PLA D'EMPRESA

TREBALL FINAL DE GRAU

ANDREU PICAÑOL VILÀ
TUTOR: ROGER FOSAS FERRER
FUNDACIÓ UNIVERSITÀRIA DEL BAGES
ABRIL 2017

ÍNDEX **Pàgina**

1. Pla de Màrqueting 1

1.1. Macro entorn 1

1.2. Micro entorn 4

1.3. Segment, posicionament i avantatge competitiu: 8

1.4. Màrqueting mix..... 11

2. Pla d'operacions i RRHH: 17

2.1. La granja: 17

2.2. Mapa de processos: 18

2.3. Perfils necessaris en recursos humans:..... 18

2.4. Inventari de tasques:..... 19

2.5. Job Description:..... 19

2.6. Entrada de lots: 20

2.7. Material necessari: 21

2.8. Costos per pollastre: 22

2.9. Despeses d'inversió:..... 23

2.10. Detall despeses i cotitzacions per cada empleat: 23

3.Pla econòmic i financer 24

3.1. Inversió inicial:..... 24

3.2. Finançament inicial previst: 24

3.3. Compte de resultats: 25

3.4. Balanç de situació..... 26

3.5. Pla de tresoreria..... 27

3.6. Punt equilibri 29

3.7. Ràtios..... 30

4. Pla jurídic fiscal..... 31

5. Documentació final 32

5.1. Pla contingència 32

5.2. Resum executiu..... 33

5.3. Executive summary 34

6. Webgrafia..... 35

ANNEXOS..... 36

1. Pla de Màrqueting:

L'objectiu del projecte és poder crear un producte alimentari que sigui ecològic i saludable.

Les ganes d'emprendre aquest projecte són motivades per l'activitat que es vivia i es viu al meu poble, l'agricultura i la ramaderia. A casa des de petit he vist com es cuidaven animals, un d'ells, els pollastres .

Però per altra banda, veig que en els darrers temps la gent procura més pel que menja. Interessant-se pels productes naturals, ecològics, saludables, de proximitat… I també som més responsables pel benestar animal. Són aquests els motius pels quals en les últimes dècades, s'ha incrementat la venda de productes ecològics degut en gran part a l'aparició de noves al·lèrgies o malalties a la nostre societat.

1.1. Macro entorn

Estudiarem el macro entorn per mitjà del sistema d'anàlisi PEST.

-Polítics - legals:

Aquest factor és molt important ja que produïm un producte alimentari del que hem de garantir la seva qualitat i, en el nostre cas, també hem de garantir que siguin ecològics i que respectem el benestar animal.

La normativa actual té en compte diferents aspectes per considerar un producte com a "ecològic":

- La conversió de les terres per ús ecològic
- L'origen i la raça dels animals
- L'alimentació dels animals
- L'allotjament dels animals a la granja
- Profilaxis: productes autoritzats per netejar i desinfectar les granges, com el temps mínim de repòs.
- Prevenció i control del tractament veterinari
- Control del benestar animal
- Control en el transport dels animals
- Identificació i seguiment dels animals i productes utilitzats
- Gestió dels residus (Fems)

Pel que fa a la construcció de la granja, els permisos s'hauran de sol·licitar a l'ajuntament del municipi. En el nostre cas, sol·licitarem a l'Ajuntament de Sallent si ens autoritza la construcció i activitat de l'explotació en algun dels terrenys propietat de la família. Per consultar la normativa completa: webgrafia (1)

-Econòmics:

Actualment, la situació econòmica al país no és la més favorable i moltes famílies disposen de pocs recursos. Però tot i això la demanda de productes ecològics està en augment malgrat que els preus són més alts que els productes industrials.

Segons un estudi que va realitzar l'empresa d'investigació GfK pel Ministeri de Medi Ambient el 2014 en relació a un estudi previ a l'any 2011 n'extraiem les següents conclusions:

Segons el perfil del consumidor:

- El 46% de la mostra ha comprat algun producte amb certificació del CCPAE

- Pel que fa el sexe del consumidor, en els darrers anys s'ha anat igualant fins arribar que el 53% son dones i el 47% son homes i la mitjana d'edat que més consumeix es troba entre els 40 – 50 anys.

- La distribució de la població consumidora arreu de l'estat espanyol és equitativa i sense diferències remarcables. Si que es diferencia en funció de la seva classe social ja que els que més consumeixen són els de classe mitja-alta i alta.

Segons l'actitud i els comportaments:

- Es manté la tendència de consumir productes de Km 0 i comerç just deixant de banda la importància de les marques.

- Tot i un petit descens respecte el 2011, l'estudi determina que són persones compromeses amb la sostenibilitat i el medi ambient.

- Els consumidors estan ben informats de les característiques dels productes i, per tant, s'interessen per la informació que les etiquetes faciliten del producte.

- Tenen preocupació per la seva salut i nutrició, per consumir productes naturals i també per la seva qualitat i sabor.

- Augmenta la freqüència mitjana de consumir productes ecològics a més de 2 productes per setmana.

- Els productes ecològics que més es consumeixen són en primer lloc els vegetals, en segon lloc, la fruita i, en tercera posició, ja trobem la carn fresca. Els làctics, peixos, begudes... es troben en posicions inferiors.

- Alguns productes ecològics no es consumeixen tant com els consumidors desitjarien per dos motius principals: el preu i la dificultat de trobar el producte al mercat.

Aquest estudi complert es pot consultar a: webgrafia (2)

-Socioculturals

Actualment, la societat està molt conscienciada amb el fet que cal portar una dieta equilibrada. Per això, en el nostre entorn més proper molta gent intenta ser fidel a la dieta coneguda popularment com a "mediterrània".

Aquesta dieta, inclou el pollastre com una de les carns que més s'ha de consumir. A més a més, augmenta el valor si és ecològic.

Podeu trobar en: webgrafia (3) l'enllaç per ampliar informació sobre la dieta mediterrània.

A part dels seus avantatges com un dels aliments càrnics més saludable per la poca quantitat de grasses que conté, la societat també valora cada cop més la traçabilitat del producte, en aquest cas, del pollastre com a animal i, per tant, procuren pel benestar animal.

Els avantatges que presenta el pollastre ecològic envers el pollastre industrial que tots coneixem, és l'absència de medicaments, productes químics, transgènics... en la seva cria i, per altra banda, també tenen un sabor més bo.

-Tecnològics

Pel que fa a la utilització de sistemes tecnològics, no hi ha gaires elements a tenir en compte ja que el que es vol, és que l'animal visqui en la màxima llibertat possible.

Per tal de poder adaptar el màxim la granja a la natura, intentarem que sigui el màxim de simple possible. Procurarem que els elements que necessitem puguin ser manejables per tal de poder efectuar la neteja i desinfecció dels aparells, i a la vegada permetin la regeneració del terreny on pasturin els animals.

