que voldrem que ens responguin seran les següents:

- Has treballat alguna vegada en la camperització de furgonetes?
- Com a lampista/fuster, quines són les principals tasques que realitzes normalment?
- Teniu experiència en la lectura i interpretació de plànols de muntatge?
- La vostra feina dins d'aquesta empresa seria el muntatge de mòduls per a campers, et veus capacitat per a poder fer aquesta tasca?
- Com t'organitzes per a complir amb els terminis de treball ajustats?
- Heu treballat anteriorment en projectes amb altres professionals com a part d'un equip de muntatge?
- Com enfrenteu els reptes o problemes inesperats que puguin sorgir durant la vostra activitat habitual?
- Esteu familiaritzats amb les normatives de seguretat aplicables en el vostre camp?
- De manera general, tens disponibilitat per a poder treballar sota demanda?
- Teniu exemples visuals o portafolis de projectes anteriors que pugueu compartir amb nosaltres?

Un cop finalitzades les entrevistes, els candidats fusters i lampistes hauran de superar una petita prova per a comprovar que tenen els coneixements i les habilitats per a poder fer el muntatge dels mòduls. La prova es basarà a muntar un moble de fusta amb una aigüera amb aixeta i un sistema d'il·luminació (com el que podria haver-hi a la cuina del mòdul). La prova es realitzarà amb equip (un fuster i un lampista) per a no només veure la seva capacitat per muntar, sinó també per veure la seva capacitat per a treballar en equip.

Els materials que tindran a la seva disposició seran els següents:

- Les fustes a mida.

- Frontisses (per a les petites portes del moble).
- Aigüera.
- Dipòsit d'aigua.
- Aixeta.
- Tubs per al pas d'aigua.
- Caragols.
- Eines (tornavís, petita cerra i tisores).
- Bombeta.
- Cables i accessoris per a poder fer la instal·lació elèctrica.
- Plànol de muntatge.

Els candidats tindran una hora i mitja per a finalitzar el muntatge del moble. A part del temps i el resultat final, es valorarà quina ha estat la comunicació entre els treballadors, quina ha estat la resposta als problemes i si tant el fuster com el lampista han pogut ajudar en tasques que no són les seves habituals (si són versàtils).

5.4.2. Contractació i models:

Un cop finalitzat el procés de selecció, contractarem al fuster i al lampista escollits mitjançant un contracte temporal, ja que volem treballar sota demanda.

El nostre plantejament és que els nostres treballadors ens facin el muntatge de dues unitats de cada model, perquè nosaltres puguem començar a fer la promoció dels nostres productes. Un cop hàgim venut aquestes primeres unitats, tornarem a buscar un fuster i un lampista (si poden ser els mateixos que els del primer muntatge millor) perquè ens facin el muntatge de més mòduls. Els treballadors estaran contractats de manera temporal, fins a arribar al moment en què tinguem un volum de demanda més elevat i puguem contractar-los amb un contracte ordinari indefinit.

Dins els contractes temporals, haurem de realitzar un contracte de duració determinada per circumstàncies de la producció. El model per a elaborar-lo, l'hem agafat de la pàgina web del Ministeri de Treball i Econòmica Social. Seguidament, presentem l'enllaç al model en blanc:

<https://www.sepe.es/HomeSepe/ca/empresas/Contratos-de-trabajo/modelos-contrato.html>

Per altra banda, seguidament mostrem l'enllaç del contracte del fuster ja omplert (dades del treballador inventades):

<https://drive.google.com/file/d/1ZUfFeoOLj5HkvlmwDSVgctZu1edpdhYv/view?usp=sharing>

5.5. El salari que cobrarà cadascun dels treballadors i directius de l'empresa en funció del conveni col·lectiu.

Com hem comentat anteriorment, haurem de tenir en compte les taules salarials de conveni col·lectiu del comerç del metall de la província de Barcelona. Seguidament mostrem la taula salarial:

	Columna 1	Columna 2	Columna 3
Grupo	Salario Base	Pagas Extras	Total año 2024
Profesional	Euros / mes	Euros / mes	Euros/año
1	1.850,54	1.850,54	27.758,11
2	1.797,73	1.797,73	26.966,02
3	1.640,77	1.640,77	24.611,53
4	1.533,95	1.533,95	23.009,22
5	1.495,20	1.495,20	22.428,00
6	1.404,03	1.404,03	21.060,51
7	1.371,14	1.371,14	20.567,09

- Hores extraordinàries:

Grup Profesional	Importe Euros / hora
1	18,37
2	18,11
3	15,88
4	14,56
5	13,70
6	12,38
7	12,13

- Plus de treball nocturn:

	Euros / hora
Para todos los grupos profesionales	1,02

Hem considerat que els nostres treballadors formen part del grup professional 2 segons la taula de conversió que el conveni col·lectiu marca a la pàgina número 73. Hem pensat que tenen la categoria professional de caps de taller, ja que ells seran els responsables del muntatge i volem que estiguin ben pagats.

Per altra banda, hem de destacar que aquest conveni col·lectiu indica que hi ha tres pagues extraordinàries; una al març, una al juny i una per Nadal i que només es podran prorratejar les pagues de juny i Nadal.

No podem determinar el salari anual dels nostres treballadors, ja que dependent de la demanda treballaran més o menys. Independent sí que haurem de tenir en compte que sempre cobrin proporcionalment al salari del seu grup professional.

De manera general sí que els muntatges dels mòduls seran per un període superior a un mes, de manera que sí que podem realitzar una nòmina mensual habitual. Tal com marca la taula del conveni mostrada més a dalt, els nostres treballadors cobraran mensualment 1.797,73 € bruts mensualment.

En l'àmbit de cotització, hem considerat que formen part de la categoria de caps administratius i de taller i del grup de cotització número 3.

Finalment, hem tingut en compte que en tractar-se de treballadors amb un contracte temporal, els percentatges de cotització fossin els corresponents.

Per la nostra part, ens trobem dins la categoria del conveni 1, ja que en aquesta hi ha els directors i així ens hem considerat. El salari base per aquesta categoria és de 1.850,54 € i és amb el que elaborarem les nostres nòmines. Dins la categoria professional de la Seguretat Social ens trobem fins al grup d'Enginyers Tècnics, Pèrits i Ajudants Titulats. Per la part de cotització, en ser autònoms farem el pagament a través de la quota mensual obligatòria.

Seguidament presento l'enllaç per a consultar una nòmina exemple dels treballadors i una nòmina d'exemple dels directors: [Nòmines exemple](#).

