

# PLA D'EMPRESA

Alejandro Arbós Chávez  
Àdam Valien Fuentes  
Cesc Molero Ceballos

SMX2L1  
EIE

<b>1. Introducció</b>	<b>4</b>
1.1. Dades personals del promotor	4
1.2. Dades professionals del promotor	4
<b>2. Definició del parell producte/mercat</b>	<b>5</b>
2.1 Resum executiu	5
2.2 Descripció de la idea de negoci (producte o servei)	5
2.3 Motivacions per emprendre	6
2.4 Establir objectius clars	6
<b>3. Estudi de mercat</b>	<b>7</b>
3.1. Anàlisi externa	7
3.2. Anàlisi interna	7
3.3. Anàlisi DAFO	8
<b>4. Pla de màrqueting</b>	<b>9</b>
4.1. Producte o servei	9
4.2. El preu	11
4.3. La distribució	11
<b>5. Infraestructures</b>	<b>13</b>
5.1. Local	13
5.2. Maquinària, mobiliari, eines	14
5.3. Transports	15
<b>6. Organització i recursos humans</b>	<b>16</b>
6.1 Indicar totes les persones directament vinculades amb l'empresa, siguin directius o treballadors	16
6.2 Les funcions que assumeix cada una d'elles i les seves responsabilitats	16
6.3 El perfil que han de tenir els treballadors i descriure les tècniques de selecció i contractació	17
6.5 Mitjans de selecció del personal	18
6.6 Modalitats de contractació, procés formatiu de les persones contractades	19
<b>7. Pla de producció</b>	<b>20</b>
7.1 Processos productius	20
7.2 Recursos materials	20
7.3 Existències	20
7.4 Costos	21
7.6 Costos Fixos vs variables	22
<b>8. Pla economicofinancer</b>	<b>23</b>
8.1. Pla d'inversions i despeses	23
8.3 Compte de pèrdues i guanys	25
8.4. Previsió de tresoreria	26
8.5 Balanç de situació	27
<b>9. Seguretat i salut laboral</b>	<b>28</b>
9.1 Identificació dels riscos laborals	28
9.2 Mesures preventives	28
9.3 Protocol d'actuació en cas d'emergència	28
9.4 Formació en seguretat i salut laboral	28

9.6 Auditories periòdiques	28
<b>10. Forma jurídica i tràmits</b>	<b>29</b>
10.1. Tràmits de constitució	29
10.2. Tràmits de posada en marxa	29
<b>11. ANNEX</b>	<b>30</b>
11.1 Curriculums	30
11.2 CANVAS	32

# 1. Introducció

## 1.1. Dades personals del promotor

Nom	Cognom	DNI	Domicili	Telèfon	Estat Civil
Adam	Valien Fuentes	24415177X	Av. Tarragona	644786648	Solter
Alejandro	Arbos Chavez	45144588L	Av. Tarragona	642639489	Casat
Cesc	Molero Ceballos	2345159N	Av. Tarragona	643562457	Solter

## 1.2. Dades professionals del promotor

Som un equip que té una bona comunicació i coordinació, un equip que pot treballar de forma eficaç. Som un grup de 3 persones, totes estudiants d'un grau mitjà d'informàtica. Tots parats, tenim els suficients coneixements per desenvolupar pàgines web juntament amb els seus servidors necessaris.

**Alejandro:** Crec que les meves fortalezes són que quan em comprometo a fer una activitat, sempre l'acabaré en el temps determinat i sé buscar informació ràpidament. També m'agrada solucionar els problemes que es troben.

**Cesc:** Diria que les meves fortalezes són una gran creativitat, una gran habilitat en fer algunes tasques concretes i saber veure tot des d'un punt de vista diferent per saber com poden pensar el client

**Adam:** Les meves fortalezes son el treball en equip i quan em proposo algun objectiu tant academic com personal, el solvento ràpid i el millor possible.

## 2. Definició del parell producte/mercat

Compte de correu electrònic:

· [cocomatchEIE@gmail.com](mailto:cocomatchEIE@gmail.com) / AlejandrotoCapito

· Logo:



· Nom: [CocoMatch](#)

· Lema: [Encuentros con Sabor a Plátano y Dos CoCos](#)

### 2.1 Resum executiu

La nostra idea d'empresa és crear i desenvolupar el codi per poder realitzar una pàgina web que tingui la finalitat de acabar amb relacions sexuals de manera ràpida i senzilla. Una pàgina web la qual només hauràs d'introduir dades personals com el tipus de persona, foto, data de naixement, preferències i fantasias sexuals.

### 2.2 Descripció de la idea de negoci (producte o servei)

El servei que oferim és una aplicació de chat amb persones que tenen un sentiment en comú trobat gràcies a una cerca dels mateixos gustos i personalitats. On podràs connectar amb algú per poder anar a fer un clau un cafè i un clau o anar a veure la posta de sol i fer un clau. La nostra aplicació es centra en crear connexions significatives i està dissenyada per a joves que potser no tenen moltes ganes d'interactuar en el món real o de conèixer noves persones, però que desitgen connectar amb altres persones amb interessos similars. No es tracta d'una aplicació de trobades casuales amb desconeguts, sinó d'una plataforma per xatejar, parlar i

conectar abans de decidir quedar en persona. La nostra meta és facilitar connexions autèntiques basades en interessos compartits i propòsits similars per poder tenir relacions sexuals.

## **2.3 Motivacions per emprendre**

La nostra motivació per emprendre és tracta sobre la falta de sexe a la societat dels joves que hi tenim ara on hi ha una educació sexual baixa ja que la gent degut a diferents factors, com la quarantena o les pantalles s'han tancat a un món propi on rebutgen la falta de contacte o sexe.