1.2. Micro entorn

Per analitzar el micro entorn, utilitzarem les cinc forces de Porter:

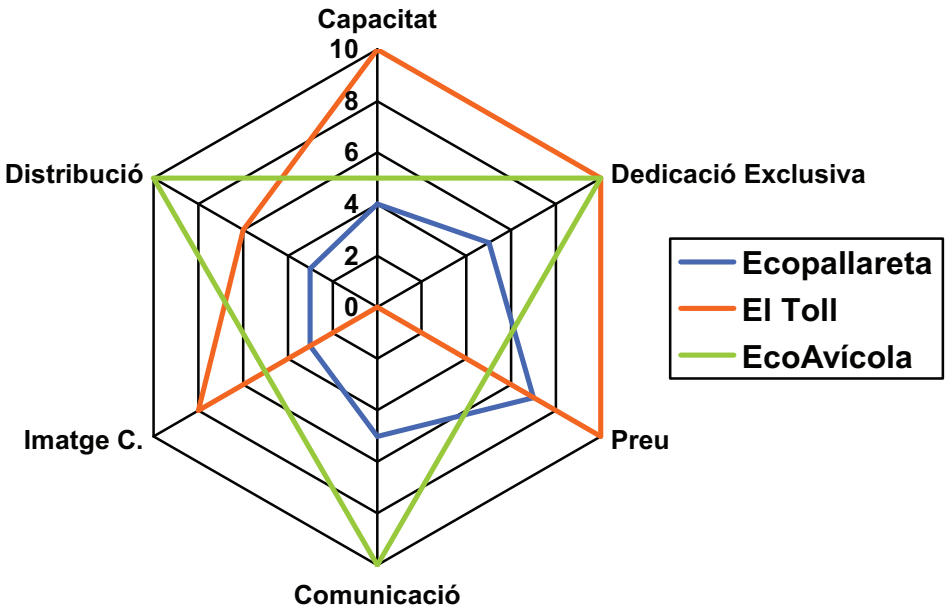
-Competència Actual:

Actualment, trobem pocs productors de pollastre ecològic, una cinquantena a tot l'estat. A diferència de la producció industrial, cada productor genera poca producció, ja que les que disposen de més capacitat tant sols arriben a 2.000 caps de bestiar. Aquest fet dóna lloc a que la demanda actual de pollastre ecològic sigui superior a l'oferta segons els productors ja existents.

Per tal d'analitzar les característiques de la nostra competència, he escollit tres productors de pollastre ecològic: l'ecopallareta, el Toll aviram ecològic i l'EcoAvícola.

	Ecopallareta	**El Toll aviram ecològic**	**EcoAvícola**
Població	Manresa	Collsuspina (Moianès)	Bagà
Capacitat	900 pollastres (dades 2013)	2000 pollastres aprox.	1.000 pollastres
Raça	Penedesenca (Pota negre)	Empordanesa	Empordanesa
Distribució	Manresa i voltants	Moianès i Barcelona	Berguedà, Bages Barcelona i Vallès
Certificació CCPAE	Sí	Sí	Sí
Dedicació exclusiva al producte	No, producció d'ous ecològics	Sí	Sí
Preu per pollastre	30,25€ (2,2 Kg aprox.)	40,50€ (3-3,5Kg aprox.)	24,90€ (2,5-3,5 Kg aprox.)
Comunicació	Pàgina Web	Nul·la	Pàgina Web i Facebook
Imatge corporativa	Baixa	Alta	Normal

Resum de la competència actual mitjançant un diagrama de l'aranya:



-Clients:

Els clients potencials seran principalment les persones de zones properes que valorin els productes frescos i de proximitat. Fins els darrers anys creiem que es tractava solament de persones que tenien el paladar fi i que sabien distingir els sabors i la qualitat del nostre producte. Però el *target* de clients al que ens voldrem adreçar és encara molt més ampli, ja que en la societat actual l'estil de vida de les persones està canviant, i moltes opten per una vida més saludable i ecològica. Això comporta que els aliments que prefereixen són els que estan lliures de productes fitosanitaris, transgènics, adulterats... Per tota aquesta gent que vulguin fer el pas a un canvi de vida més saludable, trobaran que el nostre producte els oferirà, a part d'una de les carns més saludables com és la carn de pollastre, l'accent ecològic que donarà un plus de qualitat.

També ens volem adreçar a aquelles persones que tenen en compte la salut i benestar animal, ja que el sistema d'engreix del pollastre industrial l'animal no està en tant bones condicions com en el sistema que nosaltres utilitzarem. En el nostre cas volem que l'animal tingui una bona qualitat de vida.

Més concretament, el nostre *target* seran persones de 40 a 50 anys independentment de si són homes o dones amb una classe social mitja-alta o alta, que vetllen per la salut i busquen un producte ecològic de proximitat.

-Proveïdors:

Principalment, en el nostre negoci necessitem dos tipus de proveïdors fonamentals: un proveïdor d'aus acabades de néixer i un proveïdor del pinso que serà l'aliment principal de les aus.

Pel que fa a l'aprovisionament de les aus, han de ser de raça i que arribin a la nostra instal·lació amb tant sols un dia de vida. El preu d'aquestes aus oscil·la entre 0,6 i 0,65 €/au. En principi, no hi haurà dificultat en trobar un proveïdor que ens les pugui servir. Posem d'exemple la Granja Pagès.

Webgrafia (4)

En el cas del pinso, ja es més complicat ja que el mercat està molt atomitzat. Aquest proveïdor ha de tenir certificació CCPAE, per això, el més proper que tenim a dia d'avui és el Celler Cooperatiu de Salelles.

Webgrafia (5)

Pel que fa a la resta d'aprovisionaments que no tenen un impacte directe amb la qualitat final del nostre producte com pot ser la viruta pel jaç, tindrem una selecció de proveïdors de la zona en que consultarem el preu en cada ocasió.

-Productes substitutius:

Pel que fa als productes substitutius seria pròpiament el nostre producte, ja que substitueix el pollastre industrial que és el més abundant, per un pollastre d'engreix lent i de més qualitat.

Per aquelles persones que volen canviar la seva qualitat de vida i millorar la seva alimentació, el nostre producte serà un bon substitut a la dieta que puguin estar duent a terme en l'actualitat.

-Competència que pot entrar de nou al sector:

Com ja he comentat anteriorment, el sector ecològic està en augment i la producció de pollastre ecològic en comparació a la producció industrial suposa un petit percentatge i, per tant, tenim camp per córrer.

També cal tenir present que una granja de pollastre ecològic de les més grans, tenen una capacitat de producció d'uns 2.000 caps de bestiar mentre que en el sistema industrial, les més petites estan al voltant de 15.000 caps de bestiar.

Entenem que, amb l'avantatge que tenim per córrer respecte al pollastre industrial i l'augment demanda del producte envers la capacitat de generar oferta, el mercat engolirà la nostra capacitat productiva tranquil·lament.

