

# PLA D'EMPRESA ARTS. PUNT DE TROBADA

---

31 GENER

---

MAR CABALLER LLOPIS  
Tècnica Superior en So Per Audiovisuals i  
Espectacles



---

# ÍNDEX

## **1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DE L'EMPRENEDORA**

- a) Presentació breu del projecte
- b) L'emprenedora
  - Interés en el projecte
  - Capacitat emprenedora

## **2. LA IDEA DE NEGOCI**

- a) Redacció de la idea
- b) La proposta de valor i objectiu

## **3. EL MERCAT I ELS CLIENTS**

- a) Tipus de mercat
- b) El segment de mercat
- c) Estudi de mercat: els clients

## **4. L'ENTORN I LA COMPETÈNCIA**

- a) L'entorn general
- b) L'entorn específic
- c) La competència
- d) Anàlisi DAFO
- e) La localització de l'empresa
- f) Missió, visió i valors
- g) Responsabilitat Social Corporativa

## **5. ESTRATÈGIES DE MÀRQUETING**

- a) Estratègia de posicionament
- b) Estratègia de producte
- c) Estratègia de preu
- d) Estratègia de promoció

- 
- e) Estratègia de distribució
  - f) Atenció al client

## **6. RECURSOS HUMANS**

- a) Organigrama de l'empresa
- b) Disseny de llocs de treball i selecció de personal
- c) Pla de motivació laboral
- d) Contractació i cost dels treballadors
- e) Organització de la prevenció

## **7. FORMA JURÍDICA**

- a) Forma jurídica i motius pels quals s'ha escollit

## **8. PLA DE PRODUCCIÓ**

- a) El pla de producció i proveïdors
- b) La gestió del magatzem i inventaris

## **9. ANÀLISI ECONÒMIC – FINANCER**

- a) Anàlisi de costos
  - Els costos fixos i variables
  - El llindar de rendibilitat i el preu de venda
- b) Inversions i costos inicials
- c) Pla de finançament
- d) Previsió de resultats i balanç de situació
- e) Pla de tresoreria
- f) Anàlisi comptable i ràtios
- g) Estimació d'impostos

## **10. PLA DE POSADA EN MARXA**

- a) Tràmits i terminis per a la posada en marxa de l'empresa
- b) Documentació administrativa – comptable

# 1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DE L'EMPREDORA

## PRESENTACIÓ BREU DEL PROJECTE

Tens inquietuts artístiques? Estudies música, dansa, teatre...? Si és així coneixes bé la sensació de frustració o impotència que suposa tenir en ment plantejaments i idees de nous projectes i no trobar l'accés a la gent i els recursos necessaris per poder materialitzar-lo. Saps que moltes vegades és complicat fer aquest tipus de contactes, i nosaltres t'oferim la via fàcil.

## L'EMPREDORA

**INTERÉS EN EL PROJECTE:** El motiu principal que em portaria a crear una empresa és poder guanyar un sou fent reaitat un projecte que tinc en ment i realment em motiva.

Per experiència pròpia penso que seria molt interessant sobretot per als músics que s'hi dediquen, ja que de vegades no és fàcil donar-se a conèixer, així com fer contactes amb gent d'aquest món.

Per una altra banda, com a compositora, clarinetista, cantant i tècnica de so, penso que també em podria obrir moltes portes a la meva carrera, ja que coneixeria molts músics amb qui comptar amb distints projectes, i per un altre costat em perfeccionaria coma tècnica de gravació en estudi, així com en directes, encara que amb petit format, a la sala de concerts del local.

Altes motius són el fet que m'agradaria ser la meva pròpia cap, la idea d'oferir aquest bé a la societat, dedicar-me al que m'agrada i per tant també generar una gran satisfacció personal.

**CAPACITAT EMPREDORA:** Per estudiar la meua capacitat emprendora, m'ha ajudat la taula que segueix:

Trabajador cuenta ajena	Puntuación más cercana a:					Trabajador cuenta propia
• Dependere de un jefe	1	2	3	4	5	• Ser nuestro propio jefe
• Limitarse a cumplir con el trabajo	1	2	3	4	5	• Asumir responsabilidades sobre la marcha del negocio
• Un salario fijo	1	2	3	4	5	• Beneficios o pérdidas, asume el riesgo
• Cumplir un horario	1	2	3	4	5	• Llevarse el trabajo a casa
• Satisfacción laboral puede limitarla la empresa	1	2	3	4	5	• Satisfacción personal de asumir un reto empresarial

- **1a opció:** 5 Preferisc ser la meua pròpia cap.
- **2a opció:** 5 Estic disposada a assumir les responsabilitats sobre el desenvolupament del negoci.

- 
- **3a opció: 2** Com que en un principi no tinc pensat deixar d'estudiar en ningun moment de la meua vida, penso que és important tenir un salari fixe, per poder dedicar-me als estudis regularment, i per això necessito una certa estabilitat econòmica.
  - **4a opció: 2** Com he afirmat a l'opció anterior, no tinc pensat deixar d'estudiar i compondre mai, i si m'emportara sempre el treball del negoci a casa, això em llevaria moltes hores d'estudi i de treball. No obstant, pose un 2 i no un 1 pel fet que si m'hagués d'emportar treball a casa de manera puntual o esporàdica, si que estic disposada a fer-ho. I també sóc conscient i assumisc plenament que al principi això passarà més vegades.
  - **5a opció: 5** Opte per la satisfacció personal d'assumir un repte empresarial.

Ara vaig a aprofundir una mica més amb alguns aspectes clau per a l'empresa:

- **Risc:** Generalment m'agrada assumir riscos, ja que la "seguretat" majoritàriament deservoca en la rutina i a la llarga en la monotonia, i aquesta última no la suporta. No obstant, com que vull seguir estudiant, precise d'un mínim d'estabilitat econòmica i també d'un mínim de temps per dedicar-lo als estudis, així com a la composició i pràctica dels instruments. Llavors, d'alguna manera els estudis infueixen en les decisions referents a assumir riscos. En canvi, l'entorn familiar i d'amistats actualment no hi influeixen.
- **Capital:** Actualment dispose d'una part important del capital que em seria necessari per fer realitat el meu projecte, ja que compte amb l'espai, molt cèntric i prop de València, i també amb alguns estalvis.  
Però tinc pensat treballar abans amb una empresa ja establerta, preferiblement un estudi de gravació, per poder estalviar fins disposar almenys la meitat del capital total necessari, i d'aquesta manera, també adquirir el màxim de coneixements i experiència possibles, que em seran molt útils, per no dir indispensables, quan tire endavant amb el projecte.
- **Tecnologia:** La tecnologia necessària per al local està composta principalment per l'ordinador destinat a portar la gestió del local, l'equipament de l'estudi de gravació, l'equipament de la sala de concerts i el disseny de la pàgina web, així com de l'app.  
En quant a l'equipament de l'estudi de gravació i de la sala, amb els estudis de tècnica superior de so estic adquirint els coneixements bàsics, i espero que amb les pràctiques i algun any de treball a algun estudi de gravació ja establert, adquireixi els coneixements necessaris. L'accés, si compte amb el capital necessari, és fàcil.  
Per una altra banda, en quant al disseny de la pàgina web i l'app, no tinc els coneixements, però si la meua parella, i s'encarregarà ell.
- **Conèixer el negoci:** no he treballat abans amb aquest tipus de negoci, però espero fer-ho amb les pràctiques i dos o tres anys després d'aquestes com a mínim.

- 
- **Coneixements de gestió:** no compte amb els coneixements necessaris de com gestionar una empresa, però buscaria l'ajuda i informació necessària per fer-ho. Espero adquirir alguns coneixements amb aquest mòdul, i el que em quedi per aprendre, ho podré complementar amb alguns cursos i dedicant-hi temps a la recerca d'informació. Sempre puc contractar una gestoria.
  - **Habilitats socials i personals:** Generalment soc optimista davant l'adversitat, visualitzo ràpidament com materialitzar les idees i tinc molta energia. Destaco per la meva imaginació, creativitat i m'apassiono en el que faig. Per una altra banda, considero que tinc habilitats socials amb el tracte amb altres persones.

Finalment, i després de realitzar una autoavaluació sobre les principals característiques de l'emprenedor, veig que compte amb les més importants. Ja que tinc la creativitat, la persistència, l'autoconfiança, l'organització, la capacitat de treball, les habilitats socials i el sentit ètic com a punt fort.

Com a **conclusió**, de moment encara no compte plenament amb els 3 requisits bàsics per ser emprenedora (risc, capital i habilitats), però d'ací uns pocs anys ja comptaré amb aquests.

- El risc ve en gran part depenent dels estudis, però aquest tipus de negoci si que el podria portar a terme i ho podria compaginar, ja que em fa molta il·lusió i val la pena.
- En quant al capital, encara no compte amb el necessari, però tinc pensat treballar uns anys abans de posar en marxa el meu projecte, per tal d'estalviar i també guanyar experiència.
- Dins l'apartat d'habilitats, la que em falta és l'experiència, però de la mateixa manera que el capital, quan porti un temps treballant, ja estarà cobert.

---

## 2. LA IDEA DE NEGOCI

### REDACCIÓ DE LA IDEA

La meva **idea de negoci** és una mena de local d'assajos sostenible i respectuós amb el medi ambient, que compta amb cabines equipades i insonoritzades de distints tamanyos; 4 petites per a una o dos persones, 6 mitjanes per als grups i 4 grans per assajar grups més nombrosos. Totes tindran WIFI.

A l'edifici central, on hi haurà la recepció, hi hauria un espai comú, amb màquines expedidores, taules, cadires i bany. A aquest espai s'hi organitzaran de tan en tan cursets i masterclasses. I per una altra banda, també organitzaré jam sessions setmanals obertes al públic, algun concert, i tot tipus d'espectacles a un pub pròxim al meu local, en el cas en què accepten la meva petició.

A part, també comptaré amb un petit estudi de gravació a l'edifici central. Fora de l'estudi hi haurà un jardí amb gespa, i també places d'aparcament per als clients. Quan faça bon temps es poden organitzar espectacles a l'espai verd.

