

Creació d'una empresa: un bar musical a la Sénia

Ana Bonfill Soler

1.- Introducció

*Treball de recerca 2n Batxillerat
Tutora: Marisa Cábez
Departament d'Administració i Comerç
Curs 2012-2013
IES la Sénia*

Des de ben petits que els adults ens pregunten: I tu? Què vols ser de gran? Era aquell moment en què no sabíem què contestar, ens posàvem vermells i responíem el primer que ens venia al cap, la professió que més ens agradava. Els anys passen ràpidament i només en un tancar i obrir d'ulls et veus a l'institut. Llavors, és quan et tornes a trobar davant de la pregunta: I tu? Què vols ser de gran? Aquí tampoc sabem què contestar i és quan responem: No ho sé, encara em queda temps per pensar. No, no queda tant i tant de temps, en un altre tancar i obrir d'ulls et trobes a les portes del batxillerat, moment en què has de decidir quina branca vols estudiar per triar el batxillerat correcte. Jo sabia que la física i la química no se'm donaven bé. Tampoc les lletres... i molt menys la tecnologia. No em quedava més remei que escollir el batxillerat social: economia i organització d'empreses. No sabia en qui món entrava, però sí que sabia quin era el meu objectiu: esforçar-me moltíssim per treure'm una carrera. Em vaig adonar que havia fet una bona tria i que no m'havia equivocat de branca. Durant el curs vaig descobrir la carrera que més anava amb mi: Administració i Direcció d'Empreses. Ara sí, quan tornés a sentir la pregunta de sempre ja podria respondre amb un to ferm i serè: No sé què vull ser, però vull estudiar una carrera d'empresarials.

Aquest és el motiu del tema del treball de recerca -i d'aquest article, que n'és un resum-: la creació d'una empresa –en concret, un bar musical a la Sénia-, perquè forma part de l'assignatura que m'ha agradat més durant el Batxillerat i perquè possiblement formarà part de la meva professió: el món de l'economia i l'empresa.

2.- Marc teòric

2.2.- Com ha afectat la crisi al poble de la Sénia?

2.2.1.- Població

La població de la Sénia té una superfície de 108,4 km² (10.800 hectàrees) amb una densitat de 55,8 km² per habitants. Hi ha un total de 6.045 habitants dels quals 3.084 són homes i 2.961 són dones. Entre aquests 6.045 habitants, n'hi ha 1.193 de nacionalitat estrangera i la resta són de nacionalitat espanyola.



Piràmide de població de la Sénia, any 2012. Font: elaboració pròpia amb dades proporcionades per l'Ajuntament de la Sénia

Aquesta és una piràmide de tipus estable, ja que correspon a una població adulta. La base es va estrenyent a causa de la reducció de la població jove i el tronc s'eixampla per l'existència d'una població adulta abundant. La cúspide es fa una mica més ampla per l'augment de la població vella.

Quan una base és estreta indica descens de la natalitat i una disminució progressiva de la població jove. El centre o tronc pertany a la població adulta, entre 16 i 67 anys, és a dir, en edat de treballar. Finalment, la cúspide o el vèrtex indica l'envelliment de la població. En aquest cas, hi ha força esperança de vida.

2.2.2.- Treball i nivell d'atur

En total, independentment del sexe i l'edat, hi ha 693 aturats dels 2.200 habitants de la Sénia que treballen o que volen treballar (població activa de 16 a 65 anys), és a dir, dels 6.045 habitants que hi ha, el 31,5% no treballa. Per a concretar més la taxa d'atur he fet una comparativa dels homes i les dones aturats/des l'any 2009 i a principis de l'any 2012.