5.6. Obligacions amb la Seguretat Social:

Seguidament, presentem les obligacions que tenim amb la Seguretat Social:

5.6.1. Alta RETA:

La legislació en matèria de Seguretat Social d'Espanya, marca que els socis d'una empresa hauran de cotitzar com autònoms societaris quan la seva participació en el capital social sigui igual o superior a la quarta part del mateix i es realitzin funcions d'administració, direcció o gerència de la societat.

Nosaltres ens trobem en aquesta situació. Per a poder-nos donar d'alta com a tals, hem de presentar els següents documents a la Tresoreria General de la Seguretat Social de la localitat on està ubicada l'empresa (presencial) o mitjançant el Registre Electrònic de sol·licituds d'Alta en el RETA de la seu electrònica:

- Una còpia del DNI de la persona sol·licitant.
- L'escriptura de constitució de la societat (original i còpia).

- El model [TA0521](#).
- La declaració censal model 036 amb l'activitat econòmica que es desenvoluparà de l'Agència Tributària.

Aquest tràmit el podem fer fins 60 dies abans de començar l'activitat. Per altra banda, a partir que ens donem d'alta estem obligats a pagar la quota d'autònoms de manera mensual.

- Quota d'autònoms:

En ser la nostra primera vegada que ens donem d'alta en el Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA), no ser autònoms col·laboradors i en no comptar amb deutes pendents amb la Seguretat Social i Hisenda, complim amb tots els requisits per a poder sol·licitar l'aplicació de la tarifa plana d'autònoms. Aquesta redueix la quota a pagar mensualment a 80 € durant els 12 primers mesos d'activitat i és a la que ens acollirem. A més a més, podrem seguir gaudint d'aquesta quota en el segon any, en el cas que els nostres ingressos nets es trobin per sota del Salari Mínim Interprofessional.

Un cop finalitzi el termini, passarem a formar part del sistema de cotització en funció dels ingressos reals i haurem de pagar l'import que ens correspongui segons les taules.

- IRPF:

El percentatge de l'Impost sobre les Rendes de les Persones Físiques, l'hem determinat de manera aproximada. Segons les nostres circumstàncies personals i familiars hem considerat que la retenció en concepte d'IRPF és d'un 8 %.

5.6.2. Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social:

Una altra obligació que tenim amb la Seguretat Social, és la inscripció de l'empresa a la Tresoreria General de la Seguretat Social, per aconseguir el codi de compte de cotització. Aquest tràmit s'ha de fer abans de començar l'activitat i és necessari per a poder contractar treballadors.

Per a obtenir el codi de compte de cotització, ens haurem de dirigir a la Tresoreria General de la Seguretat Social de la província del domicili de l'empresa o tramitar l'alta en línia a la Seu Electrònica o mitjançant el sistema RED, tot presentant els següents documents:

- Sol·licitud d'inscripció en el sistema de la Seguretat Social. Imprès TA.6, per triplicat.

- Pòlissa d'accidents de treball concretada amb l'INSS o qualsevol mútua col·laboradora, per triplicat.
- El NIF dels representants legals de l'organització i fotocòpia de l'escriptura de constitució de l'empresa.
- Alta en l'impost sobre activitats econòmiques.
- Alta del personal contractat.

En cas de la variació de les dades que es van aportar a la Tresoreria General de la Seguretat Social, s'haurà de comunicar en el termini dels tres dies naturals següents a la realització de la variació.

Per altra banda, quan es canviï l'entitat amb la qual es tenen cobertes les contingències d'accidents de treball i malalties professionals, s'haurà de notificar amb deu dies d'antelació a la data en què el fet tingui efecte.

Finalment, en cas de cessament de l'activitat empresarial, de manera definitiva o temporal, s'haurà d'avisar a la TGSS en els següents tres dies naturals a la data del fet, tot acompanyant la comunicació amb les baixes dels treballadors.

5.6.3. Afiliació i alta dels treballadors:

Com a empresa, estem obligats a afiliar al sistema de la Seguretat Social els treballadors que amb anterioritat no ho hagin estat. D'aquesta manera, en el cas de voler contractar un treballador i que no estigui afiliat, haurem de complimentar el model TA.1 de la Seguretat Social per a afiliar-lo.

Posteriorment a aquest tràmit, per tal que el treballador pugui començar a treballar, haurem de complimentar el model TA.2/S per donar-lo d'alta. Aquest tràmit el podem realitzar fins 60 dies abans d'inici de l'activitat.

El mateix document TA.2/S servirà per a donar de baixa als treballadors i per a fer variacions de dades. Haurà de ser comunicat en el termini dels tres dies naturals següents a la baixa o modificació de dades a la Seguretat Social.

La documentació haurà de ser entregada presencialment a les oficines de la Seguretat Social de la província del domicili o mitjançant procediment informàtic.

5.6.4. Cotització d'empreses i treballadors:

Tant els treballadors com les empreses estan obligats a cotitzar. L'obligació es mantindrà mentre el treballador estigui donat d'alta a la Seguretat Social.

La part de la cotització que els hi correspon als empleats, ha de ser descomptada per l'empresa en el moment de fer efectives les retribucions. Aquesta ha de fer d'entitat pont, per a descomptar als treballadors primerament i posteriorment ingressar la quantitat que correspongui a la Seguretat Social.

Tal com comentàvem, l'empresa per si mateixa també ha de cotitzar. Sota de cada nòmina, dependent del que cobri el treballador, estaran els diferents imports que haurà d'ingressar a la Seguretat Social per la seva part.

6. PLA FINANCER:

Dins d'aquest apartat hi ha tot el relacionat amb les finances de l'empresa VanMaker. En aquest punt exposem el pla d'inversió inicial, el lliandar de rendibilitat, el pla de finançament inicial, l'IVA d'inversió i l'amortització de l'actiu fix, el pressupost de pèrdues i guanys (PIG), el quadre d'amortització del préstec, la previsió de tresoreria del primer any i la VAN i la TIR. Seguidament ho presentem:

6.1. Pla d'inversió inicial:

Seguidament presentem el nostre pla d'inversió inicial:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1OnXRAveagoIMV7Nzl1oO8xlog-imoJzm7maqve0ctyA/edit?usp=sharing>

Un fet l'anàlisi de costos, podem veure que l'import inicial que necessitàrem per a poder començar la nostra activitat empresarial serà de 215.949,62 €. Posteriorment, comptem que el primer any tindrem uns costos anuals de 322.939,27 €.