En principi ho enfoque més cap als músics, però també al món de la dansa, i inclús al món del teatre o circ. Per fomentar projectes conjunts amb tot tipus d'arts escèniques.

A aquest local també s'hi poden arrendar alguns instruments per hores, amb una fiança per tal d'evitar possibles problemes amb els instruments. M'associaré amb una empresa de backline.

En quant al pagament, oferisc diversos tipus de tarifes; per a les sales mitjanes i grans seran mensuals, perquè els grups puguin anar a l'hora que vulguin i deixar-se allà les coses, sense que ningú altre hi pugui entrar. Per una altra banda, en quant a les cabines individuals dependrà de les necessitats del client, podent llogar-les per hores o per setmanes (depenent del que contracten serà un preu o un altre). Pel referent al servei del lloguer d'instruments, a canvi d'aportar clients a l'empresa de backline, em quedaré amb un petit percentatge. I finalment, en quant a l'estudi de gravació, oferiré tarifes per gravació, edició, mescla i masterització + producció.

Per últim i més important, comptaré amb una aplicació molt intuitiva, fàcil, còmoda i ràpida, on s'hi poden inscriure els clients del local, classificats per seccions (compositors, mànagers d'alguna banda, intèrprets classificats per instruments, actors, ballarins, etc.).

Aquesta aplicació està destinada a posar en contacte la gent, de manera que per exemple si un cantant ha compost diverses cançons i vol gravar un disc, pot entrar a la meva app i crear una sessió (escull la cabina que vol llogar, els intèrprets que necessita i els dies que assajaran: als

---

intèrprets els arriba la sol·licitud i aquests contacten amb el cantant per confirmar-li la seva disponibilitat horària). També es pot crear una sessió escollint l'estudi de gravació.

En quant als **clients**, aquest local estarà enfocat sobretot als que segueixen;

- Intèrprets, per assajar, donar-se a conèixer i que els sigui més fàcil trobar treball, i també per buscar nous repertoris, més actuals.
- Compositors, ja que els facilitarà l'accés a molts instruments i a molts intèrprets, que els ajudin a desenvolupar nous projectes que tinguen en ment.
- Bandes o grups de música, directors, mànagers que necessiten intèrprets.
- Qualsevol que vulga aprendre a tocar un instrument i busque professor.
- Grups de música o intèrprets que volen tenir una gravació de la seva música amb qualitat.
- Qualsevol persona que vulgui assistir a les jam sessions, concerts, cursets, masterclasses... que organitzaré.
- Actors de teatre, de circ, ballarins.

La posada en marxa d'aquest projecte, com podem veure, cobrirà moltes **necessitats** a nivell dels músics i les arts escèniques en general. Alguns exemples són;

- Per a un compositor, és necessari tindre un mínim de contacte amb l'instrument per al que van a escriure i sobretot amb algú que el domine i conega bé les limitacions de cada instrument.
- Un intèrpret actiu sol tenir curiositat pel que s'està escrivint actualment, i és difícil donar-se a conèixer i trobar feina des de casa.

## LA PROPOSTA DE VALOR I OBJECTIU

La principal **proposta de valor** d'aquesta empresa és que fins ara no existeixen espais d'aquest tipus i seria molt interessant sobretot per als músics que s'hi dediquen. Amb la meua aplicació, contractar els meus serveis, així com contactar directament amb la gent que necessites, serà més fàcil que fer una compra per Amazon. Serà un lloc bonic, sostenible i amb espai verd.

És un bon mètode per conèixer gent i hi podrien eixir projectes molt interessants.

Finalment, el principal **objectiu a 1 any**, serà aconseguir almenys un 70% d'ocupació dels locals i sobreviure a l'intent. Per una altra banda, executar el major nombre d'estratègies de promoció, així com dels preus (packs de tarifes, ofertes, etc.).



---

## 3. EL MERCAT I ELS CLIENTS

### TIPUS DE MERCAT

En primer lloc, i centrant-nos en les **quotes de mercat**, sempre hi ha empreses que van per davant d'altres. Això és degut a molts factors, entre altres l'exclusivitat del producte que ofereixen, la qualitat, el preu, la proximitat, l'atenció al client, la promoció, etc. Per això és important fer un estudi constant del màrqueting de l'empresa.

Però també existeixen xicotetes empreses que es reparteixen més o menys igual el mercat, com diversos forns de pa a un mateix poble, o distints bars.

En el meu primer any de projecte empresarial aspiraria a una quota de mercat mitjana, comptant amb els clients suficients per adquirir uns ingressos que em permeteren cobrir els costos.

En segon lloc, i centrant-nos en l'**estructura del mercat**, es tracta d'una empresa que abasta diversos models d'empresa en una mateixa (local d'assaig, estudi de gravació, punt de trobada d'artistes, facilita l'accés a una gran varietat d'instruments, organitza cursets i masterclasses).

Per tant ho podem enfocar en un tipus de mercat en el que hi ha múltiples empreses oferint els mateixos productes (per separat), o també com a una empresa única que ofereix un tipus de servei únic respecte a altres empreses.

Per una altra banda, cal constatar que comptaré amb un únic intermediari, l'empresa de backline, i també amb alguns prescriptors, les persones que lloguen el local per fer classe, o per contractar algun artista inscrit a la meva app.

Finalment, en quant al **preu d'equilibri**, perquè no siga ni massa barat ni massa car, calcularia el preu tècnic, i li afegiria el percentatge de marge de benefici adequat fent comparacions amb altres empreses del sector.

- Gravacions a l'estudi: Els singles solen costar uns 350€ i un CD de 8 temes ronda els 2500€ o 3000€. Tenint aquests referents adaptaria els preus per a cada situació. (95€/dia)
- Lloguer d'una sala d'assaig gran: 250€/mes (si alguna no està llogada, apareix disponible a l'aplicació i es pot llogar per dies o setmanes, per un preu diferent)
- Lloguer d'una sala d'assaig mitjana: Em base amb el principi de 150€ al mes (si alguna no està llogada, apareix disponible a l'aplicació i es pot llogar per dies o setmanes, amb un preu diferent)

- 
- Lloguer d'una cabina menuda: 30€/setmana o 7€/dia (també miraria de fer tarifes per hores)
  - Lloguer d'instruments: Depenent de l'instrument varia molt el preu. Fixar aquest preu està a càrrec de l'empresa de backline.
  - Masterclasses i cursets: Depèn de l'activitat en qüestió

Respecte al **tipus de mercat**, la meua meta serà aconseguir una **competència monopolística**, distingint el màxim possible el meu producte i poder actuar en llibertat davant dels preus i altres aspectes de l'empresa.

Com he explicat abans, existeixen petites empreses que ofereixen productes pareguts (encara que aquestes ho fan per separat, és a dir, que empreses diferents ofereixen els productes que jo ofereixo en una única empresa). Llavors en un principi si que hauré d'adaptar-me d'alguna manera als preus que venen per el mercat, però no totalment, ja que jo ofereixo més qualitat i exclusivitat. I amb el temps em diferenciaré quan es consolide la meua marca.

## EL SEGMENT DE MERCAT

En quant al segment de mercat, classificaré els clients segons els criteris que segueixen:

- Especialitat: intèrprets, compositors, actors, ballarins, etc.
- Nivell: principiants / s'hi dediquen a nivell professional
- Geogràfics: venen de lluny / dels voltants de València (hauran de pernoctar o no)
- Tipus d'interès: lloguen una cabina per assajar, per donar classe, per practicar amb un instrument llogat, etc.
- Nombre: per grups o de manera individual

En un principi el meu projecte es dirigeix a clients dels voltants de València (Early Adopters), i quan em vaja donant a conèixer em centraré també amb clients potencials de més lluny.

Com que existeixen diversos segments a la meua empresa, utilitzaré una estratègia de promoció segmentada i diferenciada, especificant les diverses vessants que ofereixo i sobretot a la web cada apartat clarament detallat.