Atur 2009	Homes	Dones	Total
Gener	281	202	483
Febrer	299	217	516
Març	310	233	543
Abril	314	239	553

Atur 2012	Homes	Dones	Total
Gener	345	305	650
Febrer	371	325	696
Març	376	326	702
Abril	379	314	693

Dades proporcionades per l'Ajuntament de la Sénia

L'any 2009, hi havia un total de 553 habitants aturats al poble de la Sénia (314 d'aquests eren homes i 239, dones). Actualment, n'hi ha 693 (379 els quals són homes i 314, dones). Entre l'any 2009 i el 2012 hi ha

hagut una diferència de 140 persones més aturades, 75 de les quals són dones i 65 dels quals són homes. Pel que fa a la nacionalitat, 468 dels que no treballen són de nacionalitat espanyola, 194 no espanyola i 31 no comunitaris.

2.2.3.- Sectors econòmics

Els sectors econòmics principals de la Sénia són l'agricultura, la indústria, la construcció i els serveis. Pel que fa als afiliats al règim general de la Seguretat Social es pot observar que la gran majoria es dedica a la indústria i als serveis i una petita part treballa en l'agricultura i la construcció. L'agricultura presenta un nombre tan petit perquè la majoria dels que treballen en aquest sector són autònoms i normalment tenen el seu propi terreny. Llavors, també respecte als afiliats al règim autònom, molt pocs treballen en el sector de la indústria. Finalment, el sector de la construcció i el de serveis no varia molt entre els afiliats al règim general i els autònoms.

En conclusió, la Sénia era coneguda per la gran quantitat de fàbriques de mobles que hi havia en actiu. El seu eslògan és "País del moble" ja que fa només sis anys, al passejar-se pels carrers es respirava comerç i dinamisme. Aquest poble era el destí de la peregrinació

"La crisi del consum i el canvi d'hàbits en la compra de mobles han fet balancejar el sector."

de compradors que arribaven d'arreu de Catalunya, l'Aragó i el País Valencià. La Sénia disposava de més de 100 empreses repartides en 30.000 m² i tenia l'oferta comercial del moble més gran de Catalunya, l'Aragó i el País Valencià. A causa de l'esclat de la bombolla immobiliària, el sector del moble de la Sénia anava empitjorant cada cop més. La crisi del consum i el canvi d'hàbits en la compra de mobles han fet balancejar el sector. Actualment, passejar-se pel carrer no té res a veure amb fa sis anys. L'Ajuntament i el sector demanen a la Generalitat de Catalunya ajudes per tornar-lo a aixecar, però l'única solució proposada és l'exportació.

3.- Treball de camp

L'objectiu final d'aquest projecte és crear un bar musical especialitzat en música rock. Actualment, han augmentat considerablement els emprenedors que hi ha al món laboral a causa del tancament de moltes empreses i fàbriques. Aquestes persones s'han trobat davant la situació d'haver d'autoocupar-se per poder seguir endavant en aquests temps de crisi mundial.

3.1.- Elaboració del Pla d'empresa

En aquest apartat elaboraré el pla d'empresa, és a dir, seguiré els passos per a finalment crear el bar musical. El pla d'empresa és un document escrit en el qual s'explica i es detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, recursos necessaris i accions que cal dur a terme per a la posada en marxa de la nova empresa amb la finalitat d'aconseguir el màxim rendiment possible.

PLA D'EMPRESA

Persona emprendedora o equip fundador

- Característiques personals

El meu nom és Ana Bonfill Soler, visc a la Sénia (Tarragona). Vaig néixer el 27 de novembre de 1995, tinc 17 anys i m'agradaria estudiar Administració i Direcció d'Empreses. A part d'iniciar els estudis universitaris, penso que hauria d'autoocuparme i és per aquest motiu que m'he proposat desenvolupar el meu propi negoci.

Considero que les característiques més rellevants del meu caràcter són que sóc una persona emprendedora, a qui li agrada arriscar per tirar endavant projectes de futur nous i que aquests puguin funcionar. També sóc acurada a l'hora fer les coses perquè m'agrada que tot surti correcte i que no hi hagi cap tipus de problema.

"Crec que el poble de la Sénia s'està apagant, pels carrers ja no es veu la mateixa gent jove que es veia fa uns anys."