AÑOS	MILES DE AVES SACRIFICADAS		PESO CANAL TOTAL (TONELADAS)		
	BROILERS	OTRAS	BROILERS	OTRAS	TOTAL
2000	556.990	111.655	984.629	140.185	1.124.814
2001	606.563	117.007	1.159.010	148.255	1.307.265
2002	591.783	108.239	1.191.190	143.820	1.335.010
2003	597.829	103.757	1.185.382	147.954	1.333.336
2004	571.340	121.058	1.083.000	185.319	1.268.319
2005	572.649	118.206	1.083.968	203.455	1.287.423
2006	556.861	112.149	1.064.944	195.909	1.260.853
2007	591.394	120.913	1.131.031	197.060	1.328.091
2008	584.815	110.075	1.144.285	214.254	1.358.539
2009	573.772	101.675	1.111.684	204.986	1.316.670

Webgrafia (6)

-D.A.F.O.

A continuació presentem una anàlisi DAFO d'elaboració pròpia de la situació actual.

DEBILITATS	**AMENAÇES**
-Empresa de nova creació que s'ha de fer-se un lloc en el mercat -No tenim experiència pròpia -Períodes de conversió de les terres -No ens produïm el pinso ecològic	-Competència ja consolidada -Possibilitat de creixement de la competència -Dificultats de trobar aprovisionament de pinso ecològic -Malalties, rapinyaires...
FORTALESES	**OPORTUNITATS**
-Coneixement del sector -Reduïda inversió amb capital propi -Bones condicions climàtiques -Producte d'alta qualitat -Producció local	-Sector en creixement -Reduïda producció, manca d'oferta. -Ajudes governamentals de desenvolupament del projecte -Ampliar el catàleg de productes

1.3. Segment, posicionament i avantatge competitiu:

- Segment:

Pel que fa al públic objectiu al qual va dirigit el nostre producte és principalment persones amb un nivell socioeconòmic mitjà-alt i que a la vegada tenen algun d'aquests trets diferencials:

- Persones que saben trobar i distingir en el nostre producte la qualitat i el sabor d'un bon pollastre.
- Persones sensibles amb l'alimentació que valoren el producte ecològic i de proximitat.
- Persones que tenen en compte la qualitat de vida en la qual han estat criats els animals.

- Posicionament:

La imatge que volem transmetre amb el nostre producte és d'un producte de qualitat. Un producte amb el sabor del pollastre de pagès de tota la vida, d'un pollastre sa, gustos, que ha viscut en llibertat i amb contacte amb la natura.

Per això volem posicionar-nos com un producte més "gourmet" que la resta de pollastre industrial. Utilitzarem un envàs diferent del groc i blanc, que predominen majoritàriament en l'actualitat; un envàs de color marró com el color de la terra perquè es relacioni amb la vida a la natura de l'animal. El film serà transparent perquè es pugui observar clarament el producte.

L'etiqueta serà el logo de la marca, principalment de color negre perquè ressalti amb el color de l'animal i a la vegada aporti elegància. Les lletres les ressaltarem amb colors verds i blancs per recordar l'arbrat de la granja i aportarem un color taronja per la cresta i el contorn perquè recordi la cresta esvelta dels nostres animals recordant que son animals saludables.

El logotip anirà acompanyat d'una franja verda que inclourà els segells ecològic i de qualitat. D'aquesta manera introduïm a l'etiqueta les certificacions que haurem obtingut. Com més segells puguem introduir, més valor afegit donarem al producte.

- Avantatge competitiu:

L'avantatge competitiu del nostre producte es defineix com:

- 100% ecològic
- De KM 0
- Saludable
- Natural
- Gustos
- Tradicional
- De qualitat

- Canvas:

Per aconseguir el model de negoci òptim i posar per escrit les principals idees que teníem en ment, hem escollit el model Canvas. Aquest model s'utilitza com a eina per analitzar on queden plasmades les fortaleses i debilitats del model de negoci per mitjà d'una visió global de forma ràpida i senzilla.

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Socis clau

-Distribuïdor de pinso

-Proveïdor de pollets

-Escorxador ecològic

-Distribuïdor ecològic o carnisseries i altres professionals.</td>
<td>Activitats clau

-Cria de pollastres de carn utilitzant el sistema ecològic.</td>
<td rowspan="2">Proposta de Valor

-Venda de pollastre amb les següents característiques:

-Qualitat

-Ecològic

-Proximitat

-Saludable

-Natural</td>
<td>Relacions amb els clients

-A traves de les xarxes socials podrem mantenir contacte amb els clients.</td>
<td rowspan="2">Segment de clients

-Perfil socioeconòmic mitja-alt

-Preocupació per la salut

-Amants dels productes “gourmet” i de proximitat

-Valoren la traçabilitat i benestar animal.</td>
</tr>
<tr>
<td>Recursos clau

-Pollets

-Pinso

-Jaç</td>
<td>Canals

-Distribuïdor ecològic

-Cooperatives de consum

-Carnisseries de l’entorn

-A través d’Internet

-A les nostres instal·lacions

-Canal Horeca</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Estructura de costos

El principal cost més important és el pinso i, en segon lloc, el cost unitari de sacrifici i especejament de l’animal. El més econòmic seria el propi animal acabat de néixer.</td>
<td colspan="2">Fonts d’ingressos

La principal i única font d’ingrés és la venda del pollastre als nostres clients.</td>
</tr>
</table>

1.4. Màrqueting mix

-Producte:

La nostra cartera de productes només consta d'un producte, un pollastre fresc envasat.

-Etiquetatge, embolcall i presentació del producte.

L'envasat del nostre producte no el podrem efectuar nosaltres mateixos ja que l'encarregat de deixar el producte envasat és l'escorxador.

La nostra proposta d'envasat és amb safata de porex de color beix/marró per trencar amb el color blanc més associat al pollastre industrial. Tampoc escollim la safata de color groc ja que es podria associar al color del greix de l'animal.

El tancament de la safata es farà amb el tradicional film transparent per tal que es pugui veure el producte. D'aquesta manera i com ja es més habitual, deixem el producte a la vista per tal de demostrar que no tenim res que amagar.

Un cop l'escorxador ens entregui el nostre producte, nosaltres enganxarem sobre el film, l'etiqueta amb la imatge de la nostra marca i els segells de qualitat i de certificació ecològica del CCPAE.

-Protocols de qualitat:

Per tal de poder donar certificació ecològica al nostre producte cal tenir en compte els períodes de conversió que afecten tant a les aus com a les terres que utilitzem.

Pel que fa a les terres, la superfície utilitzada per la pastura de l'animal hauran de passar un període de conversió d'un any. Aquest període es pot reduir a la meitat i es justifica que en els darrers dotze mesos no s'hi ha utilitzat cap producte prohibit per la reglamentació actual.

Pel que fa a les aus, s'han de introduir a la granja abans dels tres dies de vida. El seu període de conversió és de deu setmanes. Durant aquest període hauran d'haver estat criats segons el reglament del CCPAE.