## **2.4 Establir objectius clars**

- Els objectius que ens establim són el posicionament de la web dintre del Google relacionat en el tema del web de cites
- Tenir clients potencials
- Crear una campanya publicitària per poder captar el públic al qual ens volem dirigir
- Tenir pactes amb altres empreses per poder fer publicitat extra i venda de productes físics o promocions.

### **3. Estudi de mercat**

#### **3.1. Anàlisi externa**

La nostra audiència seran persones entre 18-60+ anys que volen mantenir relacions sexuals de forma ràpida i fàcil. A més, la nostra empresa també està feta per tota aquella gent que vol mantenir relacions sexuals, en ser l'únic objectiu, el que farem serà que la gent si entra a la web serà per consumir els nostres serveis per això tindrem una gran majoria d'èxit de gent que entra i ens consumeix donat que només hi ha una finalitat. També, aquesta pàgina web està pensada per persones que s'agraden físicament de manera recíproca, per tant, creiem que hi haurà una millor connexió interpersonal i així no haver de pagar altres serveis per una relació més personal.

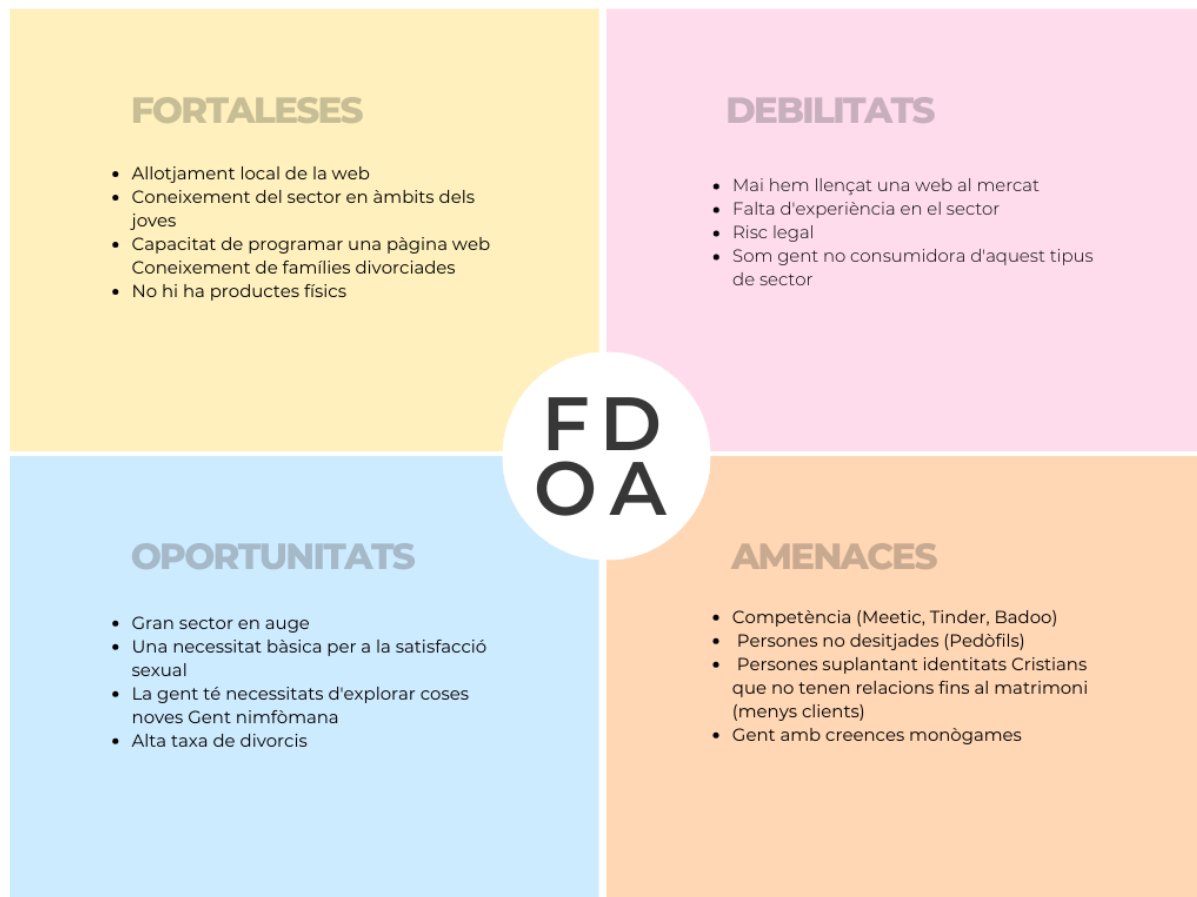
#### **3.2. Anàlisi interna**

Alejandro: Estudiant de grau mitjà de sistemes microinformàtics i serveis en xarxa (SMX) de segon any. Té els coneixements per realitzar, instal·lar i configurar servidors en xarxa, desenvolupar pàgines webs des de 0 i proporcionar serveis a clients externs. A més, està preparat tècnicament per muntar i mantenir un ordinador, preparar documents, fulls de càlcul i en sap sobre formació i orientació laboral.

Cesc: Grau mitjà en sistemes microinformàtics i serveis en xarxa on ens especialitzem la instal·lació i configuració de diversos serveis i coneixements relacionats en el manteniment físic o digital. Complementàriament coneixements jurídics i coneixements de diverses tècniques per la millora d'una empresa.

Àdam: Estudiant de grau mitjà en SMX. Coneixements en fer instal·lació i creació de pàgines web i manteniment i creació d'equips informàtics.

### 3.3. Anàlisi DAFO





## 4. Pla de màrqueting

### 4.1. Producte o servei

El nostre producte ofereix un servei de xat en línia dintre d'una web on ofereix mitjançant un filtre poder trobar persones relacionades i amb els teus interessos per poder quedar, parlar i poder arribar a tenir relacions sexuals si estan consensuades entre les dues bandes.