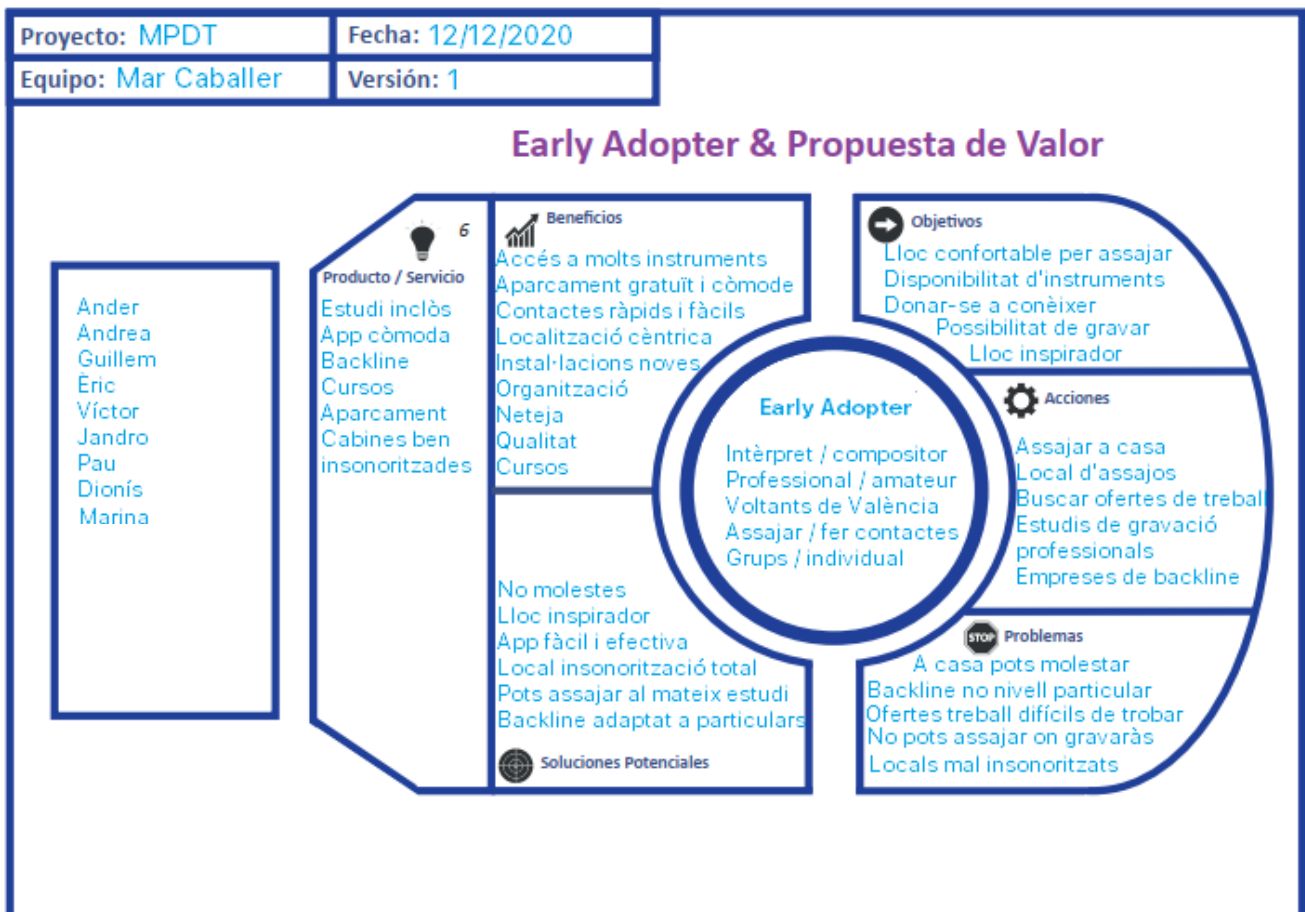
## ESTUDI DE MERCAT: ELS CLIENTS

Després d'haver entrevistat 9 persones, 8 músics i una directora de teatre, he vist clar quins són els punts més forts i quins són els més febles del meu projecte d'empresa.

En quant a l'empresa de backline, hauria de trobar-ne una que li interessara associar-se d'alguna manera amb la meua empresa, per poder negociar i adaptar els preus dels instruments destinats als clients del meu local, ja que totes estan destinades a espectacles i els preus solen pujar pel risc a que es desbaraten.

Per una altra banda, en general pensen que és una molt bona idea i que realment és necessari un espai amb aquestes característiques, ja que obriria moltes portes que comunament és difícil tan si vols trobar-les.

A continuació adjunte un llenç Proposta de Valor – Early Adopters que he elaborat tenint en ment els suggeriments dels entrevistats.



---

## 4. L'ENTORN I LA COMPETÈNCIA

### L'ENTORN GENERAL

Per estudiar els factors de l'entorn general, així com la manera en que aquests poden afectar al projecte de la meua empresa, em centraré amb l'anàlisi PEST;

- Factors **polítics**: En aquest moments, no hi ha estabilitat política i social, ni a nivell nacional ni internacional, degut a la situació excepcional de la pandèmia. I també degut a aquesta situació excepcional, les subvencions tarden molt en arribar o directament no arriben. Per això en aquest moment consideraré que són nul·les.
- Factors **econòmics**: La crisi està creixent, i afecta clarament al meu sector. Hi ha un atur considerable, i la renda dels clients és baixa, cada vegada més. Hauria d'aconseguir oferir el meu producte a baix cost, invertint molta energia en idear estratègies de preus.
- Factors **socials**: En quant a l'estil de vida, els hàbits de consum dels clients actualment estan canviant, cada vegada es fan més coses de manera telemàtica, cadascú des de sa casa. Però no és possible assajar en grup de manera telemàtica, ni gravar-se amb la qualitat que ho faria al meu estudi. Això va a favor meu.
- Factors **tecnològics**: En el meu sector constantment hi ha innovacions i canvis tecnològics, i hauré d'estar molt atenta per comptar amb el millor material possible, sense deixar que l'estudi es quedi antiquat.

Ara analitzaré l'entorn de les empreses del meu sector en quant als canvis.

- **Estabilitat**: En quant a la part dels locals d'assaig, no s'hi produeixen molts canvis, mentre estiguens ben insonoritzats, amb condicions, nets i bonics, no es quedaran obsolets. A més, degut a la situació extraordinària actual de la pandèmia, els faria adaptat i seguint la normativa molt acuradament, per evitar el major nombre de contagis. En canvi, en quant a la part del petit estudi de gravació, si que hi solen haver canvis, tant tecnològics (factor tecnològic de l'anàlisi PEST) com canvis deguts a les modes (factor social de l'anàlisi PEST). He d'estar actualitzant-me de manera iterativa.
- **Complexitat**: En quant a la part dels locals d'assaig, no es requereixen molts coneixements, però a nivell de l'estudi de gravació, és recomanable estar actualitzant-se constantment, per a tot el que et pugui sol·licitar.
- **Integració**: Dirigit principalment als músics, ampliable a la resta d'arts escèniques, per tant considerem que es pot ampliar a diversos "mercats".

- 
- **Hostilitat:** Hi ha prou competència en aquests sectors i s'ha de reaccionar amb rapidesa. És necessari per no quedar-se obsoleta.

## L'ENTORN ESPECÍFIC

Per analitzar els factors propis del meu projecte d'empresa, ho faré seguint el model de Porter.

- Grau de **competència** entre les empreses actuals:
  - No existeixen empreses amb aquest tipus de negoci, per tant ho podríem considerar un sector en creixement.
  - Ofereixo un producte clarament diferenciat.
  - No existeix un excés de capacitat de producció en aquest tipus de negoci.
  - Les dificultats d'eixida del negoci serien quasi insignificants, ja que la inversió en el condicionament del local no la perdria, perquè sempre ho podria llogar, i els aparells d'un estudi, si no els anés a utilitzar mai més, sempre els podria revendre.
- **Possibilitat d'entrada** de nous competidors:
  - Aquest negoci a priori requereix una gran inversió de capital. S'hi pot anar invertint a mesura que l'empresa va creixent, però des d'un principi has d'insonoritzar-ho tot.
  - Si aconseguixo crear una marca molt diferenciada mitjançant promoció i el boca a boca dels clients, una nova empresa ho tindrà més difícil per establir-se, però tampoc és impossible, depenent del que ofereixin.
  - En quant als canals de distribució, no hi ha problema, ja que s'ofereix un servei en lloc d'un producte, i és fàcil trobar els aparells necessaris per comprar-los.
  - No s'hi necessiten requisits legals molt exigents. De tota manera els estudiaré.
- **Amenaça d'altres productes substitutius:**
  - Un exemple seria una aplicació de contacte professional entre els músics, però no satisfaria les mateixes necessitats que el meu negoci, només una xicoteta part.
- **Poder de negociació dels proveïdors:**
  - En el cas de la meua empresa, els únics proveïdors seran l'empresa de Backline, que és l'encarregada d'arrendar els instruments. Dependrà del que em demanen els meus clients la quantitat d'instruments que alquilaré a l'empresa de Backline, i com que la idea és associar-me amb aquesta empresa, tindrè poder de negociació.
- **Poder de negociació dels clients:**
  - Penso que hi hauria prou clients, i per tant les tarifes que jo oferiria serien fixes, però en el cas en què un grup tingués alquilada una cabina un any sencer per exemple, si que reajustaria la tarifa, oferint algun tipus de descompte o plus.

---





## LA COMPETÈNCIA

No existeix cap empresa que ofereixi els mateixos serveis que el meu projecte d'empresa. Per tant podríem considerar que la competència és inexistent. No obstant, podem dividir-la en diverses parts, estudiant per un costat els locals d'assajos que si que existeixen, els estudis de gravació, les sales de concerts i buscant si existeix alguna aplicació per posar en contacte músics, actors, ballarins, etc. Però aquestes empreses només ens serviran de guia, ja que no competirem directament amb elles, perquè no oferim els mateixos serveis.


- Locals d'assajos: Existeixen diversos locals d'assajos, però com que cap d'aquests ofereix els serveis del meu negoci, únicament els estudiaré per prendre exemple de com gestionen el local i el que ofereixen. D'aquesta manera em pot servir per estudiar el que busquen els clients, el que prefereixen, etc.
- Estudis de gravació: No tinc pensat competir amb altres estudis de gravació com RockAway, simplement oferisc aquest servei de manera més casolana, i amb preus més abastables.
- Aplicació: Hi ha algunes aplicacions de contacte entre músics, però tenen un funcionament molt diferent, i no tenen la mateixa finalitat que la meva aplicació, ja que ni compten amb locals d'assajos ni amb estudis. Són coses completament diferents. La meva aplicació serà fàcil, intuïtiva i molt clara, classificada per seccions a partir d'una agenda i a nivell dels clients del meu local.



# ANÀLISI DAFO


Per fer un anàlisi global de l'empresa i de l'entorn, he realitzat un anàlisi DAFO mitjançant l'eina que ofereix el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme.



 <b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Carencia de local (Muy Importante)</li></ul>	 <b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Ya existen otros locales de ensayo, pero no con estas características (Casi Irrelevante)</li></ul>
 <b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Tengo mucha ilusión y muy buenas ideas para llevar adelante el negocio (Muy Importante)</li></ul>	 <b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Es un tipo de local que no existe, y satisficará una necesidad relevante entre los músicos (Muy Importante)</li></ul>

Juntament amb una estratègia empresarial per respondre a l'entorn en funció de les meves fortalezes i debilitats a través del CAME. També mitjançant l'eina que ofereix el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme.

**1.  Estrategia Supervivencia. Gestión óptima del local**  
Buscar un local eficiente, para dar el mejor servicio a un coste mínimo

 <b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Carencia de local (Muy Importante)</li></ul>	 <b>Amenazas</b>
---	---

**2.  Estrategia Adaptativa. Promocionar mucho el local**  
A través de redes sociales, carteles en los conservatorios, en la calle, etc.

 <b>Debilidades</b>	 <b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◦ Es un tipo de local que no existe, y satisficará una necesidad relevante entre los músicos (Muy Importante)</li></ul>
--	--

### 3. Estrategia Ofensiva. Política de promociones y establecer los precios de las tarifas de manera lógica y eficiente

Desarrollar promociones, tanto en cursos como en packs de las tarifas.