-Promoció:

La promoció del nostre producte ens ha de donar a conèixer arreu del territori facilitant que les vendes augmentin. Tenint en compte que al públic al qual ens adrecem és molt ampli, farem una promoció molt general basada en presentar el nostre producte i les seves qualitats.

Els objectius de promocionar el nostre producte es basen en donar a conèixer l'existència del producte criat al Bages. Un producte de proximitat que a la vegada és molt saludable i gustos com l'autèntic d'abans.

Promocionar el producte ens ajudarà a donar a conèixer la marca i enfortir-la en els seus valors, demostrant la qualitat del producte. Ens ha de permetre posicionar-nos com la marca de confiança, aquella que quan la trobem no dubtem en escollir-la.

Amb la promoció del producte hem d'aprofitar per demostrar la qualitat en el benestar de l'animal per aquelles persones sensibles en aquest aspecte.

Per poder dur a terme aquesta promoció del producte, pensem amb sistemes que ens permetin fer actualitzacions constants, ràpides i àgils a la vegada que volem que siguin econòmiques i que arribin al màxim de possibles clients.

Per aquests motius, pensem que el millor lloc on promocionar el nostres producte i la nostre marca és principalment a través d'aquests canals:

- El boca-orella: és un canal que a l'inici pot funcionar molt bé i que cal mantenir present ja que tal i com ens pot fer guanyar molts clients al principi, si es comença a parlar malament al nostre entorn, ens pot provocar una pèrdua important de clients i malmetre la imatge de l'empresa.

- Les xarxes socials com Instagram i Facebook: Aquestes xarxes permeten arribar a molta gent i a la vegada tenir actualitzada tota la informació que a nosaltres ens interessa. És un sistema molt pràctic per nosaltres ja que ho podem gestionar a través d'un telèfon mòbil i podem publicar a cost zero imatges dels animals i de les instal·lacions com també vídeos a temps real.

-Distribució:

Per la distribució intentarem tancar un acord amb un distribuïdor de productes ecològics que ens avarqui tota la producció.

Si no fos possible, buscaríem carnisseries de l'entorn i cooperatives de consum que apostessin i volguessin vendre el nostre producte.

Un sistema de distribució complementari podria ser a través de les xarxes socials, on el client directament es posaria en contacte amb nosaltres i li serviríem el producte directament o també tindria l'opció de venir a les nostres instal·lacions.

Un canal de distribució que pot ser molt important i interessant per donar a conèixer la marca i aportar prestigi, seria el canal HORECA. A banda dels canals citats anteriorment, intentaríem entrar el nostre producte als restaurants més ben valorats del país. Aquest canal podria ser un important valor afegit a la marca.

-Comunicació. La nostra marca.

Després de compartir amb amics i familiars una pluja d'idees per trobar un nom que resumeixi el nostre projecte hem escollit EcoCresta.

L'hem escollit pensant que aquest nom resumeix molt bé el producte ja que analitzant-lo veiem que es tracta d'una paraula composta per "Eco" que remarca que es tracta d'un producte ecològic i, per altra banda, la paraula "Cresta".

La paraula cresta volíem que hi constes perquè és un tret diferenciador de l'animal que a la vegada demostra el seu estat de salut. El fet que un pollastre tingui una bona cresta vermella, sana i sense malformacions demostra que el pollastre està sa i que té una vida saludable.

Finalment, he pogut plasmar totes aquestes idees que em passaven pel cap amb la següent imatge:

Aquest serà el logotip que utilitzarem com etiqueta sobre el film transparent de les safates per diferenciar el nostre producte i que, per tant, haurem de registrar al registre espanyol de patents i marques.

L'eslògan utilitzat és "Pollastre ecològic de K.M.0". Hem cregut convenient que fos un eslògan simple i transparent en quant al producte, que al parlar-ne tothom sàpiga de què es tracta. A més, ha de ser un eslògan fàcil de recordar i de pronunciar com també és el nom de la marca.

Per tal de donar més valor a la marca, l'acompanyarem dels diferents segells de qualitat:

-Certificació ecològica de la CCPAE

Per tal de donar més confiança al client de la qualitat del nostre producte, sol·licitarem la certificació al CCPAE presentant la sol·licitud signada i la documentació que és requerida per aquest organisme a la seva seu de l'Avinguda Meridiana, 38 4a, 08018 de Barcelona. D'aquesta manera sol·licitarem la visita d'un inspector per tal que vinguin a fer la inspecció i poder formalitzar el registre i la inscripció al CCPAE.

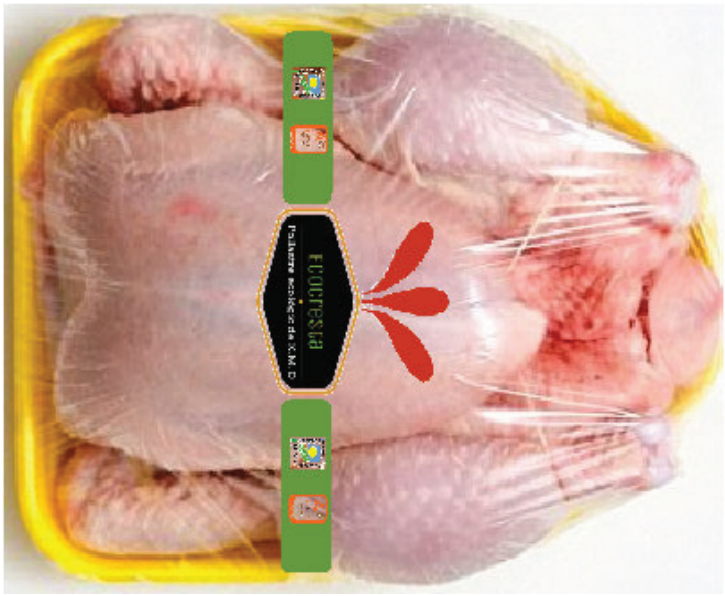
(Segell del CCPAE)

-Certificació ISO de Qualitat.

La ISO 9001 concretament és la certificació de qualitat que desitjaríem per la nostra empresa ja que pot demostrar que tenim implantada la qualitat a les nostres instal·lacions. Per aconseguir aquest certificat, ens adreçarem a un dels organismes autoritzats per l'ENAC (Entitat Nacional d'acreditació) amb l'objectiu de garantir la qualitat dels processos, del producte a través d'una qualitat global de l'empresa que ens ha de repercutir en una millor imatge pel client i en un augment de les vendes.

(Exemple del segell de qualitat ISO 9001 acreditat per Applus)

Finalment, un cop aconseguides les certificacions tindrem la següent etiqueta per enganxar sobre el film transparent que envasarà el pollastre amb la safata.



2. Pla d'operacions i RRHH:

En aquest apartat, descriurem el procés de creixement que els animals portaran a terme a les nostres instal·lacions i la seva posterior transformació per poder ser distribuït perquè arribi al consumidor final.

També es descriuran com tenim previst portar a terme la activitat i els recursos necessaris que ens faran falta, ja siguin humans o materials.