Hem estat mirant Tinder, i ens agrada molt que té un objectiu clar, la decoració de la pàgina web, la manera de comunicar i redactar totes les coses. A més, té u sobre totes les coses que pots fer i plans mensual subscripcions. Em apartat d'ajuda altres com a empresa volem agafar algunes idees de Tinder per poder desenvolupar la nostra pàgina web, l'únic canvi que s'ha parlat en comparació a Tinder, és només tenir un pla mensual i no diversos.

**Analitzar la competència:** La nostra competència és: Meetic, Badoo i Tinder. Són dues apps més grans de "cites" envers que són per conèixer gents.

Gràcies a aquestes apps podem obtenir més idees de màrqueting, publicitat i la forma de redactar i explicar tots els objectius i beneficis que ofereix la nostra empresa.

Més informació sobre aquestes empreses.

<b>Meetic</b>	
Fundació i Presència	Fundada el 2001, Meetic és una de les plataformes de cites més antigues i amb presència principalment a Europa.
Model de Negoci	Meetic utilitza un model de subscripció, on els usuaris paguen per accedir a funcions premium, com ara enviar missatges il·limitats i veure qui ha visitat el seu perfil.
Mercat Objectiu	Està dirigit a persones que busquen relacions serioses i a llarg termini, de manera que sol atreure un públic més gran.
Estratègies de Màrqueting	Meetic sol centrar-se en campanyes de màrqueting que ressalten la serietat i el compromís.
Diferenciadors Clau	La seva experiència al mercat i el seu enfocament en relacions serioses són elements distintius.

<b>Badoo</b>	
Fundació i Presència	Badoo va ser fundada el 2006 i té una presència internacional, amb una forta base d'usuaris a Amèrica Llatina i Europa.
Model de Negoci	Utilitza un model freemium, oferint funcions bàsiques gratuïtes, però cobrant per característiques addicionals com ara destacar el perfil o enviar regals virtuals.
Mercat Objectiu	Badoo es dirigeix a un públic més jove, amb un enfocament en la socialització i les connexions informals.
Estratègies de Màrqueting	Sol centrar-se en l'aspecte lúdic i social, utilitzant publicitat que mostra la diversió i la diversitat d'usuaris.
Diferenciadors Clau	Ofereix una àmplia gamma de funcions gratuïtes i té una gran base d'usuaris, cosa que incrementa les possibilitats de fer connexions.

<b>Tinder</b>	
Fundació i Presència	Tinder va ser fundada el 2012 i ha tingut un creixement ràpid, convertint-se en una de les apps de cites més populars a nivell mundial.
Model de Negoci	Utilitza un model freemium amb funcions premium com Tinder Plus i Tinder Gold, que ofereixen avantatges addicionals com "Super Likes" i "Passaport" per connectar amb persones a altres ubicacions.
Mercat Objectiu	Es dirigeix principalment a un públic jove i està enfocada en trobades casuais i cites ràpides, tot i que també té usuaris que busquen relacions més serioses.
Estratègies de Màrqueting	Tinder és coneguda pel seu ús innovador de les xarxes socials i per ser pionera en l'ús del "swipe" per fer coincidir usuaris.
Diferenciadors Clau	L'ús de tecnologia i la seva popularitat entre els joves la fan única. L'enfocament en trobades ràpides i el seu model d'interacció a través de "swipes" la fan destacar.

## 4.2. El preu

La nostra pàgina web ofereix una experiència gratuïta amb funcions bàsiques limitades, però també proporciona una opció de subscripció mensual amb avantatges exclusius. Amb la subscripció, els usuaris poden gaudir d'un accés complet a totes les funcionalitats premium de la nostra plataforma, incloent-hi avantatges com funcions avançades, contingut exclusiu, assistència prioritària al client i altres beneficis especials. Aquesta opció de subscripció mensual ofereix una manera convenient i eficaç de millorar l'experiència de l'usuari i aprofitar al màxim les capacitats de la nostra pàgina web.

## 4.3. La distribució

Podem captar l'atenció del client a través d'anuncis en xarxes socials com Instagram, TikTok i/o Twitter, en el cas que veiem que es suscriben a la nostra pàgina web podem fer màrqueting digital (emails). Com és una empresa que només funcionarà a través d'una pàgina web, no disposem i tampoc necessitem tenir un espai físic o botiga per atendre a persones.

Utilitzarem anuncis a les xarxes socials mencionades en l'anterior punt (Instagram, TikTok i/o Twitter), per tal que entrin al nostre compte i així també accedeixen al nostre blog i pàgina web per saber més sobre la nostra finalitat.

#### **4.4. La comunicació**

Per a que altres persones sàpiguen que som una pàgina web que es centre en la funció principal, mantenir relacions sexuals de forma fàcil i ràpida, podem fer ús de ressenyes, també es pot fer ús de les xarxes socials publicitant i mostrant el trobament de dues o més persones. O posicionar-nos dintre del propi buscador de Google gràcies a les keyword per sortir la primera web dintre del buscador

Els mantindrem actius mitjançant promocions dintre del nostre blog, actualitzant-lo, fent feedback amb els nostres usuaris, donant solucions ràpides pels problemes que puguin haver. Però creiem que la millor manera de mantenir el client és proporcionant una bona experiència, pel fet que si tot va bé, voldran repetir i això farà que siguin clients potencials.