- Motivacions

Les motivacions principals per crear aquesta empresa han sigut que he heretat uns diners dels meus avis i d'aquesta manera ocuparé el temps lliure. També intentaré que tot vagi el millor possible per aconseguir un sou en aquests temps de crisi. També m'ha motivat crear el bar musical perquè crec que el poble de la Sénia s'està apagant, pels carrers ja no es veu la mateixa gent jove que es veia fa uns anys... tothom ha marxat per buscar llocs millors on passar-s'ho bé.

Pla de màrqueting

A la Sénia hi ha aproximadament 2.000 joves de 16 a 40 anys (edat més o menys considerada per sortir de festa). Un altre motiu pel qual desenvolupo el bar musical és perquè crec que és una necessitat per als joves. Vull dir un espai diferent i que variï de la resta dels que hi ha a la Sénia perquè això provoca que la gent se'n vagi fora per canviar d'ambient i de rutina.

L'establiment intentarà adaptar-se a l'estil del rock. Si tot va bé, es faran concerts amb els grups de música que hi ha a la Sénia o altres bandes conegudes i aquesta serà

una bona forma d'atraure la gent del poble i també la de fora.

- Anàlisi de l'entorn general

La situació de la Sénia és desesperant: poca oferta per a la joventut, fallida de la gran majoria de fàbriques de mobles i, com a conseqüència, encara més atur, baixada a nivell general de sous i salaris, pujada de l'IVA, etc. Tots aquests factors i molts altres són els que ens estan afectant actualment tant a la Sénia com a la resta del país.

- Anàlisi del mercat

Després de conèixer els clients potencials que hi ha al poble (2.200 persones) vaig fer una enquesta a 135 d'aquests (el 6,14%). Cal afegir que sóc conscient que parteixo d'una mostra molt petita d'enquestats, però és prou significativa. Aquestes enquestes van ser útils per calcular aproximadament tots els clients potencials als quals agradaria venir al bar musical i d'aquesta forma arribar a les següents conclusions:

De tota aquesta mostra enquestada, el 65,19%, 88 persones (base a partir de la qual he calculat la resta dels percentatges) acostumen a sortir a les nits i el 81,8% ho fa per dins del poble i no fora. El 51,95% surt majoritàriament cada setmana i el 60,2% va als bars musicals (independentment dels del poble).

Allí el 71,6% consumeix begudes alcohòliques (punt a favor ja que són les begudes més cares), però la majoria, és a dir el 39,77% es gasta menys de 10 € a la setmana i el 35,23% entre 10 i 25 €. Respecte al tipus de música que escolten, el rock ha sigut la més triada, amb un 34,09%.

El bar musical estarà situat al carrer del General Prim, núm. 2, baixos, de la Sénia (Tarragona). Aquest carrer està comprès entre els carrers on hi ha la resta de bars musicals i és una bona zona ja que es pot anar d'un a l'altre i la gent estarà situada tota en una mateixa zona i no haurà de fer molt de camí.

En conclusió, penso que crear el bar musical no és una competència directa als altres locals sinó que és augmentar la zona d'oci per animar més la gent i reviure el poble de la Sénia un altre cop al màxim possible.

- Política de servei

El nom del bar serà un nom senzill i fàcil de recordar, amb un eslògan que l'acompanyi de forma original. Finalment, he decidit anomenar-lo El Rock, amb l'eslògan *Feel the music inside you* (Sent la música dintre teu) i el grafisme seria el típic gest dels rockers.



Full publicitari del bar musical El Rock. Font: Ana Bonfill Soler

- Política de comunicació

Donarem a conèixer El Rock utilitzant les xarxes socials (Facebook, Twitter, Twenti...), per mitjà de la ràdio, per la revista local *Lo Senienç* i també repartint propaganda per diferents zones de la Sénia i pels pobles veïns com ara Rossell, Sant Rafael, Ulledecona, Amposta... Així arribarà al client més ràpidament i aquest podrà comentar-ho amb un altre.

Pla de producció o d'operacions

En aquest apartat es detallaran tots els pressupostos relacionats amb el projecte de la nova empresa, les empreses proveïdores de les begudes i la zona on s'emmagatzemaran els productes, i la determinació del cost total mensual.