Aquestes dades son importants per a poder-nos orientar sobre els costos que tindrem durant el primer any d'activitat.

6.2. Anàlisis lliandar de rendibilitat (Punt mort).

Seguidament presentem les dades per a poder realitzar el lliandar de rendibilitat:

- Costos fixos = 24.522 €
- Costos variables:
 - Mòdul element:
 - Cost variable unitari = 12.894,41 €
 - PVP = 15.990 €
 - Mòdul prèmium:
 - Cost variable unitari = 14.518,85 €
 - PVP = 19.990 €
 - Mòdul luxe:
 - Cost variable unitari = 16.889,41 €
 - PVP = 22.990 €
 - Minicamper:
 - Cost variable unitari = 2.275,50 €
 - PVP = 3.590 €

En tenir diferents productes amb diferents costos, hem de separa els punts morts de cadascun per a saber quants hem de vendre per cobrir la despesa que ens genera fabricar-los. El punt mort sempre és calcula a través d'un únic producte i no en agrupació.

Seguidament, presentem els diferents punts morts dels diferents mòduls:

- Punt mort element = $24.522 / (15.990 - 12.894,41) = 7,92 \rightarrow 8$ unitats
Un cop hàgim venut 8 mòduls d'aquesta categoria, haurem cobert la despesa que aquest ens suposa realitzar-lo.
- Punt mort prèmium = $24.522 / (19.990 - 14.518,85) = 4,48 \rightarrow 5$ unitats
Un cop hàgim venut 5 mòduls d'aquesta categoria, haurem cobert la despesa que aquest ens suposa realitzar-lo.
- Punt mort luxe = $24.522 / (22.990 - 16.889,41) = 4,02 \rightarrow 5$ unitats
Un cop hàgim venut 5 mòduls d'aquesta categoria, haurem cobert la despesa que aquest ens suposa realitzar-lo.
- Punt mort minicamper = $24.522 / (3.590 - 2.275,50) = 18,66 \rightarrow 19$ unitats
Un cop hàgim venut 19 minicampers, haurem cobert la despesa que aquest ens suposa realitzar-lo.

6.3. Pla de finançament inicial.

Seguidament presentem l'enllaç per accedir al pla de finançament inicial:

[Full de càlcul pla de finançament inicial.](#)

Dins del pla de finançament inicial, hem tingut en compte els costos dels materials dels mòduls, la compra de maquinària i eines, la compra de les furgonetes que llogarem, els costos d'obertura, el mobiliari que fa falta per a portar a terme la nostra activitat, els equips per a processos d'informació que per a portar la gestió del negoci, els subministraments, les instal·lacions tècniques a realitzar, el material d'oficina a comprar i finalment altres instal·lacions (parquet de la part d'oficines).

Els resultats que presentem són el cost d'inversió inicial tal com es demana, però també s'inclou els costos anuals que tenen IVA (excloent treballadors i el certificat negatiu de denominació social, que no porten IVA) i l'IVA suportat d'aquest import per a poder realitzar correctament el punt següent de liquidació d'IVA. Finalment també mostrem els costos anuals totals.

També mostrem el pla de finançament inicial, que és molt reduït, ja que no necessitarem gaire finançament extern per a poder portar a terme el nostre negoci.

6.4. IVA d'inversió i amortització de l'actiu fix.

- **IVA d'inversió:**

L'impost sobre el valor afegit és un impost que grava el consum de béns i serveis. Per a les empreses, aquest impost no és un cost, ja que el mateix que se suporta posteriorment es pot repercutir en les vendes.

Depenent del producte o servei s'ha d'aplicar un IVA o un altre. Seguidament presentem els diferents tipus que hi ha i en quins casos s'ha d'aplicar un o l'altre:

- Tipus superreduït del 4 %:
 - Aliments bàsics (primera necessitat).
 - Llibres, diaris i revistes.
 - Medicaments per a l'ús humà.
 - Vehicles per a persones amb mobilitat reduïda.
 - Llars de protecció oficial.
- Tipus reduït del 10 %:
 - Aliments en general.
 - Serveis de neteja de vies públiques i recollida de borsa.
 - Begudes no alcohòliques.
 - Transport de viatgers i equipatges.
 - Obres de renovació i reparació d'habitatges.
 - Productes farmacèutics per animals.
 - Entrades culturals.
 - Hostaleria i restauració.
 - Serveis esportius, culturals i d'oci.
- Tipus General 21 %:
 - S'aplica a tota la resta no especificada en els anteriors grups.

En el cas de la nostra empresa, hem d'aplicar el tipus general d'IVA del 21 %, ja que no entrem dins de les altres categories.

La declaració i liquidació d'IVA es realitza de manera trimestral o mensual (en certs casos) mitjançant el model 303. De manera excepcional, com que no podem saber ben bé quadrar per trimestre les vendes i compres que tindrem en cada un d'aquests, seguidament presentem una declaració anual per a saber aproximadament l'IVA que haurem de gestionar.

DECLARACIÓ D'IVA	
Ingressos	268.890 €
<u>IVA REPERCUTIT</u>	<u>56.466,90 €</u>
Despeses	292,603,27 €
<u>IVA SUPORTAT</u>	<u>61.396,53 €</u>
<u>TOTAL IVA A COMPENSAR</u>	- 4.929,63 €

Si dividim aquest import obtingut entre 4, podrem saber aproximadament l'import trimestral a compensar d'IVA. Aquest és - 1.232,41 €/trimestre. Malgrat això, el que comentàvem en l'explicació anterior, les nostres vendes no són regulars, aquest import és merament orientatiu.