## 5. Infraestructures

### 5.1. Local

La nostra empresa funciona amb una infraestructura mínima però eficient. El component clau és un servidor connectat a internet, que serveix com a plataforma per oferir el nostre servei web als nostres clients. El nostre enfocament es basa en la simplicitat i la flexibilitat, ja que utilitzem aquest servidor per:

- **Allotjament web:** El nostre servidor està configurat per allotjar el lloc web de l'empresa i els serveis associats. Això ens permet mantenir una presència en línia i oferir els nostres serveis a través de la xarxa.
- **Base de dades i aplicacions web:** El servidor també gestiona qualsevol base de dades necessària per a les nostres aplicacions web i serveix de plataforma per a aplicacions internes i de cara als clients.
- **Connexió a Internet i seguretat:** La nostra infraestructura inclou connexió a internet i mesures bàsiques de seguretat per protegir el nostre servidor i les dades dels nostres clients. Utilitzem tallafocs i protocols de seguretat estàndard per garantir la protecció de la informació.

Aquest model d'infraestructura ens permet concentrar-nos en oferir el nostre servei sense la complexitat associada a infraestructures més grans. Al no tenir una gran quantitat de maquinari i tecnologia per gestionar, podem ser més àgils i adaptables a les necessitats canviants del mercat.

## 5.2. Maquinària, mobiliari, eines

A més del nostre servidor web i la connexió a Internet, la nostra empresa té una infraestructura física que suporta les operacions diàries. A continuació, es detallen els components principals de maquinària, mobiliari i eines que utilitzem:

Maquinària	
Equips d'oficina	Disposen d'una impressora amb escàner i equips multifunció per a tasques administratives i de gestió documental
Equips informàtic	A més del servidor, els nostres empleats tenen ordinadors per a treballar en projectes, gestionar comunicacions i accedir a aplicacions empresarials.

Mobiliari	
Escriptoris i taules de treball	Disposem d'espais adequats perquè els empleats treballin còmodament.
Cadiretes	Per a garantir la comoditat i la productivitat dels nostres empleats, utilitzem cadires ergonòmiques
Armaris i sistemes d'emmagatzematge	Tenim armaris i prestatgeries per a emmagatzemar documents, equips i altres materials necessaris per al funcionament diari de l'empresa.

Eines	
Eines de gestió i manteniment	Utilitzem eines bàsiques per al manteniment de l'oficina i el nostre servidor, com eines manuals, kits de reparació i equips d'electricitat.
Eines informàtiques	Disposem de programari especialitzat per a mantenir el nostre servidor i garantir la seguretat i el funcionament òptim dels nostres sistemes.
Eines de comunicació	Fem ús de telèfons

### 5.3. Transports

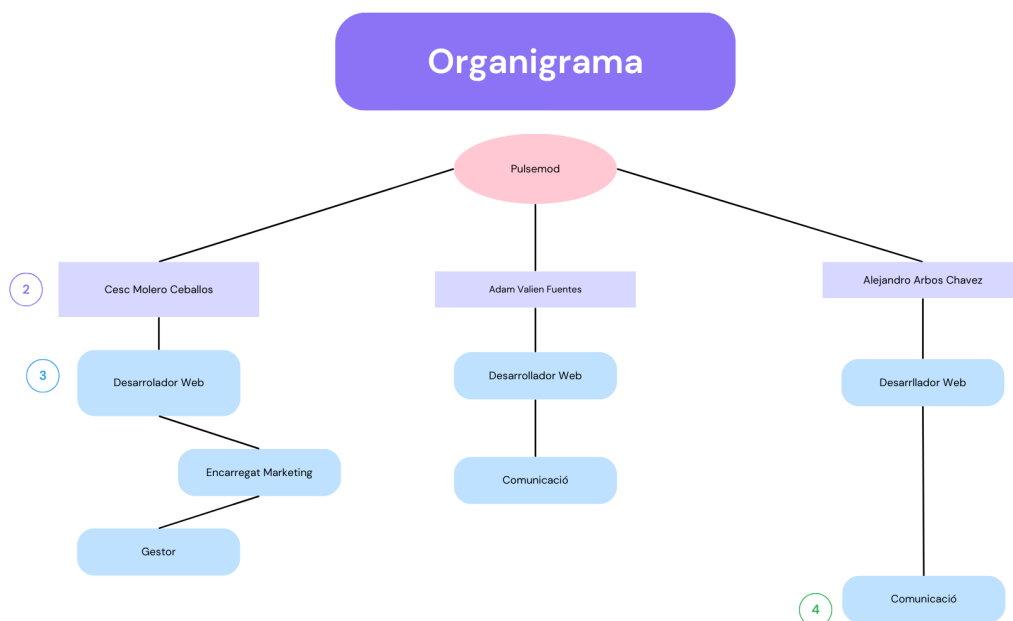
La nostra empresa no necessita un sistema de transport, ja que el nostre únic servei és una pàgina web que connecta persones. Quan els usuaris fan "Match" i decideixen conèixer-se en persona, són ells els que utilitzen els seus propis mitjans de transport per arribar al lloc de trobada.

Hi ha diverses raons per les quals no trobem rendible oferir un sistema de transport als nostres clients:

- Rendibilitat: El cost de proporcionar transport als clients seria massa alt comparat amb els nostres ingressos. A més del manteniment dels vehicles, hauríem de cobrir despeses de combustible, conductors, assegurances i altres costos associats. Això afecta negativament la rendibilitat de la nostra empresa.
- Flexibilitat i Autonomia: Un dels avantatges de la nostra plataforma és que ofereix als usuaris la llibertat de triar el lloc i el moment per a les seves trobades. Proporcionar transport podria limitar aquesta flexibilitat i fer que els clients es sentissin restringits en les seves opcions.
- Responsabilitat i Seguretat: Si proporcionéssim transport, seríem responsables de la seguretat dels clients durant el trajecte. Això implicaria una sèrie de riscos i requeriria mesures addicionals de seguretat i assegurances.