#### Fortalezas

- Tengo mucha ilusión y muy buenas ideas para llevar adelante el negocio (Muy Importante)

#### Oportunidades

- Es un tipo de local que no existe, y satisficará una necesidad relevante entre los músicos (Muy Importante)

### 4. Estrategia Defensiva. Potenciar las ideas innovadoras y distintas a los locales existentes

Crear un plan de trabajo, buscando al personal que me hará falta, un diseñador gráfico que diseñe los carteles y contratando al programador para que diseñe la app.

#### Fortalezas

- Tengo mucha ilusión y muy buenas ideas para llevar adelante el negocio (Muy Importante)

#### Amenazas

- Ya existen otros locales de ensayo, pero no con estas características (Casi Irrelevante)

## LA LOCALITZACIÓ DE L'EMPRESA

En quant a la localització de l'empresa, compte amb un espai just al centre de la Pobla de Vallbona, a 20 minuts de València i molt ben comunicada. És un magatzem de 668 metres quadrats on tindria espai per fer el local, zona verda i també una zona d'aparcament.

Penso que és el lloc idoni, i com que és de la meva família, no hauria de pagar per l'espai, només pel condicionament d'aquest i la construcció de les cabines i estudi.

La competència no és rellevant a l'hora d'escollir la localització òptima, ja que no existeixen empreses d'aquest tipus.

## MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

- **Missió:** La filosofia de la meva empresa és generar un punt de contacte entre els músics i també altres arts escèniques. Aporta una gran oportunitat als clients de ser partícips de nous projectes, donar-se a conèixer, gravar els projectes i també estrenar-los per a un públic general.

La meva empresa aporta a l'entorn espectacles en directe de manera gratuïta oberts i accessibles per a tothom. Considero que ompli un buit molt important.



- 
- **Visió:** La meva empresa en un futur penso que podria acabar sent molt coneguda i transitada, i sobretot el germen de grans projectes artístics. Podria inclús ampliar-la, i transformar-la amb una acadèmia on s'impartirien classes.
  - **Valors:** Els valors bàsics són el respecte amb el medi ambient, el respecte de les persones, dels músics, del local, dels instruments, la consideració dels artistes, la cooperació, gaudir del que es fa i un ambient familiar.
  - **Imatge corporativa:** Li donaria molta importància a les estratègies de promoció. Amb el bon tracte tant cap als clients com cap als empleats em guanyaria el respecte i la bona imatge.

## RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA

És un negoci bastant petit i els principis de respecte dels drets humans i mediambientals estan a les arrels d'aquest projecte.

Per una altra banda, en tot el procés de les obres, per construir i insonoritzar els locals ho faria mitjançant l'empresa NOEM, una empresa de construcció de cases en no emissions, ecològiques, respectuoses 100% amb el medi ambient. Contaminació al mínim amb tot el material que utilitzen. Realitzen un anàlisi bioclimàtic del terreny, per calcular l'orientació òptima per gastar la mínima energia possible. I al voltant de la meva parcel·la, no tinc cap finca que em faça sombra.

I com podem veure a la seva pàgina web, les cases passives destaquen entre altres aspectes, en què es produeix un estalvi d'energia i aigua molt important.

<http://www.noem.com/ca/proyectos/>

<http://www.noem.com/no-hay-vida-sin-agua-las-10-claves-para-el-ahorro-de-agua-en-las-casas-ecologicas/>

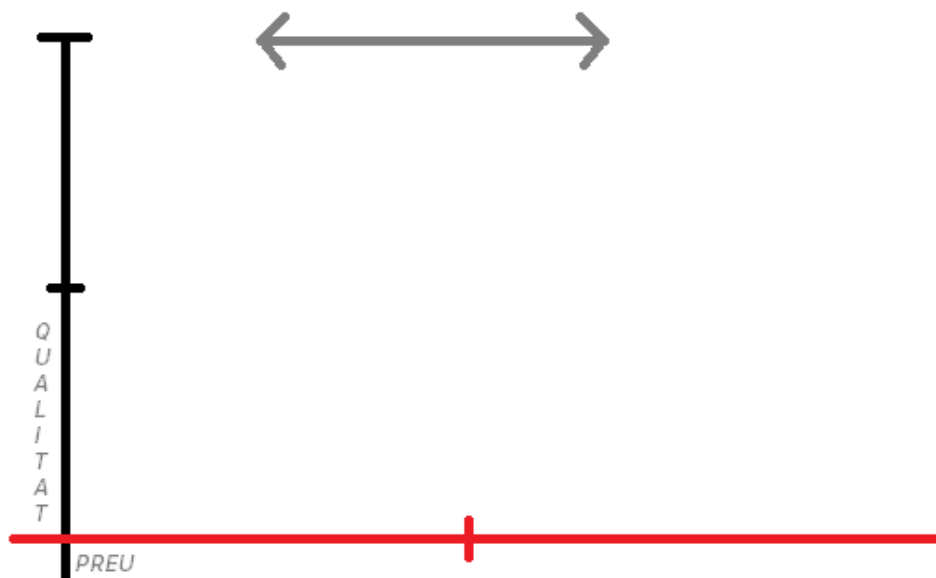
## 5. ESTRATÈGIES DE MÀRQUETING

### ESTRATÈGIA DE POSICIONAMENT

La meva empresa es basarà en la teoria de l'oceà blau, on és la primera empresa que ofereix tots els serveis esmentats anteriorment en un mateix espai. Així mateix, oferiré un servei d'alta qualitat, i el preu serà mitjà però oferint promocions, packs i rebaixes sovint, que permetran que per a qui les aprofite el preu siga baix i els surti rentable.

Els clients hauran de percebre un valor alt en els meus serveis.

En el mapa de posicionament, en quant a la qualitat/preu, la meva empresa quedaria així:



### ESTRATÈGIA DE PRODUCTE

Per dissenyar l'estratègia del producte, en primer lloc vaig a fixar els 3 nivells; el producte bàsic, el producte formal i el producte ampliat:

- Producte bàsic: La necessitat  
La principal necessitat que cobreixo és el fet de tenir un lloc on assajar, on fer classes de música particulars, on conèixer gent per crear nous projectes, on gravar amb qualitat i on tenir accés a una gran varietat d'instruments.
- Producte formal: Les característiques formals  
El disseny de les instal·lacions és molt particular, innovador, agradable i de qualitat.

- 
- Producte ampliat: avantatges addicionals

Alguns avantatges addicionals són l'espai verd, l'aparcament gratuït, la localització cèntrica i prop de València, l'organització d'activitats com cursos o masterclasses, i fins i tot la realització d'assajos oberts o jam sessions per posar en contacte directe els clients.

Ara bé, el que ofereixo són diversos serveis en un mateix espai, i d'alguna manera alguns són complementaris, ja que per exemple si no hi ha molts clients que lloguen cabines o sales per assajar, en principi tampoc hi haurà molts que vulguen gravar.

Per una altra banda, penso que alguns serveis substitutius serien un estudi de gravació, una sala de concerts i un local d'assajos per separat, que n'hi ha molts.

Ara, en quant a la fase del cicle de vida en què es troba el producte que vull vendre, es troba entre la fase d'introducció i la fase de creixement, ja que es tracta del llançament d'un nou producte (no existeix una empresa que ofereixi els mateixos serveis), però no existeix un producte "incògnita" al 100%, ja que excepte la part del backline aplicat a particulars, els altres serveis ja els ofereixen altres empreses, i considero que es troben en la fase de creixement, perquè es tracta de serveis que no poden arribar al límit de vendes, ja que no es tracta d'un producte que els consumidors vagin a deixar de comprar en algun moment, perquè sempre serà necessari per als músics posar-se en contacte, tenir un lloc on assajar o gravar els nous projectes amb qualitat.

Per tant, en quant a l'estratègia a seguir, hauré d'invertir molt en publicitat (propi d'una empresa en la fase d'introducció o llançament del producte), així com realitzar publicitat persuasiva i distingir el meu producte de la competència (propi d'una empresa en la fase de creixement del producte). També serà important intentar fidelitzar el client i mantenir-lo (propi d'una empresa en la fase de maduresa).

Finalment, i també en quant a les estratègies sobre el producte, em centraré en diversos apartats:

- Estratègia sobre la **diferenciació** del producte.

El meu producte es diferencia en quant a la qualitat; la insonorització total de les cabines (les instal·lacions estan construïdes expressament per a aquesta finalitat, el qual no és comú entre els locals d'assajos existents), la forma de la sala de gravació, subjecta a un estudi acústic previ, el disseny innovador i respectuós amb el medi ambient de les instal·lacions i l'espai verd.

També en quant a l'ofertament de tots els serveis esmentats en un únic lloc, el qual és molt còmode, i la possibilitat de llogar instruments a nivell particular.

- 
- Estratègia sobre la **marca**. ARTS. PUNT DE TROBADA  
Quan siga el moment de portar endavant aquest projecte, i amb ajuda d'un dissenyador gràfic, elaborarem el logotip de la marca.
  - Estratègia per a la incorporació de **serveis addicionals**.  
La possibilitat d'accedir a una gran varietat d'instruments de manera fàcil, ràpida i còmoda, així com la possibilitat de contactar amb altres artistes mitjançant l'app.

## ESTRATÈGIA DE PREU

En quant al **criteri de fixació de preus**, en primer lloc calcularé els costos del producte (que els reduiré tot el possible, sempre dins la meua línia, oferint la màxima qualitat) i a l'hora d'afegir el marge de beneficis (el que vull guanyar), ho faré tenint en compte els preus de la competència, així com el que els consumidors pensen que val el meu producte (pretenc que siga el màxim possible, amb les estratègies de posicionament i diferenciació, mitjançant sobretot la promoció).