- **Amortització actiu fix:**

Per a fer les amortitzacions d'immobilitzat hem fet ús del sistema d'amortització lineal. Seguidament presentem les amortitzacions anuals de l'immobilitzat de la nostra empresa:

Elements de transport:

- Amortització anual furgonetes = $(43.559 \times 2) / 7 = 12.445,43 \text{ €/any}$
- Cotxe d'empresa = $3500 / 5 = 700 \text{ €/any}$

Equips per a processos d'informació:

- Ordinadors = $(300 \times 2) / 5 = 120 \text{ €/any}$
- Telèfons mòbils = $180 / 3 = 60 \text{ €/any}$
- Impressora escàner = $90 / 5 = 18 \text{ €/any}$

Utillatge:

- Carretó = $12.910 / 10 = 1.291 \text{ €/any}$
- Eines paquet fuster = $1.875,57 / 5 = 375,11 \text{ €/any}$
- Eines paquet lampista = $1.652,45 / 5 = 330,49 \text{ €/any}$

Mobiliari:

- Estanteries = $417,06 / 15 = 27,80 \text{ €/any}$
- Taules d'oficina = $327 / 15 = 21,80 \text{ €/any}$
- Cadires d'escriptori = $528 / 10 = 52,80 \text{ €/any}$
- Calaixera = $149 / 15 = 9,93 \text{ €/any}$
- Taula professional = $440 / 15 = 29,33 \text{ €/any}$
- Llum de treball per a escriptori = $19,98 / 10 = 1,99 \text{ €/any}$

Instal·lacions tècniques:

- Campana industrial LED = $236,10 / 10 = 23,61 \text{ €/any}$
- Bombetes LED = $25,58 / 3 = 8,53 \text{ €/any}$

6.5. Pressupost de Pèrdues i guanys (PiG).

Seguidament, presentem un pressupost de pèrdues i guanys esquemàtic del nostre primer any, per a saber aproximadament el resultat de l'exercici que podríem tenir:

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

<u>Import net de xifra negocis</u>	+ 250.240 €
- Ingressos per venda de mòduls.	250.240 €
<u>Altres ingressos d'explotació:</u>	+ 18.650,00 €
- Ingressos per arrendament de furgonetes.	18.650,00 €
<u>Despeses:</u>	- 259.505,15 €
- Sous i salaris*	69.898,04 €
- Seguretat Social a càrrec de l'empresa	5.386,00 €
- Materials mòduls.	180.236,76 €
- Altres serveis.	767,91 €
- Subministraments.	1.216,44 €
- Assegurances.	2.000 €
<u>Amortitzacions:</u>	- 15.515,82 €
- Amortització furgonetes.	12.445,43 €
- Cotxe d'empresa.	700 €
<u>Equips per a processos d'informació:</u>	
- Ordinadors.	120 €
- Telèfons mòbils.	60 €
- Impressora escàner.	18 €
<u>Utillatge:</u>	
- Carretó.	1.291 €
- Eines paquet fuster.	375,11 €
- Eines paquet lampista.	330,49 €
<u>Mobiliari:</u>	
- Estanteries.	27,80 €
- Taules d'oficina.	21,80 €
- Cadires d'escriptori.	52,80 €
- Calaixera.	9,93 €
- Taula professional.	29,33 €
- Llum de treball per a escriptori.	1,99 €
<u>Instal·lacions tècniques:</u>	
- Campana industrial LED.	23,61 €

- Bombetes LED.	8,53 €
<u>Resultat abans d'impostos</u>	- 6.130,97 €
<u>Impost sobre beneficis**:</u>	0,00 €
<u>Resultat de l'exercici</u>	- 6.130,97 €

*Per a calcular la despesa de sous i salaris que l'empresa pot tenir durant el primer any, hem considerat que els treballadors treballaran 4 mesos el primer any, per la construcció dels mòduls.

$1.797,73 \times 4 \text{ mesos} \times 2 \text{ treballadors} = 14.381,84 \text{ €}$

Seguretat Social a càrrec de l'empresa = $673,25 \times 4 \text{ mesos} \times 2 \text{ treballadors} = 5386 \text{ €}$

$1.850,54 \times 15 \text{ pagues} \times 2 \text{ treballadors} = 55.516,2 \text{ €}$

La nostra Seguretat Social la paguem com a autònoms. Per aquest motiu, no entra dins el compte de resultats.

** No hem d'aplicar l'impost sobre els beneficis, ja que l'import és inferior a 0.

Un cop finalitzat el càlcul orientatiu del compte de resultats, podem veure que el primer any tindrem unes pèrdues de 6.130,97 €. Així i tot, això no acaba de ser ben bé veritat, ja que sense tenir les amortitzacions tindríem beneficis.

6.6. Quadre d'amortització del préstec.

Per a poder desenvolupar correctament la nostra activitat, hem considerat agafar un préstec de 100.000 € a retornar a 10 anys. Amb aquest, a part que podrem pagar una part de la inversió inicial que necessitem, ens permetrà comptar amb diners líquids per a poder suportar les despeses dels primers mesos d'activitat.

El finançament l'obtindrem per part de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), a causa de les facilitats que ens dona per a poder accedir a aquest. Dins els diferents plans de finançament que compta, hem escollit pla d'empreses i emprenedors. La TAE que haurem de pagar segons la taula que presenten a la seva pàgina web pel temps que trigarem a retornar l'import, és del 7 %.

Seguidament presentem l'enllaç on es troba realitzada l'amortització del préstec mitjançant el mètode francès:

[Full de càlcul amb amortització del préstec.](#)

Els pagaments del préstec els farem de manera anual, de manera que haurem de pagar 14.237,75 € a l'any. El total a pagar del préstec amb els interessos d'ICO seran 142.377,50 €.

6.7. Previsió de tresoreria del primer any.

Seguidament presentem l'enllaç per consultar la previsió de tresoreria del primer any: [Previsió de tresoreria del primer any.](#)

Podem observar que en els primers 5 mesos no tenim ingressos que vinguin de la nostra activitat, ja que els tres primers mesos són el temps que triguen els proveïdors a enviar-nos el material i els dos següents el temps que els nostres treballadors triguen a muntar els mòduls. Un cop passat aquest primer període de 5 mesos, comencem a compaginar els temps d'enviament de materials i de muntatge perquè sempre puguem tenir mòduls per vendre.

Comptem que els nostres treballadors triguen 2 mesos a muntar 8 mòduls complets i que de manera general triguem 4 a vendre'ls.

Sota de la previsió de tresoreria hi ha un petit esquema de com funcionaran els temps de sol·licitud de material, muntatge i venda i lloguer de furgonetes.

6.8. Viabilitat financera: VAN i TIR. Càlcul del cost del capital com a taxa de descompte.

Seguidament presentem l'enllaç per a consultar la VAN i la TIR de la nostra idea de negoci: [VAN i TIR.](#)

Per a calcular la VAN i el TIR farem ús del resultat Cashflow del primer any (benefici net + amortitzacions). Posteriorment, calculem el cost mitjà ponderat dels capitals utilitzats (WACC) per seguidament aplicar aquest tipus a les formules de la VAN i el TIR. Finalment, el creixement que considerem que tindrem en els propers anys és molt elevat, ja que partim d'un primer resultat baix a causa que durant el primer any només hem obtingut vendes durant 6 mesos. Per aquest motiu l'estimació del creixement que realitzem és d'un 400 % en el període de 5 anys, ja que comptem que en els propers podem vendre mòduls i llogar furgonetes durant tot l'any, i que a més a més, la demanda augmentarà.