En conclusió, proporcionar transport no és part del nostre model de negoci perquè no és rendible, introdueix complexitat i va en contra del nostre enfocament de flexibilitat i autonomia per als nostres clients.

## 6. Organització i recursos humans



### 6.1 Indicar totes les persones directament vinculades amb l'empresa, siguin directius o treballadors

La nostra empresa només consta de tres treballadors que tenen les habilitats de crear una pàgina web i donar-la a conèixer.

- Àdam
- Cesc
- Alejandro

Vam decidir que nosaltres 3 tindrem els mateixos drets sobre l'empresa, donat que no creiem que cap sigui més que altre. Per tant, som 3 socis amb les mateixes finalitats i drets.

### 6.2 Les funcions que assumeix cada una d'elles i les seves responsabilitats

Adam: Desenvolupador Web, Comunicació

Alejandro: Desenvolupador Web, Comunicació

Cesc: Desenvolupador Web, Encarregat de gestoria i Màrqueting



### **6.3 El perfil que han de tenir els treballadors i descriure les tècniques de selecció i contractació**

Les nostres capacitats inclouen un equip de professionals amb sòlids coneixements informàtics i una formació adequada. Tots els nostres treballadors tenen, com a mínim, un grau mitjà en Sistemes Microinformàtics i Xarxes (SMX), i molts d'ells compten amb qualificacions superiors o una experiència pràctica significativa en camps relacionats.

El nostre equip té la capacitat de controlar i modificar pàgines web de manera eficient. Això vol dir que poden actualitzar continguts, corregir errors tècnics, millorar el disseny i assegurar-se que el nostre lloc web funcioni sense problemes. A més, tenen competències tècniques avançades que els permeten resoldre problemes ràpidament i prendre decisions de manera autònoma.

Gràcies a aquestes capacitats, el nostre equip pot proporcionar un servei de qualitat i respondre ràpidament a les necessitats dels nostres clients. La nostra capacitat per formar equips competents i ben preparats ens permet mantenir-nos competitius en el nostre sector i assegurar el creixement continu de l'empresa.

### **6.4 El salari que cobrarà cadascun dels treballadors i directius de l'empresa**

Els salaris mensuals de cada treballador i directiu de l'empresa són els següents:

Adam: 1.134 euros/mes

Alejandro: 1.134 euros/mes

Cesc: 1.134 euros/mes

Aquest és el salari mínim mensual establert a Espanya, que podem cobrir amb els ingressos de les subscripcions dels clients, plans de pagament, donacions i publicitat. Aquesta quantitat pot variar, ja que els resultats econòmics poden ser millors o pitjors d'un mes a l'altre.

Per això, hem optat per establir el sou mínim, amb la intenció de garantir la sostenibilitat de l'empresa. A més, els beneficis addicionals que obtinguem els destinarem a reinvertir en l'empresa i a millorar els nostres serveis.

## 6.5 Mitjans de selecció del personal

Principalment no necessitem treballadors, donat que creiem que pel servei de la pàgina web amb tres persones podem anant fent, però en el cas que si volguessim contractar persones ho realitzaríem a través de l'empresa Adecco mitjançant el seu portal web i app.

### Com Utilitzem Adecco per a la Selecció del Personal

#### 1- Publicació de Vacants:

Publiquem les nostres ofertes de feina al portal web i a l'app d'Adecco, especificant els requisits del lloc, les responsabilitats i el perfil del candidat que estem buscant.

#### 2- Selecció de Candidats:

Adecco ens proporciona una llista de candidats que compleixen els requisits indicats. A partir d'aquesta llista, podem seleccionar els candidats que millor s'adaptin a les nostres necessitats.

#### 3- Contacte i Entrevistes:

Un cop seleccionats els candidats més adequats, els contactem per a realitzar entrevistes.

#### 4- Proves Tècniques i Avaluació:

Per a alguns llocs, podem demanar als candidats que realitzin proves tècniques per avaluar les seves habilitats.

#### 5- Contractació i Seguiment

Un cop seleccionat el candidat adequat, procedim a la contractació.

## 6.6 Modalitats de contractació, procés formatiu de les persones contractades

Com a modalitats de contractació tindrem el contracte de temps indefinit i també tindrem el contracte de pràctiques per poder formar als joves. I no faríem un procés formatiu als contractes indefinits però sí als de pràctiques.

Categoria professional	Salari base unitari mensual	Seg. Social cost mensual a càrrec de l'empresa	Nombre de treballadors	Total cost salarial mensual	Total primer any
Desenvolupador web	1134 € €	71.91 euros €	3	3617.73 €	14470,92 €
<b>COSTOS SALARIALS TOTALS</b>					<b>43412.76 €</b>

Fórmula que utilitzarem per poder calcular els costos salarials totals:  $\text{COSTOS SALARIALS TOTALS } S = B \times S / 12 = x T = \%$

## **7. Pla de producció**

### **7.1 Processos productius**

Nosaltres farem una web de cites online, és a dir, els processos que haurem de seguir són:

Disseny de producte: haurem de dissenyar com serà la web, com estarà estructurada i com la ficarem en funcionament

Adquirir els productes: Per poder crear aquesta app, necessitarem cadascun un ordinador i també un servidor on poder allotjar la web

Transformació del producte: Ja amb tot el necessari, podeu començar a desenvolupar la nostra web entre els tres membres del grup

Control de qualitat: buscarem comparar-nos amb les grans empreses, per veure si la nostra pàgina està a l'alçada d'elles, si no es així, buscar la manera per poder competir

Manteniment del producte: Haurem de anar fent un manteniment de la nostra pàgina, així com veure l'estat del server, si hi ha algun problema dins la web i també anar guiant-nos per el feedback de les persones

Millora continua del producte: Amb l'ajut del feedback dels clients, poder anar millorant com servei i poder fer que la pàgina creixi sense parar

### **7.2 Recursos materials**

Necessitarem un servidor potent en el pugui allotjar les nostres bases de la web, això fa que haurem de tindre una oficina on poder treballar els nostres treballadors i allotjar el servidor en l'oficina. Una bona connexió a la xarxa per poder tenir la millor latència i velocitat, i contractar una empresa externa o fer-ho pel mateix compte pel fet de seguretat pel fet que són dades confidencials. On s'aplica diferents tecnologies aplicades al tallafocs.