- Estratègia ganxo i de penetració.  
Els assajos oberts i jam sessions gratuïtes obre la porta perquè la gent conega la meua empresa. Això pot fer que la gent que hi vaja tinga curiositat, visiten la meua app o la pàgina web i potser això els invite a escollir la meua empresa alhora de buscar un local d'assaig per exemple, o un estudi de gravació.
- Preus psicològics.  
A l'hora de fixar tot tipus de preus, ho faré amb nombres senars i que preferiblement acaben en 95 o 99. Evitaré els zeros.
- Discriminació de preus.  
Es pot rebaixar el preu dels clients més joves, fixant un preu d'estudiant.
- Descomptes.  
Faré descomptes per "volum de compra", és a dir, si llogues un local per a un mes o diversos mesos, t'eixirà més barat que si ho fas per dies o per hores.
- Preus paquet i en dos parts.  
Faré preus per paquet, composts per uns dies de disponibilitat de la cabina d'assaig + gravació de qualitat amb edició, mescla i masterització incloses.

En quant al preu en dos parts, ho gastaré a l'hora de llogar instruments (cabina d'assaig + instrument X). O gravació amb edició i mescla + a part la masterització + producció.

---

## ESTRATÈGIA DE PROMOCIÓ

Per donar a conèixer la meva empresa, així com per persuadir el consumidor i recordar que existeix el meu producte, posaré en marxa diverses estratègies de promoció o comunicació.

- Publicitat. Penso que per a la meva empresa, el més important és tenir una forta presència a les xarxes socials. Però també ho faria a través de la pàgina web i a la ràdio.
- Marxandatge. Posaré fotos boniques de les diferents parts de la meva empresa emmarcades a la recepció, també cartells informatius, una bona ambientació en cada espai (il·luminació càlida, decoració no molt recarregada pòsters diferents a cada tipus de cabina, etc.), i també vendré bosses, dessuadores i samarretes boniques amb el logotip de la meva marca, de la mateixa manera que regalaré llapis, carpetes i caixetes de llumins amb el logo.
- Promoció de vendes. En ocasions especials (com puga ser el dia de la mort de Mozart, el dia en que l'legales treguin un disc o el dia de Santa Cecília) faré promocions, com oferir el lloguer d'una cabina cobrant la meitat de les hores, o obrir els locals d'assajos que tinga lliures de manera gratuïta durant un dia, etc. Si l'empresa va molt bé, també realitzaré sortejos, com per exemple la gravació d'un tema de manera gratuïta.
- Relacions públiques. Si l'empresa tingués èxit i els beneficis ho permeteren, patrocinaria algunes activitats culturals.
- Venda directa. Si l'empresa cresquera molt i arribara un dia en què hagués de contractar un o una recepcionista, tindria molt en compte les seves habilitats socials i persuasives. Això és degut a que espero promocionar l'empresa també mitjançant la venda directa, de manera que el personal que hi treballa a la meva empresa de cara al públic, persuadisca, informe detalladament diferenciant tots els tipus de serveis que oferim, i també reculli informació sobre la satisfacció dels clients, perquè ens ajude a enfocar la part del màrqueting.

## ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ

Els serveis que ofereixo es porten a terme al meu local. Està la opció de reservar mitjançant la app o la pàgina web, i per contactar amb altres artistes és també a través d'aquestes opcions.

## ATENCIÓ AL CLIENT

Per descriure el meu pla d'atenció al client, en primer lloc em centraré en l'organització d'aquest. Les persones que s'encarregaran d'atendre els clients seran sempre tots els empleats que tinga l'empresa, i sobretot la o el recepcionista. Jo m'encarregaré de transmetre la filosofia d'orientació cap al client a tot l'equip de treball de l'empresa.

---

L'horari d'atenció al client de manera presencial coincidirà amb les hores en què hi haja més trànsit de gent (aquest horari el fixaré quan estiga en marxa, observant les hores en què hi haja més clients al local). I per una altra banda, em desviaré les cridades del telèfon del local al meu mòbil particular quan no hi estiga la o el recepcionista. Així mateix, al correu electrònic de l'empresa hi podré accedir jo també, per anar revisant-lo quan la recepcionista no estiga treballant.

Finalment, la pàgina web també disposarà d'un espai d'atenció al client per rebre les seves reclamacions i suggeriments, així com enquestes de satisfacció disponibles per a qui les vulgui omplir, que es reenviaran al correu electrònic.

A part de la web, també disposarem d'enquestes de satisfacció voluntàries i plantilles de reclamacions i suggeriments en paper a la recepció. Així com un mur de suro amb xinxetes i papers per escriure les reclamacions, suggeriments i altres coses que els clients prefereixin compartir.

En quant a la gestió d'aquestes reclamacions i suggeriments, les recollirà el recepcionista (les físiques i les de la web) i les llegirem entre tots els empleats a la petita reunió setmanal, excepte les que siguen de major importància i requerisquen una solució immediata. Aquestes em seran entregades i jo decidiré el que hi hem de fer al respecte (les plantilles de reclamacions i suggeriments tindran una casella que es pot marcar quan el client ho trobe convenient: **URGENT**).

---

## 6. RECURSOS HUMANS

### ORGANIGRAMA DE L'EMPRESA

En principi jo seré la directora i propietària de l'empresa, però no descarto l'opció de portar-la endavant amb un soci de confiança, ja que d'aquesta manera no carregaria amb tot, i tindria més temps per als estudis i els meus projectes.

Anem a comprovar el meu interès per a les tasques de direcció.

- M'agrada realitzar plans per escrit.
- M'agrada organitzar les coses perquè estiguen disponibles a temps.
- Penso que si que servisc per implantar els plans en la pràctica, i estic disposada a revisar-los sobre la marxa i solucionar les anomalies.
- Penso que se motivar i dirigir als altres.
- No és la meva passió, però estic disposada a controlar i revisar la feina dels altres.
- No estic segura de saber delegar la feina quan és necessari, perquè de vegades és difícil saber quan és necessari. Però això pot millorar.
- M'agrada avaluar els plans i recollir tota la informació necessària.
- Em considere amb l'interès necessari per portar a terme la direcció i gestió d'una empresa.

En quant a la teoria dels trets de personalitat, considero que tinc visió de futur, no sempre accepto els riscos, soc creativa, penso que inspire confiança, o almenys els que em coneixen saben que poden comptar i confiar amb mi, se'm dona bé estar visible, soc una persona compromesa amb el que faig, i generalment tinc una bona capacitat de comunicació.

Ara, tenint en compte els departaments o àrees de les que ha de disposar l'empresa, vaig a distribuir les tasques principals entre els treballadors.

En primer lloc, anem a analitzar el departament de PRODUCCIÓ:

- Recepcionista: Facilitar les claus de les cabines als clients i els instruments que han llogat.
- Tècnica de so / productora: Gravar, editar, mesclar, masteritzar i produir
- Programador: Dissenyar, portar el manteniment i actualitzar la web i l'aplicació.
- Encarregats de la neteja i desinfecció: Netejar i desinfectar diàriament les instal·lacions usades, així com desinfectar cada espai entre un client i el següent. No s'inclouen les cabines o sales llogades per mesos, aquestes es netejaran una vegada a la setmana.

---

En segon lloc, anem a analitzar el departament de COMPRES:

- Recepcionista: S'encarrega de demanar els instruments que han sol·licitat els clients a l'empresa de Backline cada setmana.
- Jo: M'encarregue d'organitzar els esdeveniments, cursets, masterclasses, etc.

En tercer lloc, anem a analitzar el departament COMERCIAL i de MÀRQUETING:

- Recepcionista: Forma part de l'àrea comercial i de màrqueting, ja que s'encarrega d'atendre els clients i, per tant, també de vendre d'alguna manera el servei que ofereixo.
- Dissenyador gràfic: encarregat / encarregada de dissenyar els cartells i tríptics de promoció.
- Jo: Superviso els dissenys de la promoció del local i m'encarregue d'estudiar el mercat, comparant preus i dissenyant estratègies d'actualització i de promoció constantment.

En quart lloc, anem a analitzar el departament ECONÒMIC-FINANCER:

- Recepcionista: S'encarrega de gestionar els pagaments de l'empresa de backline, així com cobrar als clients.
- Jo: M'encarregue de portar la comptabilitat de l'empresa.

En cinquè lloc, anem a analitzar el departament d'ADMINISTRACIÓ:

- Recepcionista: S'encarregarà de l'atenció al públic, inscriure els clients a la web del local, i gestionar l'agenda amb les reserves.
- La pàgina web: recollirà totes les dades de quan entrarà i eixirà cada client, així com si necessiten rentar algun instrument o quina sala requeriran.
- Jo: Portar al dia la documentació de l'empresa.

En sisè lloc, anem a analitzar el departament de RECURSOS HUMANS:

- Jo seré l'encarregada de seleccionar el personal i gestionar els contractes, nòmines i seguretat social, amb ajuda de la gestoria.

Els primers anys no hi haurà recepcionista ni netejadors. M'encarregaré jo de totes les tasques amb ajuda només quan siga imprescindible (si per exemple he d'estar gravant a l'estudi i han de vindre alguns clients). Quan l'empresa cresca i ja no done a l'abast, procediré a contractar-ne.

I per últim, vaig a centrar-me en el "departament" de DIRECCIÓ, fent un recull de la meua manera de veure l'empresa i el tracte amb els empleats;



En quant a la teoria humanista de McGregor, estic clarament d'acord amb la teoria Y, ja que penso que si la gent és "vaga" com diu la teoria X, és que alguna cosa no va bé, necessiten motivació.

I la millor manera de que un grup determinat de persones funcione i porte endavant l'empresa, és amb motivació i il·lusió. Si se senten controlats i amenaçats, no rendiran ni la meitat que si se senten motivats i il·lusionats amb les tasques.

Per una altra banda, en quant al decantament per les taques o per les persones, penso que per començar, el més important és crear un bon ambient de treball. Si les persones no se senten a gust, per molt que t'esforces en que surti la feina, mai aconseguiràs el màxim.