De totes maneres, malgrat l'increment en ingressos, el VAN i la TIR ens donen resultats molt negatius. Tenint en compte els 5 primers anys de negoci, obtenim una VAN de - 653.128 € i una TIR de un - 38 %. Això ens indica que, malgrat el gran creixement, necessitem molts anys per a poder recuperar la inversió inicial que vam realitzar i que no és un projecte rendible. És a dir, una VAN tan negativa marca que

la inversió inicial és massa elevada en comparació dels fluxos que estem obtenint, i una TIR amb aquest resultat (que hauria de ser més elevada que el tipus d'interès del mercat per anar bé), ens marca clarament que la inversió en aquest projecte no és rendible.

7. ASPECTES LEGALS:

En aquest punt hi ha reflectits els tràmits per a la creació de l'empresa, els tràmits per a la posta en marxa i les obligacions fiscals i formals. Seguidament ho presentem:

7.1. Tràmits per a la creació de l'empresa:

Els passos que hem de seguir per la creació de la nostra empresa són els següents:

1. Elecció del nom de l'empresa:

Per començar, el que hauríem de fer per tal de donar d'alta la nostra empresa (Societat Limitada), és el fet de registrar el nom del nostre negoci al Registre Mercantil Central i, aquí, hauríem de demanar el certificat negatiu de denominació social, és a dir, un document assegurant que no existeix una altra societat amb aquest nom. Aquest tràmit té un cost de 16 € i l'hauríem de realitzar a través de la pàgina web del Registre Mercantil Central. Per tal d'obtenir aquest certificat, hauríem de pensar en tres possibles noms per a la nostra empresa (inclòs el que ja tenim pensat).

Els tres noms que proposem són els següents:

- CuVan.
- VanMaker.
- MixVan.

Seguidament presentem la sol·licitud de la certificació negativa realitzada a través de la pàgina web del Registre Mercantil Central:

Resumen de la Solicitud de Certificación



Beneficiario y Denominaciones

Finalidad: CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD

Beneficiario: Oriol Cartaña

Primera Forma Social: Vanmakers - Sociedad Limitada

Segunda Forma Social: Cuvan - Sociedad Limitada

Tercera Forma Social: Mixvan - Sociedad Limitada

Datos de Facturación

Factura emitida a:

Destinatario:

Teléfono:

E-mail:

Practicar retención:

Destinatario:

Dirección de facturación:

Código postal:

Población:

País:

Importe y Mode de entrega

Modo de entrega:

Importe:

Cerrar

2. Obertura d'un compte bancari a nom de l'empresa

El següent tràmit a realitzar, seria el fet d'obrir un compte bancari a nom de l'empresa. Dins d'aquest compte, haurem d'ingressar el capital mínim per a la societat, és a dir, 3.000 €, ja que volem constituir una Societat Limitada.

El banc on obrirem aquest compte serà el Banc Sabadell. El tràmit per a poder obrir el compte ho podem fer des de la mateixa pàgina web del banc.

Es pot crear aquest compte bancari en 6 passos, en 10 minuts, a través del telèfon mòbil.

Aquests punts són: Crear un usuari > Completa amb les nostres dades personals > Identificar-nos de forma virtual > Indicar la nostra professió > Confirmar les dades > Firma el contracte amb el mòbil.

L'enllaç per a poder fer aquests passos és el següent:

<https://apps.cdn.aws.bancsabadell.com/portal/onboarding/v0/results-messages/qr/continueProcess/selector>

3. Redacció dels estatuts socials:

També, s'haurien de realitzar els Estatuts Socials que serien redactats pels socis, és a dir, els components del grup. Aquests són els que inclouríem en l'escriptura pública de la constitució.

Seguidament presentem els Estatuts Socials de VanMaker:

ESTATUTS SOCIALS DE LA SOCIETAT LIMITADA VanMaker

CAPÍTOL I: DENOMINACIÓ, OBJECTE I DOMICILI

Article 1: Denominació:

*El nom comercial i fiscal de l'empresa és **VanMaker Societat Limitada**.*

Article 2: Objecte Social:

La societat té per objecte desenvolupar l'activitat de muntatge de mòduls càmpers per a furgonetes L2H2 o superiors. Per altra banda, VanMaker realitza el muntatge d'un mòdul més petit per a furgonetes de dimensions inferiors. A més a més, disposem del servei de lloguer de furgonetes càmpers.

Article 3: Domicili Social:

El domicili social és situat al Carrer la Nòria, número 11, La Roca del Vallès (Polígon de Valldoriolf), Barcelona, Catalunya.

Article 4: Durada:

La durada de la societat limitada que es presenta, serà indefinida des de la seva inscripció al Registre Mercantil.

CAPÍTOL II: CAPITAL SOCIAL I ACCIONISTES**Article 5: Capital Social:**

El capital social inicial serà de 653.500 €, dividit en 100 participacions de 6.535 € cadascuna, totalment subscrietes i íntegrament desemborsades.

L'import del capital social inicial es compon del següent:

- Local: 450.000 €.
- Diners en banc: 200.000 €.
- Cotxe d'empresa: 3.500 €.

Article 6: Accionistes:

La propietat de les accions es regeix per les lleis aplicables. Les accions poden ser transferibles d'acord amb els procediments establerts en aquests estatuts i la legislació vigent. Seguidament es presenten els accionistes:

- Accionista primer = Joan Arnal Selga amb la propietat de 70 participacions de l'empresa VanMaker.
- Accionsita secundari = Oriol Cartaña Rodríguez amb la propietat de 30 participacions de l'empresa VanMaker,

Junts constitueixen el 100 % del valor de l'empresa.

Article 7: Adquisició de les accions:

La transferència de les accions de l'empresa haurà de ser comunicada a l'òrgan d'administració general, tot donant preferència als socis de VanMaker d'aquell moment en la compra d'accions.

CAPÍTOL III: ADMINISTRACIÓ I ÒRGANS DE GOVERN.**Article 8: Òrgans de Govern:**

La societat estava regida per una Junta General d'Accionistes.

Article 9: Junta General d'Accionistes:

La Junta General d'Accionistes és l'òrgan suprem de la societat. Les decisions es prendran d'acord amb la legislació aplicable i aquests estatuts.

Article 10: Consell d'administració:

El Consell d'Administració estarà compost per Oriol Cartaña Rodriguez i Joan Arnal Selga Els seus membres seran elegits per la Junta General d'Accionistes i exerciran les seves funcions d'acord amb la legislació aplicable i aquests estatuts.