2.1. La granja:

Per a la ubicació, hem escollit un cobert ja existent en l'actual granja de vedells que tenim propietat de la família. Aquest espai ha estat recomanat per un enginyer agrònom de confiança que s'ha encarregat de vetllar perquè compleixi la normativa vigent i sigui compatible per poder-hi portar a terme l'activitat que nosaltres hi volem destinar.

Està distribuïda en 5 patis exteriors i cada un d'ells inclou una zona interior. Cada pati té una capacitat de 1.000 pollastres.

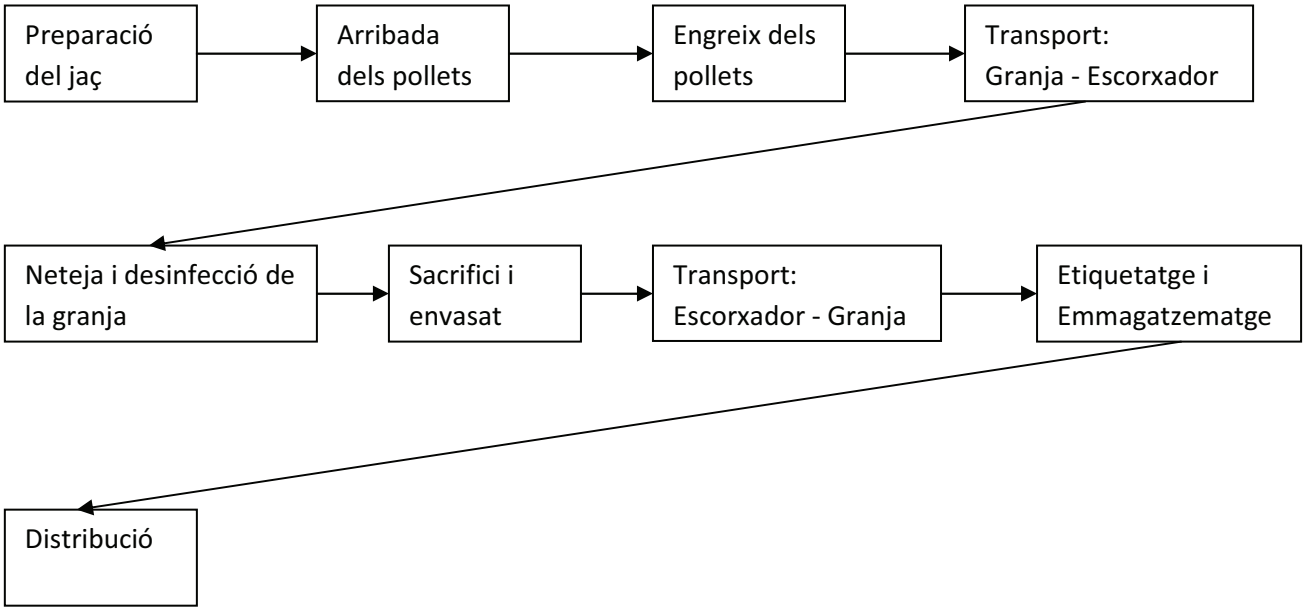
Aquesta capacitat està regulada i, per aquest motiu, cada pati exterior fa mínim 4.000 metres quadrats (4 metres quadrats per animal) i cada una de les zones interiors fa 100 metres quadrats (1 metre quadrat per cada 10 animals).

Per l'altra banda, accedirem a l'interior dels patis i en la part dreta de la nau, construirem una petita sala amb una càmera frigorífica pels pollastres que un cop sortits de l'escorxador esperaran la seva distribució.

Pel que fa a la sala de vestuaris, dutxes i bany utilitzarem la mateixa sala ja existent per la granja de vedells.

2.2. Mapa de processos:

A través del mapa de processos volem detallar de forma resumida, els processos que es portaran a terme per cada lot d'animals.



2.3. Perfils necessaris en recursos humans:

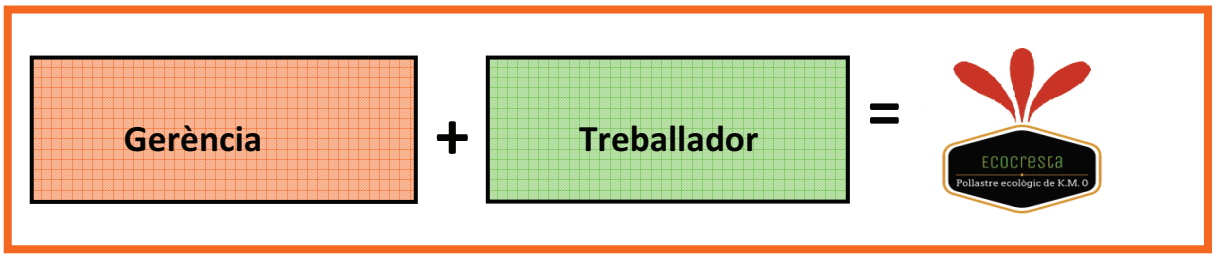
Entenent que aquest projecte és per a mi una afició, s'ha de poder compaginar amb la meva professió actual. Per aquest motiu i com a feina complementària a l'actual, no hi podré dedicar totes les hores que requereix.

Per tant, em veig obligat a tenir l'ajuda d'una persona que en el dia a dia portarà a terme les tasques necessàries pel bon funcionament del negoci quan jo em trobi en horari laboral.

L'empresa constarà de dos treballadors. Per una banda, jo que també portaré les tasques de gerència i una persona amb un contracte de 86 hores al mes per ajudar-me amb les tasques de cura dels animals.

2.4. Inventari de tasques:

És molt important tenir definides totes les tasques que s'hauran de dur a terme. D'aquesta manera evitarem tenir costos innecessaris i optimitzarem els recursos emparats. Les tasques a realitzar són les següents:



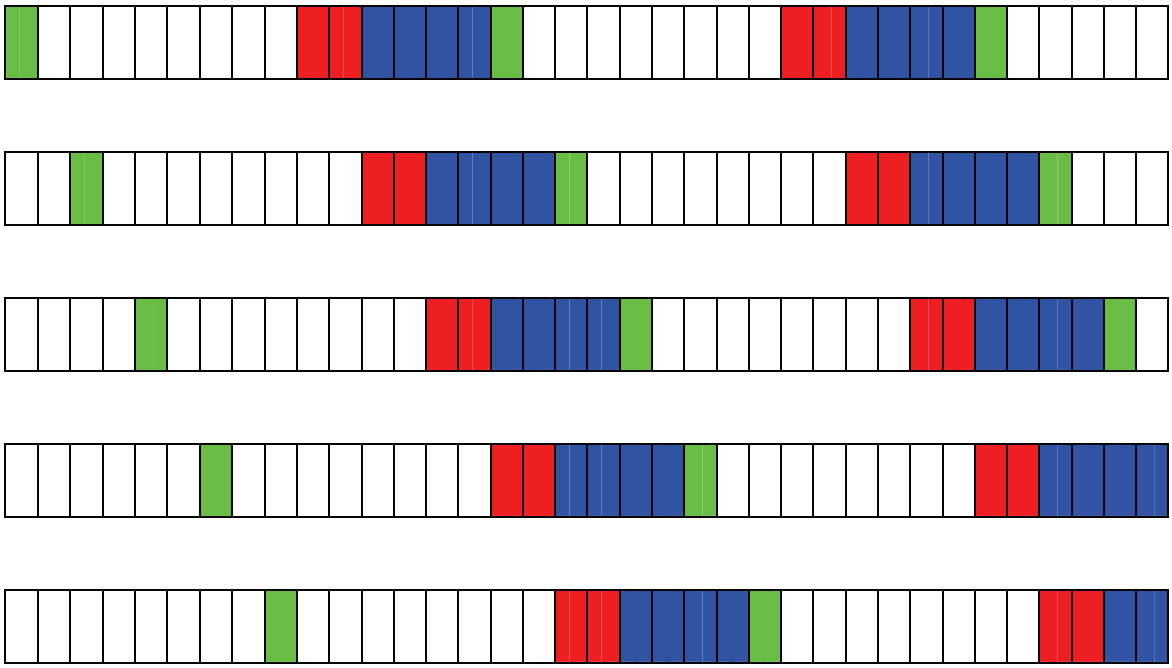
		Encarregar la compra de pollets i altres matèries als proveïdors
		Preparació del jaç, càrrega de tolves i abeuradors i connexió de les estufes
		Alliberament dels pollets al jaç
		Revisar i mantenir mati i tarda les tolves i abeuradors plens, control de temperatura i retirada de cadàvers
		Tramitar la guia dels animals
		Càrrega dels pollastres en gàbies per al seu transport
		Transport dels pollastres a l'escorxador
		Neteja i desinfecció de la granja
		Descàrrega i etiquetatge del producte final
		Comptabilitat i gestió administrativa

2.5. Job Description:

EMPLEAT/DA	Funcions	Mantenir el bon funcionament de la granja; carregar menjadores, abeuradors, fer el jaç, etc.
	Formació	CFGM agricultura o similar.
	Experiència	Activitat similar del sector.
	Jornada	Flexibilitat de jornada laboral de 86 hores al mes incloent 2 caps de setmana.

2.6. Entrada de lots:

La granja té capacitat per 5.000 pollastres però la nostra capacitat productiva és de 1.000 pollastres al mes. Per tal de poder oferir periòdicament 250 pollastres cada setmana, hem dissenyat el següent procés a seguir:



Cada casella correspon a un període de 10 dies. Les caselles verdes indiquen que en el primer dia del període s'entraran pollets a la granja en lots de 750 pollets.

Al cap de 90 dies (equivalent a 9 caselles) començarà el període de sacrifici dels animals dividits en tres lots de 250 pollastres. Cada lot de 250 pollastres serà sacrificat en un espai de temps de 7 dies aproximadament, un per setmana. Completant els tres lots en un període màxim de 3 setmanes.

Les caselles blaves corresponen al període de descans de la granja. Aquest període es de 40 dies segons normativa per tal que, per una banda, les herbes dels patis exteriors es regenerin i, per altra banda, es desinfectin les terres per evitar possibles transmissions de virus entre lots de pollastres.

2.7. Material necessari:

Imatge	Nom	Quantitat	Preu unitari	Total
	Silo poliester	1	1300€	1300€
	Menjadores	50	0€ Actualment ja les tenim de propietat	0€
	Abeurador	50	0€ Actualment ja els tenim de propietat	0€
	Carretó de transport	1	120€	120€
	Remolc isotèrmic	1	1.200€	1.200€
	Remolc de transport de les aus i gàbies	1	850€	850€

	Càmera frigorífica	1	3.528,12€	3.528,12€
	Estufa	2	225€	450€
TOTAL:				7.448,12€

Webgrafia: (7), (8), (9) i (10)

2.8. Costos per pollastre:

0,48€	Compra pollet (inclou transport i resta descomptada la taxa de mortalitat)
3,87€	Pinso (de mitjana consumiran 9kg/animal a un preu de 0,43€/KG)
0,16€	Viruta pel Jaç (remolc per els 5 patis interiors de 750 pollastres cada un costa 600€)
0,47€	Calefacció (factura d'uns 350€ per cada lot d'animals)
0,34€	Aigua (factura d'uns 250€ per cada lot d'animals)
0,08€	Transport (3 viatges per lot de 20€ aprox. cada un)
0,60€	Distribució (3 viatges per lot de 150€ cada un)
1,51€	Despeses personal (755,12€/treballador)
0,02€	Quota certificació CCPAE (242,54€/any)
0,12€	Etiquetatge
2,50€	Escorxador "Pujol" pel sacrifici de les aus ecològiques
1,25€	Serveis diversos
11,40€	**Total costos per pollastre**

2.9. Despeses d'inversió:

7.300€	Pavimentació de la nau
5.200€	Edificació de parets i distribuïdors
3.600€	Edificació d'un petit magatzem on anirà la càmera frigorífica
15.080€	1.160 metres de tanca de 2 metres d'alçada (13€/metre instal·lat)
2.500€	Instal·lacions d'aigua i llum
242,54€	Quota inscripció CCPAE
3.370€	Llicències i permisos (10% aprox.)
37.292,54€	**Total**

Aquestes despeses aniran a càrrec de fons propis de l'empresa ja que són tranquil·lament assumibles i a la vegada milloren el patrimoni actual de la mateixa.

2.10. Detall despeses i cotitzacions per cada empleat:

501,95€	Salari net del treballador
547,98€	Salari brut
242,22€	Cotització a la Seguretat Social (TC1)
755,12€	**Cost mensual a càrrec de l'empresa**

3.Pla econòmic i financer

Arribat en aquest punt del treball, estudiarem les variables econòmiques i financeres que ens han de determinar la viabilitat del projecte. És en aquest apartat on es troben totes les dades tant econòmiques com financeres que ens permetran estudiar diferents ratis com el de liquiditat, rendibilitat, solvència,...

3.1. Inversió inicial:

Les inversions inicials sumen un total de 44.663,12€ gracies a que ja disposem de l'espai i de bona part de material. Per tant només ens cal habilitar-lo i instal·lar el material a la seva zona definitiva.

INVERSIONS	TOTAL
INVERSIONS IMMATERIALS	**165,00**
Propietat industrial (patents i marques)*	165,00
Drets de traspàs	0,00
Aplicacions informàtiques	0,00
INVERSIONS MATERIALS	**44.498,12**
Terrenys	0,00
Construccions	37.050,00
Maquinària	5.398,12
Altres instal·lacions	0,00
Amb projecte	0,00
Sense projecte	0,00
Mobiliari	0,00
Equips processos informació	0,00
Elements de transport	2.050,00
Altre immobilitzat material	0,00
FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI	**0,00**
Fiances a llarg termini	0,00
Dipòsits a llarg termini	0,00
TOTAL	**44.663,12**

*Webgrafia: (11)

3.2. Finançament inicial previst:

L'empresa actual disposa del suficient capital per assolir la inversió prevista sense veure's afectada la seva ràtio de liquiditat. Per tant el finançament de l'empresa serà a càrrec de fons propis sense necessitat d'endeutament extern.