### **7.3 Existències**

En ser un servei, les úniques existències físiques que necessitarem seran la compra d'ordinadors i servidors, els quals seran únics a menys que hi hagi algun error puntual que requereixi el canvi de material. Els nostres proveïdors seran PC Components i podríem adquirir components OEM, és a dir, els components originals de fàbrica, que solen ser més econòmics i ajudaran a reduir els costos de l'empresa. Utilitzarem la forma de pagament facilitada pel préstec que ens proporcioni el banc, amb una targeta comuna que ofereix un tracte especial per ser una empresa.

## 7.4 Costos

### Fixos

Ordinadors - Compres aquest ordinadors donat que ofereixen una potència que permet realitzar qualsevol tipus de tasca, des de edició de fotos, fer-ne ús d'aplicacions ofimàtiques i desenvolupar l'espai web. El seu preu és de 856€. Al ser tres treballadors serà un total de 2.568€.

Enllaç: [Ordinadors](#)

Servidor - Comprem un servidor amb els recursos necessaris per poder allotjar una pàgina web sense inconvenients. A més, al ser un servidor potent permetrà fer diverses funcions a l'hora. Un preu de 1286€

Enllaç: [Servidor](#)

Sous - Seran els 3 sous de l'empresa ( $1134 * 3 = 3402$  €)

Marques(Windows) Sera la marca que utilitzarem per el nostre sistema operatiu (100€)

Llum i Aigua - El cost mensual de la llum i l'aigua per a les nostres operacions informàtiques és variable i depèn del consum. Hem de garantir un entorn de treball òptim i segur per als nostres ordinadors i servidors. Aquest cost oscil·la al voltant de 150€/mes, depenent del consum.

Alquiler - El lloguer de l'espai on operem és un cost variable que pot fluctuar en funció de la ubicació i el dimensionament de l'espai que necessitem. Actualment, paguem aproximadament 250€/mes pel nostre espai d'oficina.

Màrqueting - Volem donar a conèixer la nostra empresa, per tant s'ha de fer anuncis per publicitar-nos, tenim pensat en gastar 500€/mes.

Auditories - Com empresa s'han de fer revisions anuals per tant té un preu de 1500€/any

Total de Gastos Fijos: Ordinadors (2568€) + Servidors (1286) + Sous(3402€) + Windows (300€) + Llum i Aigua (150€) + Alquiler (250€) + Màrqueting (500€) + Auditories (1500€/any) = 9956€

## Variables

Despeses - Les despeses inicials per a l'empresa durant el primer mes són de (5000€)

Ús d'ample de banda - L'ús d'ample de banda pot variar segons el mes, donat que depèn del tràfic de la nostra pàgina web (200-500€).

Comissions per pagaments en línia - Una comissió quan es fa una compra online, té un preu de (0.20-0.35€) depenent quin mètode de facturació utilitza el client.

Total de Gastos Variables Mínim: Despeses (5.000€) + Ample de banda (200€) + Comissions per pagaments en línia (200€) = 5.400€

Total de Gastos Variables Màxim: Despeses (5.000€) + Ample de banda (500€) + Comissions per pagaments en línia (350€) = 5.850€

## 7.6 Costos Fijos vs variables

### Costos fijos

Els costos fijos d'una empresa son aquells costos que sempre es mantindran independentment de la facturació i la producció del producte.

Per exemple: el alquiler del local, salaris o segurs del treballadors

### Costos variables

Els costos variables d'una empresa son aquells que aniran variant segons l'activitat, la demanda i volum de l'empresa. Mentre més activitat tingui l'empresa, més serà els volum dels costos variables

Per exemple: inversió de marketing, suport al client, dades almacenades

### Costs totals

Per saber el cost que tindrà l'empresa, s'haurà de fer el càlcul dels costos totals. Això es fa ràpidament cada mes i es tracta de sumar els fijos amb els variables. Amb això, podem veure el balanç de situació que en tindrà la nostra empresa

## 8. Pla economicofinancer

### 8.1. Pla d'inversions i despeses

<b>ACTIU NO CORRENT:</b>  Béns que romandran en l'empresa més d'un any. Són:  <b>Immobilitzat immaterial:</b> Marques 100 Aplicacions informàtiques (software) 600.  <b>Immobilitzat material:</b> Equips informàtics 5271(hardware), Local 400 Maquinari 200 Mobiliari 400  TOTAL= 9956 Euros	<b>FONS PROPIS o PATRIMONI NET:</b>  <b>Capital:</b> aportacions dels socis a l'empresa. 15000  TOTAL= 15000
<b>ACTIU CORRENT:</b>  <b>Drets de cobrament dels nostres client:</b> 900 euros/mes  <b>Tresoreria:</b> 20000 en el compte bancari	<b>PASSIU NO CORRENT:</b> <b>Prestec amb caixabank = 19800</b>  <b>TOTAL = 19800</b>
	<b>PASSIU CORRENT</b> TOTAL= 0
<b>TOTAL ACTIU</b> 34800	<b>TOTAL PASSIU</b> 34800

### 8.2. Pla de finançament

#### I. Introducció

##### A. Objectiu del pla financer

El nostre objectiu és poder mantenir-nos com a empresa i poder anar cobrant sense risc de no poder solventar els deutes

#### II. Anàlisi de la situació actual

##### A. Estat financer actual

## 1. Ingressos

Drets de cobrament dels nostres clients: 900 euros/mes

Tresoreria: Diners que tenim en efectiu o en un compte bancari: 20000 en el compte bancari

Capital: aportacions dels socis a l'empresa. 15000

Reserves: Beneficis d'anys anteriors que es reinverteixen en la societat. 0

## 2. Despeses

Béns que romandran en l'empresa més d'un any.