CAPÍTOL IV: EXERCICI SOCIAL I COMPTES ANUALS.**Article 11: Exercici Social.**

L'exercici social abraçarà des de l'1 d'octubre fins al 30 de setembre de cada any.

Article 12: Comptes Anuals.

Al final de cada exercici, es preparen els comptes anuals de la societat, d'acord amb les normes comptables i legals aplicables.

4. Elaboració de l'escriptura pública de constitució:

Posteriorment, arribaria el moment de realitzar l'escriptura pública de la constitució.

Un cop realitzada, hauríem d'anar al notari a signar-la per part de tots els socis.

Per tal d'obtenir l'escriptura, seria necessari aportar la documentació següent:

- Estatuts Socials de la societat.
- Certificació negativa de la denominació social (Registre Mercantil)
- Certificació bancària de l'aportació dinerària del capital social
- DNI original de cadascun dels socis fundadors
- En cas que hi hagi algun soci estranger, seria necessari aportar la declaració d'inversions exteriors.

5. Tràmits amb Hisenda:

- a) Obtenció del Número d'Identificació Fiscal (NIF). En aquest cas, es tractaria d'un NIF provisional. Per tal d'obtenir-lo, abans haurem d'obtenir el certificat digital o una cl@ve. Es fa de la següent manera:

<https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica> A través d'aquest enllaç, hi ha 4 formes d'obtenir aquest certificat digital o cl@ve permanent, són tots els punts següents:

- Amb un vídeo d'identificació
- Amb una acreditació presencial en una oficina
- Utilitzant el DNle per fer-ho des d'internet
- Utilitzant el Dispositiu mòbil.

Una vegada tinguem aquest, es podra signar documents a través d'internet, sense la necessitat d'assistir al lloc, ja que això es fa per poder signar

documents en internet. I els documents són els següents els que hem de presentar aquest punt per aconseguir el NIF:

- Model 036 complimentat.
- Fotocòpia del DNI del firmant.
- Fotocòpia de l'escriptura pública de constitució.

El NIF tindrà una validesa de sis mesos. En aquest termini, l'hauríem de canviar pel definitiu.

b) Després, hauríem de donar d'alta la nostra societat en l'impost sobre Activitats Econòmiques (IAE). Per tal de portar a terme aquest tràmit, hauríem de presentar la següent documentació a l'Ajuntament de la Roca del Vallès de manera presencial.

- Model 840
- NIF provisional
- Només seria necessari aportar el model 036 en comptar amb una xifra de negocis inferior a 1.000.000€, tot indicant els epígrafs de l'IAE als quals ens acollim.

c) Declaració censal (IVA):

En aquest punt, hem de presentar la declaració censal a través del model 036, el NIF de la societat i el document acreditatiu de l'alta en l'Impost sobre Activitats Econòmiques.

6. Inscripció en el Registre Mercantil

Hem d'inscriure la nostra empresa al Registre Mercantil de Barcelona, ja que és la província on es troba la nostra empresa. Per aquest motiu, hauríem de presentar, en el termini de dos mesos, la següent documentació:

- Còpia de l'escriptura pública de constitució de la societat.
- Certificació negativa de la denominació social.
- Document acreditatiu d'haver liquidat l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats.
- Còpia del NIF provisional.

Aquest tràmit el realitzarem juntament amb un Punt d'Atenció a l'Emprenedor.

7. Obtenció del NIF definitiu

Ens haurem de dirigir a Hisenda per bescanviar el nostre NIF provisional pel definitiu. Un cop tinguem això, ja tindríem la nostra Societat Limitada creada.

Malgrat això, abans de començar la nostra activitat empresarial, haurem de decidir si cotitzar com a autònoms (RETA) o bé, pel règim general de la Seguretat Social. A més, en el moment de contractar treballadors, hauríem de sol·licitar el número de compte de cotització, a banda de la llicència d'obertura.

7.2. Tràmits per a posada en marxa l'empresa:

Model 036: <https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13//PTR4PTLINKR4>

Una vegada dins d'aquest enllaç, omplirem amb totes les dades que necessitem. Aquí està el nostre model 036; en alguna cosa és diferent, ja que no ens deixa exportar-o a PDF, pel fet que com no tenim les dades enregistrades, no ens permet validar correctament.

Certificat digital i cl@ve: En aquest cas, per poder aconseguir aquest, haurem d'entrar a l'enllaç següent: <https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica> A través d'aquest enllaç, hi ha 4 formes d'obtenir aquest certificat digital o cl@ve permanent, són tots els punts següents:

- Amb un vídeo d'identificació
- Amb una acreditació presencial en una oficina
- Utilitzant el DNle per fer-ho des d'internet
- Utilitzant el Dispositiu mòbil.

Llicències que necessitarem i l'obtenció d'aquestes:

Les llicències que necessitarem per poder començar el nostre negoci és la llicència d'obertura. Aquesta acredita que compta amb les condicions necessàries i adequades per dur a terme l'activitat a què es destina, sense causar molèsties a tercers.

Aquesta llicència la rebrem per part de l'Ajuntament de la Roca del Vallès.

7.3. Obligacions fiscals i formals necessàries per donar-se d'alta.

Els dos socis (Joan i Oriol), ens hem de donar d'alta d'autònoms societaris per poder iniciar la SL. Els tràmits són els següents:

- Una còpia del DNI de la persona sol·licitant.
- L'escriptura de la constitució de la societat (original i còpia)
- El model TA 0521 degudament emplenat.
- La declaració censal (model 036) amb l'activitat econòmica que s'exercirà a l'Agència Tributària.

8. POSADA EN FUNCIONAMENT:

Seguidament presentem els enllaços del programa de facturació de FACTUSOL i el programa de comptabilització CONTASOL:

- [FACTUSOL \(arxiu de descàrrega\)](#).
- [CONTASOL \(arxiu de descàrrega\)](#).

En el programa de comptabilitat CONTASOL, només hem elaborat l'últim trimestre de l'any (Octubre - Desembre). Per tal de fer-ho el més realista possible, ens hem basat amb el [pla de previsió de tresoreria](#), seguint mes a mes les despeses que hi ha previstes. S'ha de comentar que en el nostre cas, durant els tres primers mesos de negoci no tenim cap venda, ja que els primers mesos ens dediquem comprar als proveïdors (que ens arriben les seves comandes 3 mesos més tard des de la sol·licitud) i acondicionar el nostre local de la Roca del Vallès perquè tingui les condicions òptimes per treballar. És a dir, no tenim cap producte per vendre fins que ens arribin els materials i muntem els mòduls.