D'aquesta manera entro formalment a formar part com a soci de l'empresa familiar aportant un capital líquid que servirà per emprendre aquesta nova línea de negoci.

3.3. Compte de resultats:

	2018		2019		2020	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
INGRESSOS						
Vendes/Prestació de serveis	209.520,00	100,0%	209.520,00	100,0%	209.520,00	100,0%
Subvencions a l'explotació	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
TOTAL INGRESSOS	**209.520,00**	**100,0%**	**209.520,00**	**100,0%**	**209.520,00**	**100,0%**
DESPESES						
Compres/Treballs d'altres empreses	132.696,00	63,3%	132.696,00	63,3%	132.696,00	63,3%
Variació d'existències	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
MARGE DE CONTRIBUCIÓ	**76.824,00**	**36,7%**	**76.824,00**	**36,7%**	**76.824,00**	**36,7%**
Serveis externs	4.800,00	2,3%	4.800,00	2,3%	4.800,00	2,3%
Despeses de personal	16.187,70	7,7%	16.187,70	7,7%	16.187,70	7,7%
EBITDA	**55.836,30**	**26,6%**	**55.836,30**	**26,6%**	**55.836,30**	**26,6%**
Amortitzacions	4.270,44	2,0%	4.270,44	2,0%	4.270,44	2,0%
Provisions	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	**51.565,86**	**24,6%**	**51.565,86**	**24,6%**	**51.565,86**	**24,6%**
Despeses financeres	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
RESULTAT ABANS IMPOSTOS	**51.565,86**	**24,6%**	**51.565,86**	**24,6%**	**51.565,86**	**24,6%**
Tributs	10.313,17	4,9%	10.313,17	4,9%	10.313,17	4,9%
RESULTAT	**41.252,69**	**19,7%**	**41.252,69**	**19,7%**	**41.252,69**	**19,7%**

Tenint en compte la reduïda capacitat de producció de 1.000 pollastres per setmana, hem estimat que les vendes s'elevin al 97%.

Estimant la capacitat de demanda del mercat, no considerem difícil vendre el 100% de la producció, però al tractar-se d'un producte fresc, pensem que existirà alguna o altra devolució degut a que el producte no es trobi en correcte estat.

Per altra banda, al tractar-se del sector ecològic, tenim l'avantatge que podem jugar amb marges alts i aprofitant els recursos dels que ja disposem, podem presentar uns resultats estables i positius.

3.4. Balanç de situació

ACTIU		ANY	2018	ANY	2019	ANY	2020
Núm.	Compte	Import	%	Import	%	Import	%
	IMMOBILITZAT	**36.486,91**	**34,54%**	**32.216,47**	**22,77%**	**27.946,04**	**15,29%**
	IMMOBILITZAT INTANGIBLE	**104,87**	**0,10%**	**69,92**	**0,05%**	**34,96**	**0,02%**
202	Propietat industrial (patents i marques)	139,83	0,13%	139,83	0,10%	139,83	0,08%
204	Drets de traspàs	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
205	Aplicacions informàtiques	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
280	Amort. Acum. Immob. Immaterial	-34,96	-0,03%	-69,92	-0,05%	-104,87	-0,06%
	IMMOBILITZAT MATERIAL	**36.382,04**	**34,44%**	**32.146,56**	**22,72%**	**27.911,08**	**15,27%**
210	Terrenys	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
211	Construccions	34.305,56	32,48%	34.305,56	24,25%	34.305,56	18,77%
213	Maquinària	4.574,68	4,33%	4.574,68	3,23%	4.574,68	2,50%
215	Altres instal·lacions	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
216	Mobiliari	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
217	Equips processos informació	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
218	Elements de transport	1.737,29	1,64%	1.737,29	1,23%	1.737,29	0,95%
219	Altre immobilitzat material	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
281	Amort. Acum. Immob. Material	-4.235,48	-4,01%	-8.470,96	-5,99%	-12.706,44	-6,95%
	FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
260	Fiances a llarg termini	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
265	Dipòsits a llarg termini	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	EXISTÈNCIES	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
3	Existències	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	DEUTORS	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
407	Bestretes a proveïdors		0,00%		0,00%		0,00%
430	Clients	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
431	Efectes a cobrar		0,00%		0,00%		0,00%
440	Deutors diversos		0,00%		0,00%		0,00%
460	Bestretes remuneracions		0,00%		0,00%		0,00%
470	Hisenda Pública deutora	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
490	Provisions per insolvències	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	INVERSIONS FINANCERES TEMPORALS	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
54	Altres inversions financeres temporals	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	COMPTES FINANCERS	**69.148,02**	**65,46%**	**109.266,43**	**77,23%**	**154.789,56**	**84,71%**
551	Comptes corrents amb socis		0,00%		0,00%		0,00%
57	Tresoreria	69.148,02	65,46%	109.266,43	77,23%	154.789,56	84,71%
	AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
480	Despeses anticipades	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	SUMA ACTIU	**105.634,93**		**141.482,90**		**182.735,59**	

PASSIU		ANY	2018	ANY	2019	ANY	2020
Núm.	Compte	Import	%	Import	%	Import	%
	PATRIMONI NET	**91.252,69**	**86,38%**	**132.505,38**	**93,65%**	**173.758,07**	**95,09%**
100	Capital social	50.000,00	47,33%	50.000,00	35,34%	50.000,00	27,36%
112	Reserves	0,00	0,00%	4.125,27	2,92%	8.250,54	4,52%
120	Romanent		0,00%	37.127,42	26,24%	74.254,84	40,64%
121	Resultat negatiu d'exercicis anteriors		0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
129	Pèrdues i guanys	41.252,69	39,05%	41.252,69	29,16%	41.252,69	22,58%
130	Subvencions oficials de capital	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	PASIU NO CORRENT	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**	**0,00**	**0,00%**
170	Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
174	Efectes a pagar a llarg termini		0,00%		0,00%		0,00%
	PASIU CORRENT	**14.382,24**	**13,62%**	**8.977,52**	**6,35%**	**8.977,52**	**4,91%**
400	Proveïdors	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
410	Creditors		0,00%		0,00%		0,00%
438	Bestretes de clients		0,00%		0,00%		0,00%
465	Remuneracions pendent de pagament	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
475	Hisenda pública creditora	14.094,43	13,34%	8.689,71	6,14%	8.689,71	4,76%
	HP creditora per IS	10.313,17	9,76%	4.744,06	3,35%	4.744,06	2,60%
	HP creditora per IRPF	0,00	0,00%	164,39	0,12%	164,39	0,09%
	HP creditora per IVA	3.781,26	3,58%	3.781,26	2,67%	3.781,26	2,07%
476	Organismes Seg. Social creditors	287,81	0,27%	287,81	0,20%	287,81	0,16%
	Personal	215,63	0,20%	215,63	0,15%	215,63	0,12%
	Promotors	72,18	0,07%	72,18	0,05%	72,18	0,04%
520	Deutes a curt amb ent. de crèdit	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
551	Comptes corrents amb socis	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	SUMA PASSIU	**105.634,93**		**141.482,90**		**182.735,59**	