- Infraestructures, equipament i mà d'obra

En aquest apartat figuren totes les inversions que s'hauran de fer i totes les despeses relacionades amb el desenvolupament del bar musical.

Pressupost d'obres (6.434,32 € IVA no inclòs). Si considerem l'estat actual del local on volem ubicar el futur bar musical, cal enderrocar l'envà de la cuina, del magatzem i de la zona del compartiment mòbil com a zona del bar musical, i així obtindrem un total de $72,39 \text{ m}^2$ (zona públic) + $25,73 \text{ m}^2$ + $4,25 \text{ m}^2$ + $8,02 \text{ m}^2$ = $110,39 \text{ m}^2$. Si apliquem 1 m^2 / persona, l'aforament calculat és de 110 persones.

Se sap que l'aforament serà de 110 persones perquè si tenim en compte el *Codi tècnic de l'edificació DB-SI*, concretament el punt 2.513, en l'apartat del càlcul de l'ocupació determina el següent:

Formes de públic dret en bars, cafeteries, etc. 1 m^2 / persona.

Si abans l'aforament era de 56 persones, ara, en enderrocar tots aquests envans, l'aforament passa a ser de 110 persones.

Pressupost de pintura i altres (1.104,50 € IVA no inclòs). Aquest pressupost l'ha facilitat l'empresa autònoma Pintura i Decoració Jordi de la Sénia. Serà l'encarregada de pintar totes les parets de l'establiment de color negre. També muntarà l'escenari i col·locarà tots els accessoris, com ara les llums, els altaveus, les boles de discoteca...

Pressupost grafitis (2.100 € IVA inclòs). Els grafitis, evidentment, són lliures i opcionals. L'encarregat de fer-los ja ens assessorarà sobre quins s'haurien de fer i quins no i de quina forma, però sempre partint d'una idea principal personal.

Pressupost d'insonorització (31.786,32 € IVA inclòs). L'empresa Escayolas Niñerola de Rossell ha sigut l'encarregada d'elaborar el pressupost de la insonorització de l'establiment tenint en compte les dades del plànol antic.

Pressupost de l'immobilitzat material (8.528,45 € IVA inclòs). Per exemple les taules, les cadires, els sofàs, els tamborets, etc.

Altres pressupostos (773,23 € IVA no inclòs) Per a l'escenari, els vidres de la cabina del Dj i altres materials per a la posterior col·locació del que es disposa.

- Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge

Aquest punt presenta una de les opcions que hi poden haver a l'hora de cercar els proveïdors per a les existències.

Existències (1.299,05 €). Els proveïdors seran Bebidas Santiago Vicente de la Sénia, l'empresa majorista Disbesa i també s'aniria personalment al Gros Mercat per comprar les begudes alcohòliques. Totes les existències s'emmagatzemaran al rebost del bar musical, situat al costat de la barra per tenir-hi millor accés a l'hora d'anar a buscar begudes.

- Determinació del cost del servei

Consisteix a establir els costos previstos associats a l'activitat que tindrà el bar musical.

Despeses: Lloguer, llum i aigua, begudes, sous, assegurança, SGAE, SS del cambrer i de l'emprenedora: 31.083,60 € anuals.

Pla d'organització

Els objectius d'aquest punt són concretar els aspectes relatius tant en l'estructura organitzativa com en la planificació de recursos humans de la nova empresa.

- Estructura organitzativa

Les tasques que s'han de dur a terme al bar musical són, simplement, servir als consumidors allò que desitgen, que s'hi trobin el més còmodes possible i oferir música amb espai per ballar.

"El bar musical serà una societat de responsabilitat limitada (SRL). Una SRL és una empresa en la qual el capital està dividit en quotes socials de diferent valor."

Per iniciar l'activitat es necessita com a mínim un cambrer, dos ajudants i un Dj. El tipus de contracte serà indefinit (fix) i de tipus parcial (jornada inferior a les 40 hores setmanals). Aquest tipus de contracte el cotitza la Seguretat Social segons el nombre d'hores treballades.