Per altra banda, tampoc comptem amb pagament de quotes del préstec, ja que el pagament es realitza de manera anual al setembre, ni amb cap lloguer en ser el local nostre. Malgrat això, sí que a final d'any fem el pagament corresponent interessos del préstec tal i com marca el principi de meritació.

Per últim, en no comptar amb treballadors contractats aquests tres mesos, no paguem Seguretat Social a càrrec de l'empresa, ja que malgrat tenim nòmina paguem la Seguretat Social com autònoms. Simplement comptabilitzem els nostres sous i el IRPF.

Seguidament presentem els diferents enllaços per accedir als documents sol·licitats:

- [Model 347](#).
- [Model 303 \(declaració IVA 4t trimestre\)](#).
- [Balanç de situació inicial](#).
- [Balanç de situació final](#).
- [Compte de pèrdues i guanys](#).

9. CONCLUSIONS:

Seguidament presentem les conclusions per part de cada un dels promotors de l'empresa:

- **Oriol:** Les meves conclusions per aquest treball on hem estat més d'un mes fent aquest, són molt positives per al coneixement que hi he après, i també per descobrir la dificultat que té crear una empresa des de 0, sent joves emprenedors com érem en Joan i jo. Per la meua part ha sigut molt bo el treball que hem fet, i treballar amb en Joan és tot un plaer la veritat, sent dos veiem com teníem tot un repte que estava pensat per 3, i sabíem el que hi havia, que no podíem faltar ni un dia, i treballar més que els altres per poder acabar a la mateixa data que ells, i gràcies al nostre gran treball hem pogut finalitzar a temps.

Al principi veiem com tantes hores eren molt excessives, ja que potser no s'aprofitaven totes del tot, però s'ha passat bastant de pressa tot el treball i fins a l'últim moment hem estat treballant en aquest treball.

Per mi ha sigut genial aquest treball hi ha sigut una assignatura diferent de les que estem acostumats, hem après per la meua part moltes coses noves tant del treball, com del meu company en Joan que és un geni.

- **Joan:** Com a conclusió del treball, considero que no ha estat fàcil. Penso que realitzar un pla d'empresa de forma fictícia, és més complicat que realitzar-ne un de veritat. Considero això, perquè en un pla d'empresa on has d'improvitzar moltes dades, és més fàcil trobar-te en situacions d'incoherències o llacunes en determinats punts. Com a conseqüència d'aquestes situacions, moltes vegades s'han de canviar informacions anteriors que ja havies donat per acabades per a poder seguir endavant, el que fa que gastis molt de temps arreglant-ho.

Malgrat això, que simplement és una realitat que exposo, estic molt content de com ha anat el desenvolupament del treball. Hi ha hagut problemes i no sempre era fàcil avançar, però penso que hem fet un bon equip amb l'Oriol. Considero, que som dos persones que ens compaginem, ja que un té el que li falta a l'altre.

De manera personal, ha estat un treball que m'ha posat a prova. Durant molt de temps, anys abans, he estat pensant amb aquest treball, imaginant que realitzaria una idea molt innovadora (algo fora del mercat), molt realista (que amb aquest treball ja pogués obrir una empresa), que realitzaria un prototipatge per a portar-ho a l'exposició final... bàsicament que des d'un primer moment vaig inflar el treball d'importància i expectatives i, al principi, tot el que no encaixava amb el meu estàndar de perfeccionisme em generava malestar.

Penso que finalment, he aconseguit abaixar aquesta angoixa de perfeccionisme i m'he permès avançar, malgrat les coses no estiguessin 100 % detallades i sense cap tipus d'error. Considero, que la companyia de l'Oriol i haver sigut capaç de trencar amb el perfeccionisme, és el més important que m'emporto d'aquest treball.

10. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES:

- Alejandro. (2022, 13 d'abril). El contrato eventual por circunstancias de la producción.
<https://www.cuestioneslaborales.es/el-contrato-eventual-por-circunstancias-de-la-produccion/#:~:text=Este%20tipo%20de%20contrato%20temporal%20s%C3%B3lo%20se%20puede,el%20a%C3%B1o%20natural%2C%20y%20nunca%20de%20manera%20continuada.>
- Ayuda de Google (s. d.) Función VNA (NPV) - ayuda de editores de documentos de Google. <https://support.google.com/docs/answer/3093184?hl=es-419>
- Blogger. D (2021, 21 de gener). Materiales fungibles de oficina.
<https://www.deskidea.com/blog/materiales-fungibles-de-oficina/>
- CamperCas | Camperización de furgonetas. (s.d.). <https://www.campercas.com/>
- Camperización de furgonetas. (d. d.). Camperización de Furgonetas.
<https://www.culturacamper.com/>
- Contasult, R. G.-. (2024, 2 de gener). Autónomo societario: qué es, cuánto paga y requisitos. Autónomos, Empresas y Asesorías.
<https://getquipu.com/blog/autonomo-societario/>
- Ecoembes. (2021, 28 de diciembre). 20 Leyes de medio ambiente que debes conocer.
<https://www.thecircularlab.com/20-leyes-de-medio-ambiente-que-debes-conocer/>
- Educaweb. (2024, 1 de febrer). Administrativo.
<https://www.educaweb.com/profesion/administrativo-999/>
- Educaweb. (2014, 10 de febrer). Carpintero.
<https://www.educaweb.com/profesion/carpintero-42/>
- Educaweb. (s. d.). Electricista. <https://www.educaweb.com/profesion/electricista-79/>