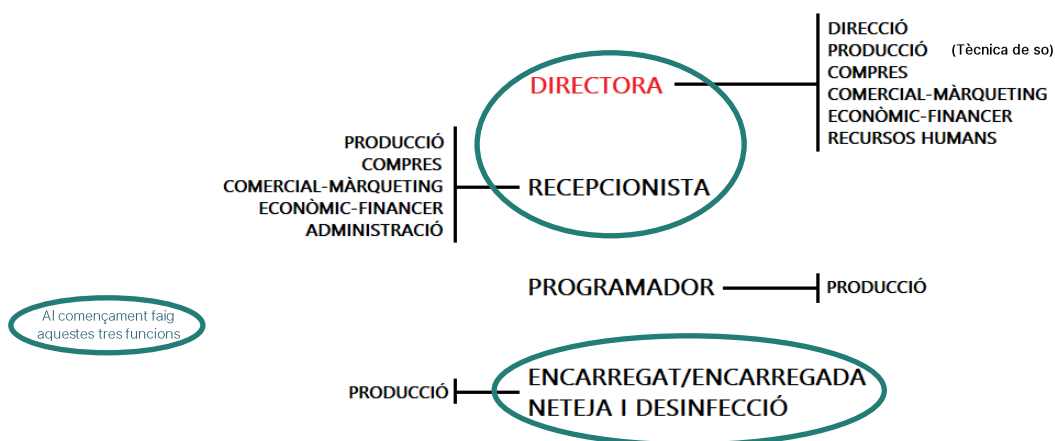
Penso que el moment en que les persones estan bé i hi ha un bon ambient, és l'ideal per centrar-se amb les tasques. Per tant, penso que l'ídoni seria aconseguir un bon treball en equip, amb tan d'interès per les persones com per les tasques, però tenint sempre en compte que les persones van primer, i és quan les persones estan bé el moment de centrar-se en les tasques.

Finalment, en quant a la teoria de Hersey, penso que si un treballador no vol donar el màxim de sí mateix, és perquè li falta motivació, i a la meva empresa la motivació i el bon ambient no hi faltaria mai. A continuació redactaré un pla de motivació laboral.

I en el cas en que algú no sap però si que té motivació, jo li oferiria els coneixements necessaris. Però si no tingués cap tipus de coneixements sobre el lloc de treball, directament no el contractaria, i li recomanaria que cursara els estudis necessaris per adquirir els coneixements que requereix la meva empresa per contractar-lo més endavant.

Cada vegada aprenc a tractar amb més tipus de gent molt diversa, i m'eixiria de manera natural tractar als treballadors en funció de les seves característiques. No obstant, en casos particulars mai està de menys informar-se.

#### ORGANIGRAMA DE L'EMPRESA EN FUNCIÓ DELS DEPARTAMENTS QUE COBREIX CADASCÚ:



---

## DISSENY DE LLOCS DE TREBALL I SELECCIÓ DE PERSONAL

Com he especificat a l'apartat anterior, referent a l'organigrama, en uns inicis a la meua empresa només hi treballaré jo, subcontractant les tasques d'informàtica i programació, així com el disseny de la promoció i col·laborant amb l'empresa de backline i el pub. Però quan l'empresa cresca si que necessitaré contractar un o una recepcionista i subcontractar una empresa de neteja.

A l'apartat anterior he especificat les tasques que s'han de realitzar, però no he incidit en el tema de la selecció de personal. Anem-hi.

- Tècnica de so: Des d'un principi tinc clar que seré jo.
- Recepcionista: Quan creixi l'empresa i em faja falta, buscaré una persona amb habilitats socials, simpàtica, agradable, organitzada i amb ganes de treballar.
- Programador: Des d'un principi tinc clar que serà Rubén.
- Encarregat de la neteja: Quan l'empresa creixi i jo no done a l'abast, subcontractaré una empresa de neteja.

## PLA DE MOTIVACIÓ LABORAL

En primer lloc vaig a reflexionar sobre les meves motivacions a nivell laboral. He escollit 6 característiques de motivació que s'adapten a les meves necessitats dins l'empresa;

- La varietat en les tasques, que no es faça monòton
- L'autonomia per prendre decisions sobre com realitzar el treball
- Poder assumir les responsabilitats del mateix
- Que sigui una tasca interessant, que presenti reptes
- Les oportunitats d'aprendre que ofereix
- La possibilitat d'observar els resultats del treball

Com podem observar, totes aquestes característiques pertanyen al tipus de motivació intrínseca.

Per una altra banda, a la piràmide de Maslow m'agradaria situar-me al nivell de l'auto-realització, ja que això suposaria estar complint els meus somnis i explotant el meu potencial.

I en segon lloc, a nivell de motivació laboral de la plantilla de l'empresa, penso que l'òptim seria que els meus treballadors també tingueren una motivació intrínseca principalment, així com que se situaren al nivell d'auto-realització en la piràmide de Maslow.

---

En quant al pla o les estratègies de motivació laboral, vaig a centrar-me en diversos punts per crear un ambient productiu i generar il·lusió entre els treballadors i la seva feina.

- **Condicions laborals:** La meua empresa comptarà amb unes condicions de seguretat i confort impecables, ja que les instal·lacions seran noves i de qualitat, construïdes per l'empresa NOEM, i estaran adaptades amb totes les mesures necessàries per tal d'evitar contagis, seguint al peu de la lletra la normativa i el protocol respecte a la COVID. Per una altra banda, els horaris els adaptaré a les necessitats dels clients, però sempre tenint en compte el ben estar dels treballadors. Penso que un treballador ha d'estar contractat de forma indefinida quan porta un temps treballant (mig any aproximadament) i veig que fa bé la seva feina i agrada als clients.
- **L'ajustament lloc de treball – treballador:** la persona encarregada de la recepció tindria les distintes tasques a realitzar molt marcades i actualitzades cada dia al seu ordinador a mode d'agenda, podent "ticar" les tasques ja realitzades i organitzades per intervals de temps. Penso que seria un sistema molt útil per organitzar la feina diàriament i diferenciar clarament totes les tasques a realitzar. El fet de poder anar tixant les tasques ja realitzades genera motivació, ja que veus com cada vegada queden menys tasques a fer. A l'hora de contractar els treballadors, mitjançant l'entrevista, m'asseguraria de la seva adequació al lloc de treball en qüestió.
- **L'enriquiment del lloc de treball:** al meu local cap treballador realitzarà tasques monòtones, ja que, com he especificat anteriorment, el personal s'encarregarà de diversos tipus de tasques, no consistirà en una única tasca i de manera repetida. Per una altra banda, podria arribar a ser possible la rotació de llocs de treball en el moment en què el negoci anés bé i necessitara contractar a més d'una persona. En aquest cas ho parlaria amb els empleats i els deixaria decidir entre el sistema de rotació o el de lloc de treball fixe.
- **La participació a l'empresa:** penso que seria ideal assignar un dia determinat a una hora concreta (per exemple dijous a les 17:30h) per fer una trobada i contar-nos com va la setmana, si han sorgit problemes, si volen fer suggerències o queixes, etc. A part comptaríem amb un grup de WhatsApp per notificar totes les incidències que hi puguin haver. Hi hauria una comunicació fluida, ja que també ens veuríem cada dia personalment.
- **El reconeixement:** Penso que puc reconèixer el treball ben fet en primer lloc donant les gràcies, i intentant que es sentin orgullosos i satisfets amb la seva feina.

## CONTRACTACIÓ I COST DELS TREBALLADORS

En quant a la contractació dels treballadors, he pensat que seria ideal fer un període de prova de mig any, i si veig que s'adapten adequadament, són competents i fan perfectament la seva feina, realitzaria un contracte indefinit.

Per una altra banda, he buscat el conveni col·lectiu que afecta a cadascun dels empleats mitjançant una cerca avançada amb el "Mapa de la Negociació Col·lectiva":

<https://expinterweb.mitramiss.gob.es/mapas/consultaAvanzada>

l m'he trobat en la situació en què en principi no hi ha cap conveni col·lectiu que s'adapte. En quant a la gravació de so (la feina de l'estudi de gravació), existeix un únic conveni en tota Espanya i està a Navarra. No obstant no està de menys pegar-li una ullada.



### Búsqueda avanzada de convenios colectivos

Ámbito geográfico: **Estatal**

Ámbito del convenio: **Convenios autonómicos**

CNAE: **592 - Actividades de grabación de sonido y edición musical**

*Los CNAE de los convenios colectivos que están en color naranja han sido definidos por los servicios técnicos de la CCNCC.*

Convenios colectivos de Sector aplicables				
CÓDIGO	DENOMINACIÓN	ESTADO	ÁMBITO	ACCIONES
31000405011981	ARTES GRAFICAS E INDUSTRIAS AUXILIARES	NO DENUNCIADO	Navarra	

Resultados 1 - 1 de 1.

Després, en quant a l'empresa com a local d'assajos no hi ha cap tipus de conveni, i al final n'he trobat alguns que en xicoteta mesura podien tenir alguna cosa a veure però no massa (només amb el nom de "actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento"), i ha resultat ser que cap conveni dels que mostra tenen alguna cosa a veure.

## Búsqueda avanzada de convenios colectivos












Ámbito geográfico: **Estatal**

Ámbito del convenio: **Convenios estatales, autonómicos y provinciales**

CNAE: **R - Actividades artísticas, recreativas y de entrenamiento**

Los CNAE de los convenios colectivos que están en color naranja han sido definidos por los servicios técnicos de la CCNCC.