Els dies que s'obriria el bar musical serien els divendres i els dissabtes a les nits i, també, estaria bé obrir alguna altra hora que no fos aquesta i així podria anar-hi la gent que no acostuma a sortir a les nits. Aquests dies serien els divendres, els dissabtes i els diumenges a la tarda.

L'horari d'obertura del bar musical quedaria de la següent forma: els divendres i els dissabtes de les 18.00 h fins a les 03.00 h i els diumenges de les 17.00 h fins a les 22.00 h.

- Conveni d'hostaleria

Finalment, pel que respecta al conveni d'hostaleria, hi ha diferents articles que s'han de complir segons l'empresa que es du a terme. N'hi ha 54, però destaquen els següents:

En primer lloc, destaca la definició del salari segons les categories professionals en nivells retributius. Aquests són el nivell 1, on se situarien els ajudants, els vigilants i els porters (no són obligatoris), el Dj i el personal de neteja. En el nivell 2, hi hauria els caixers (cambrers), encarregats de tancar la caixa al final de l'activitat.

Una vegada se sap a quin nivell pertanyen els treballadors segons la seua formació professional, es pot detallar el salari de cadascun d'ells: per al nivell 1 corresponen 673,49 € i per al 2, 684,87 € mensuals. Aquests són els salaris, però, com ja s'ha esmentat anteriorment, els contractes de tipus parcial els cotitza la Seguretat Social segons el nombre d'hores treballades.

Pla juridicofiscal

Consisteix a especificar la forma jurídica que tindrà la nova empresa i també tots aquells aspectes legals relatius a la seua construcció i a la seua activitat diària.

- Forma jurídica

El bar musical serà una societat de responsabilitat limitada (SRL). Una SRL és una empresa en la qual el capital està dividit en quotes socials de diferent valor, amb títols innegociables ni accions per vendre i on

la responsabilitat dels socis es circumscriu al capital aportat per cadascun. Serà aquesta i no una altra perquè l'empresa compleix els requisits d'aquesta societat.

- Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats

Les obligacions fiscals que incideixen en el desenvolupament de l'activitat de la nova empresa són: tràmits fiscals a Hisenda, tràmits laborals a la Seguretat Social, llibre de visites i llicències municipals.

Pla econòmic i financer

- Pla d'inversions inicials

MODEL 1

Pla d'inversions inicials		
CONCEPTE	IMPORT	%
Immobilitzat material (IVA inclòs)		
Obres de condicionament a l'establiment	42.788,80 €	65,02%
Instal·lacions	3.095,05 €	4,70%
Elements de transport	-	-
Mobiliari	5.879,00 €	8,93%
Maquinària i eines	-	-
Equips i aplicacions informàtiques	600,00 €	0,91%
Immobilitzat immaterial		
Drets de traspàs	12.000,00 €	18,23%
Marques i patents	-	-
Dipòsits i finances	-	-
Estudis previs	-	-
Despeses de construcció i posada en marxa	-	-
Existències	1.299,05 €	1,97%
Altres despeses	149,00 €	0,23%
Provisió de fons	-	-
TOTAL	65.810,90 €	100,00%

- Pla de finançament

MODEL 2

Pla de finançament		
CONCEPTE	IMPORT	%
Estalvis personals	-	-
Estalvis de la família o d'amistats	70.000,00 €	100,00%
Préstecs o crèdits bancaris	-	-
Crèdits d'empreses proveïdores	-	-
Avançaments de clients	-	-
Altres	-	-
TOTAL	70.000,00 €	100,00%

- Previsió de tresoreria

Per aprofundir i ser més exactes amb les enquestes, vaig anar personalment un divendres a la nit, a diferents hores, pels tres bars musicals del poble per observar el mínim de gent que pot arribar a anar-hi un dia fluix com són els divendres.