- España, W. K. T. (2023, 5 de diciembre). Contrato fijo discontinuo: qué es y cómo funciona.
<https://www.wolterskluwer.com/es-es/expert-insights/contrato-fijo-discontinuo-que-es-como-gestionarlo>
- Fernández, E. (2014, 28 d'octubre). ¿Cómo cotizan a la Seguridad Social los socios de una S.L.? Anfix.com.
<https://www.anfix.com/blog/como-cotizan-a-la-seguridad-social-los-socios-de-una-s-l>
- Global, O. (2023, 12 d'octubre). 10 Funciones del departamento de logística. OnTrack Global. <https://ontrack.global/10-funciones-departamento-de-logistica/>
- Judit Català - Ideas Empresa. (2024, 28 de febrer). Cómo Calcular mi SUELDO Siendo Emprendedor [Vídeo]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=LIUYZikd8jg>
- Infoautonomos. (2023, 7 de febrer). Cómo calcular los ingresos reales y saber qué cuota de autónomo pagar [Vídeo]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=1RzPcrYeR3E>
- Infoautonomos. (2024, 24 d'abril). ¿Cómo crear una Sociedad Limitada paso a paso? <https://www.infoautonomos.com/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>
- Infoautonomos. (2024, 22 de maig). Cuota de autónomos 2024: ¿cuánto se paga? - <https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/cuota-de-autonomos-cuanto-se-paga/>
- Infoautonomos. (2024, 22 de maig). Tarifa plana de 80 euros para autónomos en 2024. <https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/tarifa-plana-autonomos/>
- Lucena, P. (2023, 9 de noviembre). ¿Qué funciones cumple el departamento de marketing? | 2024. Maestrías y MBA.
<https://www.cesuma.mx/blog/que-funciones-cumple-el-departamento-de-marketing.html>

- Montoya Campers. (2024, 3 de maig). Camperización de furgonetas - Montoya Campers. Montoya Campers - Taller de Camperizaciones y Reparaciones de Vehículos Camper. <https://montoyacampers.com/>
- Organigrama.com. (s. d.). Principals funcions dels Recursos Humans | Organigrama. <https://www.organigrama.com/ca/noticies/principals-funcions-dels-recursos-humans.html>
- PabloWind. (2024, 4 d'abril). Ficha de descripción de puesto de trabajo para profesionales administrativo contable. Contables Online. <https://contablesonline.es/ficha-de-descripcion-de-puesto-de-trabajo-administrativo-contable/>
- Proveedores de Madera en Barcelona. (s. d.). <https://www.proveedores.com/madera/barcelona>
- Registro Mercantil Central (s. d.). SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN - DENOMINACIONES. <https://www.rmc.es/privado/CertificacionesTpv.aspx>
- Saint-Clair, G. C. (s. d.). Ficha de evaluación de perfil de trabajo, Ejemplo. Scribd. <https://es.scribd.com/document/462596253/Ficha-de-evaluacion-de-perfil-de-trabajo-Ejemplo>
- Sanchez, C. (s. d.). Referencia APA o Citas APA sin la información completa – Normas APA. <https://normas-apa.org/referencias/referencias-o-citas-sin-la-informacion-completa/>
- Santander, B. (s. d.). Prima de riesgo. Banco Santander. <https://www.bancosantander.es/glosario/prima-riesgo>
- Selectra. (2023, 12 de diciembre). Fibra óptica en Barcelona: ¿Qué tarifas hay disponibles? <https://selectra.es/internet-telefono/internet/barcelona>
- Souza, G. (2024, 14 de març). Kombi Elétrica da Volkswagen recebe pacote de acampamento da Ququq e vira um mini motorhome sobre rodas. Cultura Ambiental.

<https://culturaambientalnasescolas.com.br/kombi-eletrica-da-volkswagen-recebe-pacote-de-acampamento-da-ququq-e-vira-um-mini-motorhome-sobre-rodas/>

- Talenmo. (2023, 11 d'abril). Departamentos de una Empresa | Definición y funciones. <https://www.talenmo.es/departamentos-de-una-empresa/>
- Travel Booking LP. (s. d.). <https://www.concur.co/blog/article/gobierno-corporativo-que-es>
- Tu Cubo Camper Sociedad Limitada. - CIF y dirección | Empresite. (s. d.). Buscador de Empresas y Negocios de España. <https://empresite.eleconomista.es/TU-CUBO-CAMPER.html>
- Unir, U. (2022, 1 de diciembre). ¿Cuáles son las principales estrategias de precios? <https://www.unir.net/marketing-comunicacion/revista/estrategias-precios/>
- Unir, Universidad. (2023, 1 de febrer). El departamento financiero: funciones e importancia en la empresa. UNIR. <https://www.unir.net/empresa/revista/departamento-financiero/>
- Vancubic. (2024, 6 de maig). Vancubic - Otra forma de camperizar es posible. <https://vancubic.com/>

11. ANNEXOS:

Durant el treball els documents annexos, els hem exposat dins de cada apartat. De totes maneres, seguiment fem un recull de tots els enllaços a documents:

11.1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DELS PROMOTORS:

- [Currículum Oriol Cartaña.](#)
- [Currículum Joan Arnal.](#)

11.2. ACORDS DE SOCIS I GOVERNANÇA D'EMPRESA:

- [Pacte de socis.](#)

11.3. PLA DE MÀRQUETING:

- [Logotip VanMaker.](#)
- [DAFO VanMaker.](#)
- [CANVAS.](#)
- [Presentació CANVAS.](#)
- [Objectiu 12 primers mesos d'operació.](#)
- [Ingressos VanMaker.](#)
- [Mapa Stakeholders.](#)
- [Enquesta validació idea de negoci.](#)
- [Tríptic.](#)
- [Càtaleg VanMaker.](#)
- [Video promocional Instagram.](#)
- [Video promocional Tik Tok.](#)
- [Video promocional YouTube.](#)
- [Pàgina web VanMaker.](#)

11.4. PLA DE PRODUCCIÓ:

- [Taula comparativa de proveïdors.](#)
- [Model de Wilson.](#)

11.5. RECURSOS HUMANS:

- [Exemple contracte temporal.](#)
- [Exemple nòmines treballadors.](#)
- [Taules salarials conveni col·lectiu del comerç del metall.](#)
- [TA.0521.](#)

11.6. PLA FINANCER:

- [Pla d'inversió inicial, pla de finançament inicial, quadre d'amortització del préstec, la previsió de tresoreria del 1r any i la VAN I TIR es troben dins del mateix full de càlcul.](#)




11.7. ASPECTES LEGALS:

- [Escriptura pública de constitució.](#)
- [Model TA.0521.](#)
- [Llicència d'obertura VanMaker.](#)
- [Model 036.](#)

11.8. POSADA EN FUNCIONAMENT:

- [FACTUSOL.](#)
- [CONTASOL.](#)
 - [Model 347.](#)
 - [Model 303 \(declaració IVA 4t trimestre\).](#)
 - [Balanç de situació inicial.](#)
 - [Balanç de situació final.](#)
 - [Compte de pèrdues i guanys.](#)



 +34 621 54 54 55  123vanmaker321@gmail.com  @vanmakertfg [vanmaker.com](https://www.vanmaker.com)

Carrer la Nòria 11, 08430 La Roca del Vallès, Barcelona, Catalunya