### Convenios colectivos de Sector aplicables

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	ESTADO	ÁMBITO	ACCIONES
28005835011990	PISCINAS E INSTALACIONES ACUATICAS	NO DENUNCIADO	Madrid	
33000325011978	DEPORTES(GRUPO)	DENUNCIADO	Asturias	
33000605011979	HOSTELERIA Y SIMILARES	DENUNCIADO	Asturias	
80000545012003	ATENCION ESPECIALIZADA FAMILIA, INFANCIA Y JUVENTUD	NO DENUNCIADO	Comunitat Valenciana	
30000485011987	ESCULTURA Y MODELAJE DE FIGURAS DE BARRO	NO DENUNCIADO	Murcia	
72000185012002	LUDOTECAS Y CENTROS DE TIEMPO LIBRE DE GESTIÓN PRIVADA Y TITULARIDAD PÚBLICA (Aragón)	NO DENUNCIADO	Aragón	
07000705011986	JUEGO DEL BINGO(EMPRESAS ORGANIZADORAS)	NO DENUNCIADO	Balears (Illes)	
82001015012009	CONVENIO ACTORES E ACTRICES DE TEATRO DE GALICIA	NO DENUNCIADO	Galicia	
28014075012007	INTERVENCIÓN SOCIAL PARA LA COMUNIDAD DE MADRID	NO DENUNCIADO	Madrid	
46001285011982	HOSTELERIA	DENUNCIADO	Valencia/València	
50004035012005	INTERVENCION SOCIOCULTURAL DE CARACTER EXTRAESCOLAR	NO DENUNCIADO	Zaragoza	
12000225011967	INDUSTRIAS DE HOSTELERIA	NO DENUNCIADO	Castellón/Castelló	
12000865011980	LOCALES Y CAMPOS DEPORTIVOS	NO DENUNCIADO	Castellón/Castelló	

Per una altra banda, en quant al lloc de recepcionista, no existeix cap tipus de conveni, ni atenció al client ni similars. Però de moment no és problema ja que en els inicis m'encarregaré jo d'aquesta feina. I finalment, en quant a la neteja he trobat el que segueix:



## Búsqueda avanzada de convenios colectivos

Ámbito geográfico: **Estatal**

Ámbito del convenio: **Convenios estatales, autonómicos y provinciales**

CNAE: **812 - Actividades de limpieza**

*Los CNAE de los convenios colectivos que están en color naranja han sido definidos por los servicios técnicos de la CCNCC.*

Convenios colectivos de Sector aplicables				
CÓDIGO	DENOMINACIÓN	ESTADO	ÁMBITO	ACCIONES
19000425011987	LIMPIEZAS INSTITUCIONES HOSPITALARIAS DE LA SEGUR	DENUNCIADO	Guadalajara	
18002035012006	SECTOR DE LIMPIEZA PUBLICA, VIARIA, RIEGOS, RECOGIDA, TRATAMIENTO Y ELIMINACION DE RESIDUOS Y CONSERVACION DE ALCANTARILLADO	NO DENUNCIADO	Granada	

Resultados 1 - 2 de 2.

Per tant, de cara a quan haja de contractar treballadors no sé quina categoria professional els correspondrà, i tampoc els salaris que els correspondran, pel fet que no existeixen convenis que se'ls adapten. Penso que hauré d'investigar els sous que existeixen en les empreses del sector i comparar per tal de fixar uns salaris adequats als diferents llocs de treball.

- En el cas de la neteja, com que en principi subcontractaré una empresa de neteja, em fixaran ells els preus que he de pagar. De tota manera li pegaré una ullada als convenis que he buscat, per assegurar-me de que és un sou just i comprovar que tot està regulat correctament, per poder aplicar-ho en el cas en que contractés a una persona individual (autònoma).
- En el meu cas, com que soc jo la tècnica de so i no m'he de pagar un sou a mi mateix, ja que entra en els beneficis de l'empresa, no em preocuparé de moment. De tota manera m'assabentaré del que cobren de normal els tècnics de so d'un estudi.
- En el cas del programador, com que es tracta d'una subcontractació, pactaré amb ell el que li he de pagar.
- I en el cas de la recepcionista, com que en un principi m'encarregaré jo, de moment tampoc és un problema.

---

## ORGANITZACIÓ DE LA PREVENCIÓ

He entrat a la pàgina web de Prevención10 i he omplert les dades corresponents al tipus d'activitats que hauré de realitzar quan obri l'empresa. He descarregat el document que s'ha generat amb tots els requisits de prevenció que hauré de tenir en compte. Adjunte el PDF com a [Annex I del PLAE](#).

També he estat llegint una guia tècnica de prevenció que apareix a la web INSHT bastant genèrica, i he vist que hi ha molta informació referent a la COVID-19. És important ajustar-nos a aquesta situació excepcional, i hem de ser rigorosos en quant a la informació que es posa a disposició dels professionals que desenvolupen la seva activitat en aquest àmbit:

<https://www.insst.es/espacio-campana-covid-19>

Finalment, he trobat una jornada tècnica virtual, consistent en un vídeo, que tracta les aportacions del INSST a la gestió de la COVID-19 des de l'òptica de la PRL.

[https://www.youtube.com/watch?v=XX2\\_VWLI1YY&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=XX2_VWLI1YY&feature=youtu.be)

El pla de prevenció laboral i el seu compliment és la meva responsabilitat, i per tant seré jo qui ho regule i controle, per assegurar-me que tots funcionen correctament, tal i com indica el llistat amb els requisits de prevenció d'acord amb les activitats que es realitzaran a la meva empresa.

---

## 7. FORMA JURÍDICA

### **FORMA JURÍDICA I MOTIUS PELS QUALS S'HA ESCOLLIT**

Com que en un principi no tindrè socis, als inicis optaré per la forma jurídica d'emprenedor de responsabilitat limitada, el registre de la qual em costarà 64€, perquè ja estic donada d'alta com autònoma, i a part els impostos per l'IRPF. Més endavant, si el negoci es consolida i tinc uns beneficis superiors a 45.000€, passaré a formar una Societat Limitada, de manera que el meu patrimoni personal ja no respondrà dels possibles deutes de l'empresa. En el moment en què decideixi fer realitat aquest projecte d'empresa, i sobretot si va bé i la demanda dels clients em porta a haver de contractar un o una recepcionista, miraré els tipus d'ajudes en quant al pagament de la seguretat social i en quant a la contractació del primer treballador.

Per una altra part, per realitzar tots els tràmits (Hisenda, ajuntament, Seguretat Social i Registre Mercantil) acudiré a un PAE. L'he buscat mitjançant la web que segueix:

<https://paeelectronico.es/es-es/Servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx>



---

## 8. PLA DE PRODUCCIÓ

### EL PLA DE PRODUCCIÓ I PROVEÏDORS

En quant al **pla de producció**, enumeraré els diferents béns i serveis que ofereix l'empresa, juntament amb el personal que s'encarregarà de cada apartat.

- El producte que oferisc són els **instruments** que llogue. El proveïdor d'aquests productes és l'empresa de backline, i és el o la recepcionista qui s'encarrega de demanar els instruments necessaris i facilitar-los als clients, així com del cobrament i la fiança.
- El servei d'oferir les distintes **sales o cabines d'assaig** als clients. La/el recepcionista s'encarrega de gestionar les cabines i entregar les claus als clients.
- **Gravació** a l'estudi. Jo m'encarrego de gravar, editar, mesclar, masteritzar i produir.
- **Neteja i desinfecció** dels diferents espais. En quant a la desinfecció entre client i client m'encarrego jo mateix, i referent a la neteja general, quan l'empresa cresca i no tinga temps de fer-ho, subcontractaré alguna empresa especialitzada. (Subcontractació)
- **Cursets, masterclasses**, etc. Jo m'encarregaré de contactar amb les persones idònies en cada moment i per a cada temàtica. (Subcontractació)
- Manteniment del **jardí**. M'encarrego jo personalment amb material de casa.
- Disseny i manteniment de **l'aplicació** i la **pàgina web**. S'encarrega el programador. (Subcontractació)
- Disseny **logotip + promoció**. Dissenyador gràfic. (Subcontractació)

En quant als **proveïdors**, valoraré principalment la qualitat del producte que necessite en cada cas lligat amb el preu (relació qualitat-preu). També estaré atenta a possibles descomptes, el servei de postvenda i garantia, i en el cas de l'empresa de backline, tindrè en compte el termini d'entrega dels instruments, és a dir, la rapidesa en que podem recollir els instruments demanats cada setmana.

En un principi la meua idea és trobar una empresa de backline que s'adapte a les meves necessitats i mantenir-hi una relació duradora. Però en el cas en que en trobés una que se m'adaptara millor, segurament canviaria.

---

## LA GESTIÓ DEL MAGATZEM I INVENTARIS

A la meva empresa no hi emmagatzemaria molts productes. Únicament destinaria una habitació petita per guardar-hi els instruments demanats. I en quant a la gestió d'inventaris, seguiria l'estratègia de gestió de comandes sota demanda, és a dir, que arrendaria els instruments únicament quan els clients els sol·licitaren.

## 9. ANÀLISI ECONÒMIC – FINANCER

### ANÀLISI DE COSTS

COSTS FIXOS 659€/mes

- Segurs 250€/mes
- Neteja i desinfecció diària 12€/mes productes de neteja, ja que al principi m'encarregaria jo
- Llum 200€/mes
- Aigua 30€/mes
- Internet con Vodafone Business 42€/mes
- Nòmines 0€ ja que al començament no tindria ningú contractat
- Seguretat Social 0€ fins que haja de contractar algú
- Cost d'autònoms 60€/mes el primer any
- Material d'oficina (fulls i post-its de paper reciclat, bolígrafs, llapis amb goma, grapadora, subratlladors, retoladors, cinta adhesiva, pegament) 5€/mes
- Gestoria 50€/mes
- Publicitat 10€/mes al principi

COSTS VARIABLES

- Reparacions o manteniment de l'equipament de l'estudi (a no ser que es tracte d'una reparació complicada m'encarregaré jo personalment)

EL LLINDAR DE RENDIBILITAT

Per calcular el llindar de rendibilitat he de tenir en compte els costos fixos, que són 659€/mes, i he de dividir-los entre el preu que cobraré pels serveis que ofereixo + els costos variables, que són 0€.

Ara em trobe amb un problema, i és que la meva empresa ofereix diversos serveis, i a cadascun d'aquests els correspondrà un preu diferent. Per tant, és difícil calcular aquest llindar amb xifres

---

exactes i una única operació. I a més dins de cada tipus de servei també hi ha variacions, com per exemple canvia el preu de lloguer d'una cabina individual i el d'una sala d'assajos mitjana o gran.

Vaig a recollir la informació inicial de preus dels locals que vaig fixar a l'apartat de Tipus de Mercat i així calcularé els ingressos totals/mes aproximats, per calcular el percentatge del mínim d'ocupació que hauria de tenir amb els locals d'assaig per no perdre diners.