L'encarregat del Flash, Oriol Navarro Valls, va ajudar-me i em va explicar com solen funcionar les nits, depèn de si és un divendres o un dissabte o si és una data concreta com Nadal, Castanyada... i també em va fer

saber que un mes es pot guanyar molt i un altre perdre. A partir de llavors, m'he posat en contacte amb ell i m'ha ajudat amb el tema de les previsions de compra i venda per poder fer-les el més exactes possible i així poder arribar a una conclusió més real.

Un cop vaig tenir tota la informació suficient i amb l'ajuda necessària, vaig començar amb les previsions. Per calcular les previsions de venda vaig fer una mitjana de diners per client, però sempre tenint en compte si era un divendres a la tarda, un divendres a la nit, un dissabte de Nadal o un diumenge a la tarda, la qual cosa feia variar la quantitat de diners gastats per client i també els clients. Llavors, aquesta mitjana la multiplicava per la clientela que suposava que tindria aproximadament aquell dia i tenint en compte, també, les enquestes i la recerca d'aquell divendres de nit.

“Per aprofundir i ser més exactes amb les enquestes, vaig anar personalment un divendres a la nit, a diferents hores, pels tres bars musicals del poble.”

Previsió de tresoreria												
CONCEPTE	SALDO											
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cobraments (aproximadament)												
Vendes	3.500,00 €	2.600,00 €	2.400,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	4.400,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.500,00 €
Altres cobraments	,	„„„„„„„„										,
TOTAL	3.500,00 €	2.600,00 €	2.400,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	4.400,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.500,00 €
Pagaments (aproximadament)												
Compres	700,00 €	600,00 €	550,00 €	500,00 €	550,00 €	700,00 €	700,00 €	900,00 €	500,00 €	500,00 €	550,00 €	700,00 €
Comissions	„„„„„„„„											
Pagaments personal	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €	690,00 €
Seguretat Social	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Lloguers	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Reparacions	„„„„„„„„											
Transports	„„„„„„„„											
Primes d'assegurances	„„„„					381,00 €	„„„„					
Publicitat	„„„„					40,00 €	,	91'70 €	„		,	40,00 €
Subministraments	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Tributs	„„„„„„„„											
Terrassa d'estiu	„„„„					90,00 €	90,00 €	90,00 €	„„„„			
Altres pagaments (SGAE)	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €	136,00 €
Liquidació IVA	„„			728,00 €	„		,	1.028,00 €	„		,	566,00 €
Liquidació IRPF	„„„„„„„„											
Pagaments inversions	„„„„„„„„											
Quòtes préstecs	„„„„„„„„											
TOTAL	2.626,00 €	2.526,00 €	2.476,00 €	3.154,00 €	2.476,00 €	3.137,00 €	2.716,00 €	4.035,00 €	2.426,00 €	2.426,00 €	2.476,00 €	3.232,00 €
SALDO MES	874,00 €	74,00 €	-76,00 €	-1.154,00 €	24,00 €	363,00 €	784,00 €	365,00 €	-426,00 €	-426,00 €	24,00 €	268,00 €
SALDO ANTERIOR	,	874,00 €	948,00 €	872,00 €	-282,00 €	-258,00 €	105,00 €	889,00 €	1.254,00 €	828,00 €	402,00 €	426,00 €
SALDO ACUMULAT	874,00 €	948,00 €	872,00 €	-282,00 €	-258,00 €	105,00 €	889,00 €	1.254,00 €	828,00 €	402,00 €	426,00 €	694,00 €

"És molt important fer un estudi de mercat abans de desenvolupar una empresa de qualsevol tipus."