Són: Immobilitzat immaterial: Marques 100,

Aplicacions informàtiques (software) 600.

Immobilitzat material: Equips informàtics 5271(hardware), locals comercials 400 maquinari 200, mobiliari 400

## 3. Deutes

Deutes que s'han de retornar en un termini superior a un any. (préstecs amb entitats financeres)

Préstec amb caixabank = 19800

### B. Avaluació del risc financer

Gran quantitat de préstec a solventar, pero començem amb bona base

### C. Identificació de les forces i les debilitats

Forces: Podem prescindir dels nostres sous si es el cas per pagar el deute, no gasten molts diners en material

Debilitats: depèn de qui utilitzi la nostre app serà el que facturarem

## III. Establiment d'objectius financers

### A. Curt termini

Començar a solventar el deute i anar creixent poc a poc econòmicament

### B. Mitjà termini



Estar a punt de solventar el deute i tenir bona base per seguir creixent

C. Llarg termini

Solventar el deute i ser econòmicament independents

### 8.3 Compte de pèrdues i guanys

Concepte	Import (en moneda)
Ingressos per vendes	
Altres ingressos	0
Cost de les vendes	15
Marge brut	20000
Despeses operacionals	9956
Resultat operatiu	0
Ingressos financers	20000
Despeses financeres	9956
Resultat abans d'impostos	2000
Impostos sobre beneficis	0
Benefici net	10044

#### 8.4. Previsió de tresoreria

Concepte	Import (en moneda)
Saldo inicial de caixa	20000
Entrades de caixa	
Ingressos per vendes	15 cada venta
Cobraments de deutes	0
Altres ingressos	0
Sortides de caixa	
Compres de matèries primeres	8646
Despeses de salaris	3617.73
Pagament de deutes	1650/mes
Altres despeses	1450€
Flux de caixa net	20000 - 18073.73
Saldo de caixa final	1926,27

## 8.5 Balanç de situació

Actiu	Import (en moneda)	Passiu	Import (en moneda)
Actius corrents		Passius corrents	
Efectiu i equivalents de caixa	20000	Deutes a curt termini	1650/mes
Inversions temporals	9958	Passius acumulats	19800
Comptes per cobrar	0	Provisió per despeses	15000
Estocs	ILIMITATS	Altres passius corrents	0
Altres actius corrents	900/mes		
Actius no corrents		Passius no corrents	
Propietat, planta i equip	700	Deutes a llarg termini	19800
Actius intangibles	0	Passius diferits	0
Altres actius no corrents	6271	Altres passius no corrents	0
Total de l'actiu	34800	Total del passiu	34800

## **9. Seguretat i salut laboral**

Aquest apartat és essencial per garantir el benestar dels treballadors i complir amb les normatives legals. Com a empresa, ens comprometem a proporcionar un entorn de treball segur i saludable per a tot el personal.

### **9.1 Identificació dels riscos laborals**

Portarem a terme un anàlisi de tots els possibles riscos laborals associats a les nostres tasques, no només veurem els riscos ocasionats per accidents, sinó també d'altres, com ergonomia del lloc de treball, exposició a pantalles blaves, llum del sol, mesures de la taula, entre altres.

### **9.2 Mesures preventives**

Un cop coneguts els riscos que pot portar la nostra empresa, implementarem mesures, com ara ajustar el posicionament de la taula, ergonomia del llocs de treballs, vigilar amb els cables, etc.

### **9.3 Protocol d'actuació en cas d'emergència**

Establir un protocol clar per afrontar situacions d'emergència, com incendis, accidents laborals i realitzarem simulacres (d'evacuació) periòdics per garantir la preparació del personal. A més, tenim pensat fer-ne entre dos o tres simulacres anuals.

### **9.4 Formació en seguretat i salut laboral**

Proporcionarem formació periòdica al personal sobre mesures de prevenció, ús correcte dels equips, identificació de riscos, entre altres temes rellevants per garantir un entorn de treball segur.

### **9.6 Auditories periòdiques**

Tenim pensat realitzar auditories periòdiques per avaluar l'eficàcia de les mesures implementades i identificar possibles àrees de millora en matèria de seguretat i salut laboral.

## 10. Forma jurídica i tràmits

**Elecció de la forma jurídica:** Hem triat la societat limitada pel fet que hem vist que té més avantatges que desavantatges, com a avantatges podem veure que tenim totes els socis responsabilitat limitada perquè sigui una forma justa, també en ser 3 socis pot millorar la facilitació de recursos financers, podem destacar com a desavantatge de la creació legals i administratives de la societat limitada

Dades d'identificació de l'empresa:

- Forma jurídica: [Societat Limitada](#)
- Raó social: [CocoMatch](#)
- NIF: [999222333999](#)
- Domicili social: [Avinguda Tarragona, 86, Vilafranca del Penedès, 08720](#)
- Objecte social: [La empresa té com a objecte social la creació, desenvolupament, gestió i operació d'una plataforma digital destinada a la interacció i participació dels usuaris mitjançant la provisió d'un fòrum en línia.](#)
- Capital social: [7000](#)
- % desemborsat: [25](#)
- Relació socis (nom i DNI):

Adam: [24415177X](#)

Cesc: [42568823N](#)

Alejandro: [45144588L](#)

### 10.1. Tràmits de constitució

Els tràmits que haurem de seguir per la creació seran l'elaboració dels estatus socials, el certificat de la denominació social atorgat pel registre mercantil, obertura d'un compte bancari, escriptura pública de constitució, inscripció al registre mercantil, obtenció d'un NIF.