- 4 cabines menudes a 100€/mes                      400€/mes
- 6 sales mitjanes a 150€/mes                      900€/mes
- 4 sales grans a 250€/mes                      1000€/mes

$$\begin{array}{rcl} \text{Ingressos locals: } 2300\text{€/mes} & 2300 & \text{-----} & 100 \\ \text{Costs fixes: } 660\text{€/mes} & 660 & \text{-----} & X \end{array} \quad X = 30$$

Per no sofrir pèrdues necessitaria omplir almenys un 30% dels locals, sense tenir en compte els ingressos de l'estudi i del servei de backline, ja que aquests ingressos seran més variables.

## EL PREU DE VENDA

A l'apartat de Tipus de Mercat ja he fixat uns preus, però només ho he fet pensant en el que cobren altres empreses d'aquests sectors, sense tenir en compte els costos particulars de la meva empresa ni la quantitat de locals que tinc o de projectes que realitzaré a l'estudi.

A continuació vaig a calcular el preu tècnic de cadascun dels tres tipus de locals d'assaig, prenent el preu que havia fixat inicialment com a referència del valor de cada tipus de cabina.

- Cabines menudes: 17'5% de les inversions per locals  
Per tant li correspondrà el mateix percentatge dels costos totals: 115,5€  
Preu tècnic:  $115,5/4 = 28,9\text{€/mes}$  per cabina  
Marge de beneficis:  $100 - 28,9 = 71,1\text{€/mes}$  per cabina
- Cabines mitjanes: 39% de les inversions per locals  
Per tant li correspondrà el mateix percentatge dels costos totals: 257,4€  
Preu tècnic:  $257,4/6 = 42,9\text{€/mes}$  per cabina  
Marge de beneficis:  $150 - 42,9 = 107,1\text{€/mes}$  per cabina
- Cabines grans: 43,5% de les inversions per locals  
Per tant li correspondrà el mateix percentatge dels costos totals: 287,1€  
Preu tècnic:  $287,1/4 = 71,8\text{€/mes}$  per cabina  
Marge de beneficis:  $250 - 71,8 = 178,2\text{€/mes}$  per cabina

Marge de beneficis total pels locals d'assajos: 1640€/mes

---

## INVERSIONS I COSTS INICIALS

La inversió inicial està constituïda pel que segueix:

- CONSTRUCCIÓ DELS LOCALS + APARCAMENTS + ESPAI VERD
  - 200.000€
- RECEPCIÓ
  - Ordinador per a recepció (500€) [Annex II del PLAE](#)
  - Impressora Brother MFCL2710DW (140€)
  - Telèfon fixe CISCO 7841 (69,50€)
  - Taula (300€)
  - Cadira (80€)
- ESPAI COMÚ
  - Taula (29€) x 3
  - Cadires (10€) x 12
  - Microones (49€)
- ESTUDI DE GRAVACIÓ
  - Taula de mescles Behringer WING (2.850€)
  - Previ Avalon VT-737SP (3.290€)
  - Interface Steinberg UR22 MK2 (ja la tinc)
  - AMS Neve 2254/R Limiter/Com-pressor (1.950€)
  - Shure SM58 LC Bundle (99€)
  - AKG C414 (822€)
  - Rode NT1 (259€) x2
  - Millenium MS 2014 (17,90€) x3
  - the sssnake SM10 BK (6,40€) x6
  - Genelec 8010 AP (265€)
  - Plugins (aniré comprant-los poc a poc)
  - Radial Engineering Pro DI (125€)
  - Shure PGA Drumkit 6 (496€)
  - Teclat + cable MIDI (ja en tinc)
  - Ordinador estudi (2.480€) [Annex III del PLAE](#)
- PÀGINA WEB + APLICACIÓ (s'encarrega la meua parella, no em cobrarà)

---

## PLA DE FINANÇAMENT

Demana un préstec bancari de 200.000€ per a la construcció del local, aparcaments i espai verd. Però no em decidiré per l'entitat bancària fins que ho haja de fer, ja que he estat buscant en diversos bancs del ICO (Institut Crèdit Oficial) i cap d'aquests em faciliten informació sobre el TAE per internet, que és el que realment m'importa a l'hora de demanar un préstec. Quan ho haja de fer també m'informaré sobre el valor de l'Euribor.

A part, en el moment en què vaja a obrir l'empresa, revisaré si hi ha algun pla de llançament per a noves empreses, així com les ajudes que hi haja vigents.

<http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/BuscadorAyudas.aspx>

## PREVISIÓ DE RESULTATS I BALANÇ DE SITUACIÓ

Per calcular la previsió de resultats i el balanç de situació hem de tenir en compte l'actiu no corrent, el passiu i el patrimoni net.

L'actiu no corrent està constituït pel llistat d'inversions i costos inicials especificat a l'apartat anterior, amb valor de 14324,6€. El passiu no corrent està constituït pel préstec de 200.000€ que demanaré al banc, el passiu corrent és el pagament d'autònoma (al començament 60€ al mes, ja inclòs a l'apartat dels costos fixos) i els deutes amb Hisenda (l'IRPS repercutit de les vendes).

Finalment, el patrimoni net està constituït per ingressos que extrauré de l'empresa (3800€/mes aproximadament) menys la quantitat del passiu, i per tant els primers anys serà negatiu, ja que compte amb un préstec important a llarg termini, però en uns anys s'incrementarà de manera considerable, ja que quan acabe de tornar el préstec, a la meua empresa només hi haurà actiu corrent, ingressos i els costos fixos, que són únicament 660€/mes.

Anem a calcular el benefici del primer any:

- Ingressos d'explotació anuals: 45.600€
- Despeses d'explotació anuals: 7.920€
- Resultat d'explotació: 37.680€
- Ingressos i costos financers: Calcularia els interessos del préstec bancari quan el sol·licités
- Resultat financer: El calcularia quan demanés el préstec.
- Resultat abans d'imposts: No ho puc calcular encara, ja que no tinc les dades del resultat financer, però és provable que els primers anys siga negatiu, fins que aconseguisca tornar el préstec bancari.

- 
- Imposts: Agafaré la referència del 25% dels ingressos
  - Resultat de l'exercici: Necessite totes les dades anteriors per calcular-lo

Malgrat que encara no dispose de totes les dades necessàries per calcular el resultat de l'exercici, preveig que el primer o primers anys hi haurà pèrdues.

## PLA DE TRESORERIA

Com que a l'inici de l'activitat hauré sol·licitat un préstec, no disposaré d'efectiu fins que tinga els primers ingressos, que rondarien els 3800€ al mes. D'aquests diners, 660€ aniran destinats als costos de l'empresa, i destinaré 40€ al mes per a possibles imprevists. Ara compte amb 3100€ (al qual se li restaran les amortitzacions pels impostos), que els destinaré a tornar el préstec, encara no sé la quota mensual que hauré de pagar, i així fins que ja l'haja tornat.

## ANÀLISI COMPTABLE I RÀTIOS

Com que estem calculant aquestes dades pensant en els primers anys de l'empresa i partint de la sol·licitud del préstec, sabem que el marge de maniobra no significa molt, ja que el que surti estarà destinat a tornar el préstec, i que el ràtio d'endeutament serà alt. Tot i això, anem a calcular una aproximació del que seria.

- Fons de maniobra (actiu corrent – passiu corrent):  $3800 - 660 = 3140€$
- Ràtio de liquiditat (actiu corrent / passiu corrent):  $3800 / 660 = 5,8$
- Ràtio d'endeutament (passiu / (passiu + patrimoni net)):  $200660 / (200660 + 182535,4) = 200660 / 383195,4 = 11,07$

## ESTIMACIÓ D'IMPOSTOS

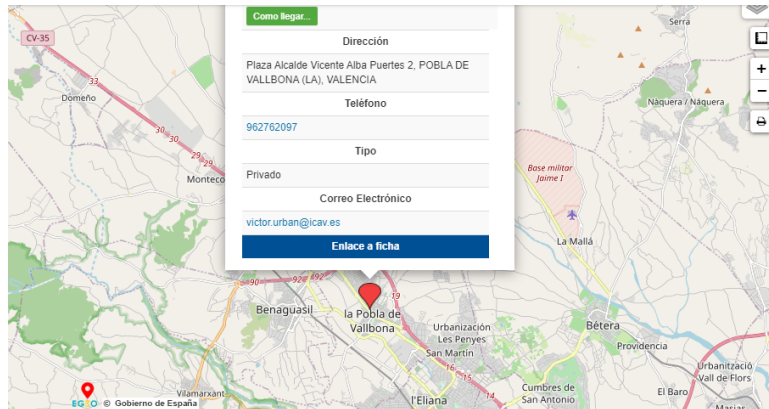
Les activitats que es realitzen a la meua empresa no estan incloses en mòduls, per la qual cosa només em queda la opció simplificada. A part, hauré de tenir en compte els pagaments fraccionats i declaracions anuals de l'IRPF, així com l'impost de societats (IS), que en el meu cas suposa el 15% durant els 2 primers anys de l'activitat en què s'obtinguen beneficis, ja que es tracta d'una empresa de nova creació.

En quant a l'IVA, els serveis que ofereixo són relatius a un 21%, que em pagaran els meus clients, i que jo hauré de tornar restant-li l'IVA de les compres que haja realitzat l'empresa. Per portar-ho regulat, és necessari que anote totes les compres o costos que tinguen IVA al Llibre de registre de compres i despeses, i cada vegada que cobre als clients al Llibre de registre de vendes i ingressos.

## 10. PLA DE POSADA EN MARXA DE L'EMPRESA

### TRÀMITS I TERMINIS POSADA EN MARXA DE L'EMPRESA

Per realitzar tots els tràmits (Hisenda, ajuntament, Seguretat Social i Registre Mercantil) he buscat un PAE a la mateixa localitat on obriré la meua empresa:



### DOCUMENTACIÓ ADMINISTRATIVA – COMPTABLE

Com que es tracta d'una empresa individual, és a dir, que no és una societat, segons la modalitat de càlcul de l'IRPF, que en el meu cas hem vist que era directa simplificada, em seran obligatoris els llibres que segueixen:

- Llibre registre de vendes i ingressos
- Llibre registre de compres i despeses
- Llibre registre de béns d'inversió

He de portar aquests tres llibres pel fet que no se m'aplica el Règim Simplificat ni el Recàrrec d'equivalència en el comerç minorista, ja que seré una empresària individual en simplificada.