A continuació, un exemple d'un divendres de nit i d'un dissabte de Nadal:

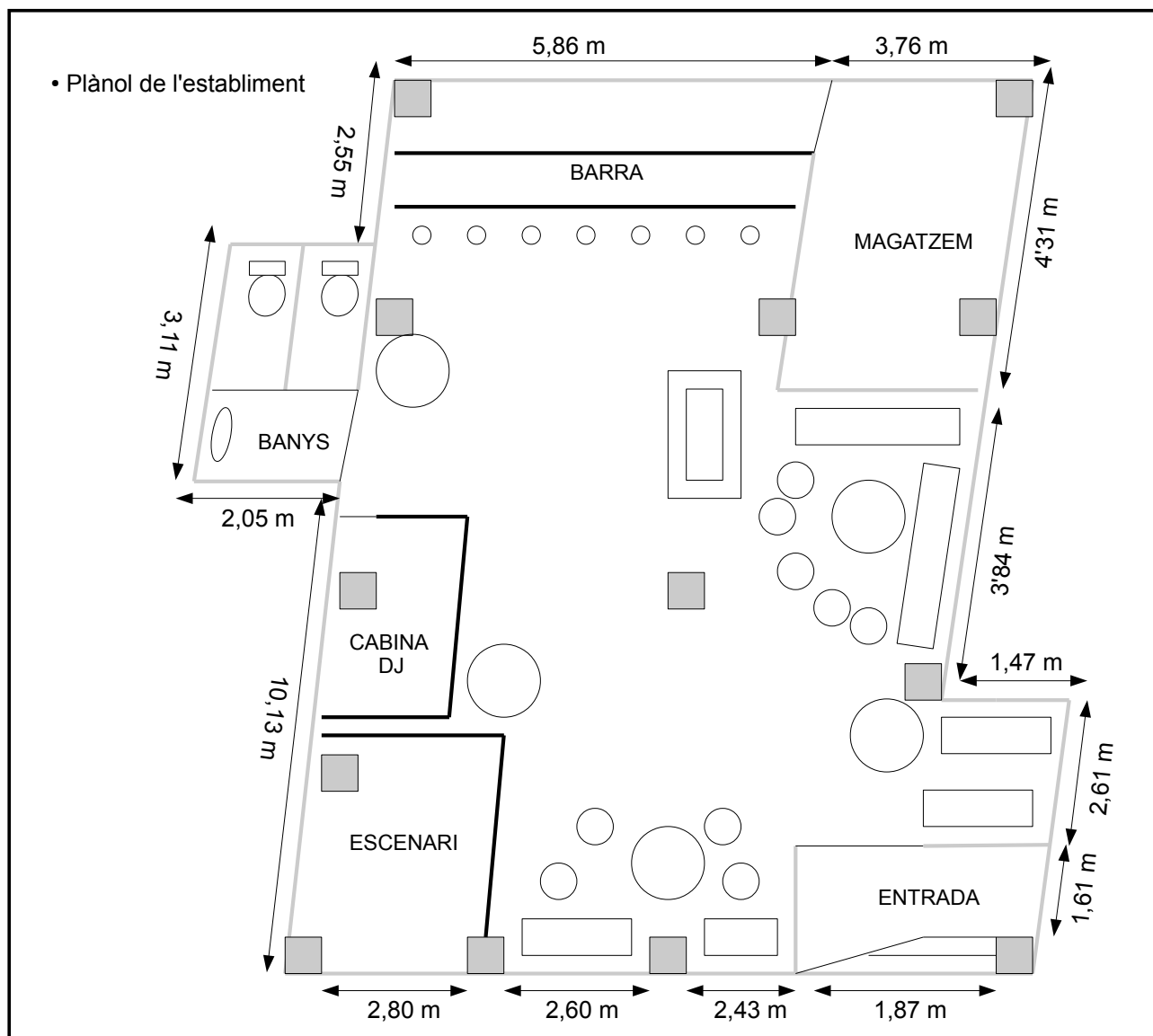
Persones/consumicions (50) x una mitja de 2,66 € = 133 €

Persones/consumicions un dia de Nadal (150) x una mitja de 3,5 € = 525 €

També tenia en compte si aquell mes feia concert o no, si eren festes d'estiu o era carnaval, etc. Pel que fa a l'entrada que es faria pagar un dia de concert no figura en l'apartat d'altres pagaments de la previsió de tresoreria perquè aquests diners serien per pagar el grup que toqués aquella nit i jo no trauria cap benefici dels diners de l'entrada. D'aquesta manera és com he fet la previsió de les vendes (sempre per setmana) i després he multiplicat per quatre per saber el benefici total mensual.

i 20% refrescs. A partir d'aquí feia la mitja del que em costava el producte. Després, també multiplicava per quatre per saber la despesa mensual i el total era el que havia de pagar als proveïdors. Com es podrà observar, contra més benefici, més despesa, però aquesta resulta bastant menor.