### 10.2. Tràmits de posada en marxa

Alta en l'impost sobre activitats econòmiques (IAE), inscripció de l'empresa a la seguretat social pels tràmits d'afiliació dels treballadors, registre de l'empresa a la seguretat social, presentació d'impostos

Link pàgina web: <https://cocomatch-es-0j5f41h.gamma.site/>

## 11. ANNEX

### 11.1 Curriculum

26/10/2006

Contacte



Més informació

- Disponibilitat reduïda

# Cesc Molero

---

## Experiencia laboral

**Entrenador de hoquei**  
**Club Pati Vilafranca 2021-Actualment en curs**

Funcions que desenvolupo:

- Organitzador de activitats
- Tracte amb les famílies
- Tracte amb els nens
- Administració dels entrenos i partits

---

## Dades Acadèmiques

**Institut Eugeni D'ors**  
**Grau Mig de Sistemes microinformàtics i xarxa segon any (Cursant)**

**Institut Alt Penedès**  
**Educació Secundària Obligatoria 2018-2022**

## Altres formacions

**Curs CIATE monitor d'activitats esportives**

---

### Habilitats

- Puntual
- Treball amb equip
- Creativitat
- Motivació
- Fidelització

### Idiomas

**Català i Castellà**  
**Natiu**

**Inglès:**  
**Nivell mig**

# Alejandro Arbós Chávez

## SOBRE MI

Apassionat de les activitats relacionades amb la informàtica, em defineixo com una persona que té ganes d'aprendre i capacitat de lideratge.

## HABILITATS

Bona comunicació.  
Organitzat.  
Treball en equip.  
Gestió de temps.  
Autodidacte.  
Pacient.

## IDIOMES

**Castellà i català:**  
Nadiu.

**Inglés:**  
B1

## MÉS INFORMACIÓ

Disponibilitat total.



05/10/2006



arboschavez1@gmail.com



642630489



Rambla de la Generalitat 44,46

## DADES ACADÈMIQUES

### Cicle Formatiu de Grau Mitja (Sistemes Microinformàtics i Xarxes)

Assignatures cursades:

Seguretat Informàtica | Setembre 2023 - Actualment  
Serveis de Xarxa | Setembre 2023 - Actualment  
Sistemes Operatius a Xarxa | Setembre 2023 - Actualment  
Empresa i Iniciativa Emprenedora | Setembre 2023 - Actualment  
Muntatge i manteniment d'equips | Setembre 2022 - Maig 2023  
Sistemes Operatius Monolloc | Setembre 2022 - Maig 2023  
Aplicacions Ofimàtiques | Setembre 2022 - Maig 2023  
Xarxes locals | Setembre 2022 - Maig 2023  
Aplicacions Web | Setembre 2022 - Maig 2023  
Formació i orientació laboral | Setembre 2022 - Maig 2023  
Anglès Tècnic | Setembre 2022 - Maig 2023

### Educació Secundària Obligatòria

Sant Ramon de Penyafort | Setembre 2018 - Juny 2022

## ALTRES CERTIFICACIONS

Cisco Networking Academy Introduction to Networks | 2023  
B1 Cambridge (PET) | 2023

# ADAM VALIEN



## ACERCA DE MÍ

Soy una persona proactiva, organizada y responsable, con buenas relaciones interpersonales. Siempre tengo la mejor disposición para la realización de mis labores. Busco un puesto de trabajo desafiante.



## CONTACTO

- Teléfono: 644786648
- Email: avalenfuentes@gmail.com



## EDUCACIÓN

### ESO

2018-2022

Graduat pel títol de la ESO

### SMIX

2022-2024 en curso

Grado medio de sistemas microinformáticos en línea



## EXPERIENCIA LABORAL

### Limpiador de casa

La Esmeralda

Limpiador de casa y cristales



## 11.2 CANVAS

### 3. PLANTILLA DE MODEL DE NEGOCI.

<b>SOCS CLAU</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sex shops</li> <li>• Discoteques</li> <li>• Persones amb estats de màrqueting</li> </ul>	<b>ACTIVITATS CLAU</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear web</li> <li>• Al·lugar web</li> <li>• Sistema de pagament</li> <li>• Xat</li> <li>• Anuncis</li> <li>• Màrqueting</li> </ul>	<b>PROPOSTA DE VALOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitat per trobar relacions sexuals</li> <li>• Felicitat</li> <li>• Complir gèlites sexuals</li> <li>• Esperança</li> </ul>	<b>RELACIÓ AMB ELS CLIENTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servei automàtic</li> </ul>	<b>SEGMENTS DE CLIENTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gent Jove</li> <li>• Gent Gran</li> <li>• Persones amb dificultats per buscar i/o tenir relacions sexuals</li> <li>• Teibistes</li> <li>• Persones que no disposen de diners per prostitutes</li> </ul>
<b>COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hosting web</li> <li>• Salari treballadors</li> <li>• Màrqueting               <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Youtube</li> <li>↳ Xarxes socials</li> <li>↳ dis cotegues</li> </ul> </li> <li>↳ TikTok</li> <li>↳ Instagram</li> <li>↳ Facebook</li> </ul>		<b>INGRESSOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pagament de la subscripció</li> <li>• Donacions</li> <li>• Anuncis d'altres webs</li> <li>• Visualitzacions de les pàgines socials</li> </ul>		

FONT: STRATEGYZER  
<https://www.strategyzer.com/>

**thinquery**  
 Crea, Innova & Creix