El problema de no poder cobrir despeses tots els mesos o obtenir més benefici no són els clients potencials ni les poques consumicions ni tampoc haver de pagar als proveïdors sinó les despeses en personal, lloguer, Seguretat Social, assegurança, etc. Aquestes són les causes per les quals una part dels mesos no puc cobrir despeses i considero que ja he reduït bastant. De totes formes, en aquests temps de crisi és molt normal que el benefici no sigui màxim i també ho és tenir pèrdues a final de mes.



4.- Conclusions

Després de fer tot l'estudi i l'anàlisi apropiat per a la posterior creació de l'empresa m'he trobat davant d'algunes dificultats que quasi n'impedeixen el desenvolupament.

És molt important fer un estudi de mercat abans de desenvolupar una empresa de qualsevol tipus ja que d'aquesta manera es pot arribar a una conclusió més certa i saber si realment val la pena obrir i tirar endavant el negoci. En el cas de la creació del bar musical, el pla d'empresa ha servit de gran ajuda perquè hi ha alguns mesos que no es cobreixen despeses. Llavors, davant d'aquesta situació és quan se sap amb més certesa si un negoci és viable a la llarga o no. Quant als resultats de la previsió de tresoreria, s'observa que la majoria de mesos es poden cobrir despeses i en alguns, fins i tot, hi ha guanys.

A partir d'aquestes dades i informació és quan arriba el moment de decidir si finalment creo l'empresa. Hi ha dubtes perquè no és una situació incontrolable ni impossible però tampoc és una situació on es vegi clarament la viabilitat del negoci.

Definitivament, no posaré en marxa aquest projecte empresarial. Els perquès: considero que necessito molta inversió per fer possible el negoci, ja que segons les previsions de tresoreria el benefici de cada mes són molt escassos. Hi ha mesos en què perdo diners i, per tant, el benefici en relació amb el que inverteixo inicialment és molt petit. En conseqüència, la rendibilitat financera de l'empresa és mínima i tardaria molt de temps a recuperar la inversió.

Amb tot això, finalment, arribo a la conclusió que no és rendible invertir tants de diners en aquest negoci. Seria molt més rendible crear-ne un altre o ingressar els diners en un dipòsit a termini fix amb el qual, en aquests temps de crisi, es generarien uns interessos més alts i segurs.

5.- Webgrafia

www.idescat.cat *Marc teòric i treball de camp*

www.observatorideltreball.cat *Marc teòric*

www.tasadeparo.com *Marc teòric*

www.20.gencat.cat *Marc teòric*

Seguiment d'una guia de Pla d'Empresa per realitzar el projecte.

6.- Agraïments

En primer lloc, vull agrair a la meua tutora del treball de recerca, Marisa Cábez, la seua ajuda per haver fet possible aquest treball durant tot l'any i haver estat tan atenta i correcta en tots els meus dubtes i errors.

En segon lloc, vull donar les gràcies a aquells particulars, empresaris i autònoms que m'han facilitat la informació i documentació necessària per al desenvolupament de l'empresa. Gràcies a l'Ajuntament per la documentació, al senyor Antonio Prades, Roger Verge i Santiago Abella per les entrevistes i a les empreses que han realitzat els pressupostos, com ara Pintura i Decoració Jordi, Bustper, Escayolas Niñerola, Cristal-Bany, etc.

Finalment, especialment, a Oriol Navarro que ha sabut ajudar-me en les previsions i en tot allò relacionat amb els ingressos i les despeses, i també als encarregats i treballadors dels altres bars musicals per les seues opinions i consells.