3.5. Pla de tresoreria

COBRAMENTS			
Ingressos	209.520,00	209.520,00	209.520,00
IVA COBRAT	43.999,20	43.999,20	43.999,20
Subvencions	0,00	0,00	0,00
Finançament	44.663,12	0,00	0,00
TOTAL COBRAMENTS	298.182,32	253.519,20	253.519,20

PAGAMENTS			
Compres i treballs d'altres	**132.696,00**	**132.696,00**	**132.696,00**
Serveis externs	**4.800,00**	**4.800,00**	**4.800,00**
Lloguers	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Leasing	0,00	0,00	0,00
Reparacions	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Serveis professionals	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Comissions	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Transport d'existències	**0,00**	**0,00**	**0,00**
SERVEIS BANCARIS	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Publicitat	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Subministraments	**3.240,00**	**3.240,00**	**3.240,00**
Despeses diverses	**1.560,00**	**1.560,00**	**1.560,00**
Despeses de personal	**15.899,89**	**15.530,12**	**15.530,12**
Retribucions (net)	**12.733,96**	**12.076,38**	**12.076,38**
Treballadors (personal)	**6.158,20**	**6.158,20**	**6.158,20**
Promotors	**6.575,76**	**5.918,18**	**5.918,18**
Seguretat Social	**3.165,93**	**3.453,74**	**3.453,74**
Empresa (personal)	**1.989,17**	**2.170,00**	**2.170,00**
Treballadors (personal)	**382,76**	**417,56**	**417,56**
Promotors	**794,00**	**866,18**	**866,18**
Hisenda Pública	**0,00**	**16.375,47**	**10.970,75**
Impost d'Activitats Econòmiques	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Retencions IRPF	**0,00**	**493,18**	**657,58**
Pagos a cuenta	**0,00**	**15.882,29**	**10.313,17**
Inversions	**40.757,35**	**0,00**	**0,00**
Despeses financeres (interessos)	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Devolució préstec	**0,00**	**0,00**	**0,00**
IVA PAGAT	**32.779,93**	**28.874,16**	**28.874,16**
TOTAL PAGAMENTS	**226.933,17**	**198.275,75**	**192.871,03**

SALDO INICIAL	5.336,88	69.148,02	109.266,43
COBRAMENTS - PAGAMENTS	71.249,15	55.243,45	60.648,17
LIQUIDACIÓ IVA	7.438,01	15.125,04	15.125,04
SALDO FINAL	69.148,02	109.266,43	154.789,56

3.6. Punt equilibri

COSTOS FIXOS MENSUALS	
LLOGUERS	0,00
LEASING	0,00
REPARACIONS	0,00
SERV. PROF. IND.	0,00
TRANSPORTS	0,00
PRIMES D'ASSEGURANCES	0,00
PUBLICITAT	0,00
SUBMINISTRAMENTS	270,00
Aigua	135,00
Gas	0,00
Electricitat	135,00
Combustible	0,00
Telèfon, fax i internet	0,00
DESPESES DIVERSES	130,00
Gestoria	80,00
Oficina	0,00
Manutenció	0,00
Varis	50,00
TRIBUTS	859,43
PERSONAL	1.348,97
DESPESES FINANCERES	0,00
AMORTITZACIONS	355,87
TOTAL COSTOS FIXOS	2.964,28

MARGE COMERCIAL	36,67%

PUNT D'EQUILIBRI	8.084,39
PUNT DE SUPERVIVÈNCIA	7.113,83

PUNT D'EQUILIBRI/INGRESSOS PREVISTOS	46,30%

El punt d'equilibri del projecte, si tenim en compte que venem el pollastre a 18€ la peça, el trobem a partir de 450 pollastres al mes. A partir d'aquest volum de producció ja tenim les despeses cobertes i comencem a generar beneficis.

3.7. Ràtios

	ANY 2018	ANY 2019	ANY 2020
FONS DE MANIOBRA	54.765,78	100.288,90	145.812,03
COEFICIENT DE LIQUIDITAT	4,81	12,17	17,24
ACID-TEST	4,81	12,17	17,24
RENDIBILITAT DELS INGRESSOS	12,80%	12,80%	12,80%
ROTACIÓ DELS ACTIUS	1,98	1,48	1,15
RENDIBILITAT DELS FONS PROPIS	29,38%	20,24%	15,43%
COST LABORAL / COST TOTAL	9,62%	9,62%	9,62%
COST FINANCER / COST TOTAL	0,00%	0,00%	0,00%
AUTONOMIA FINANCERA	6,34	14,76	19,35

4. Pla jurídic fiscal

Per poder portar a terme aquest projecte i engegar la activitat, entraré a formar part de l'empresa agropecuària familiar. Mitjançant l'agropecuària, obrirem una nova línea de negoci que serà la producció de pollastre ecològic sota la denominació comercial Ecocresta.

L'acord arribat amb els socis actuals per poder-ne formar part a parts iguals, és una aportació simbòlica de 50.000€.

Pel que fa a fiscalitat, l'empresa seguirà en la mateixa línea que en l'actualitat presentant liquidacions de IVA i IRPF de forma trimestral. Possiblement en els propers anys, hi hagi una modificació legal que ens obligui a portar comptabilitat. Arribat el moment, consultarem de nou amb la gestoria per tal d'adaptar-nos a la legalitat de cada moment.

En els aspectes jurídics, per poder portar a terme l'activitat ens haurem de fixar en poder aplicar les següents normatives:

- POUM: Pla d'ordenació urbanístic municipal de Sallent
- El pla territorial parcial de la de la Catalunya Central
- Decret 40/2014 d'ordenació de les explotacions ramaderes (àmbit Català)
- RD 1084/2005 d'ordenació d'explotacions avícoles de carn , modificat pel RD 692/2010 (àmbit estatal)
- LLEI 20/2009, del 4 de desembre, de prevenció i control ambiental de les activitats (àmbit Català)
- DECRET 136/2009, d'1 de setembre, d'aprovació del programa d'actuació aplicable a les zones vulnerables en relació amb la contaminació de nitrats que procedeixen de fonts agràries i de gestió de les dejeccions ramaderes.
- Reglamento (CE) nº 889/2008 de la Comisión, de 5 de septiembre de 2008, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 834/2007 del Consejo sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y su control.

5. Documentació final

5.1. Pla contingència

Després d'elaborar aquest pla d'empresa he vist que es tracte d'un negoci que aportaria beneficis i valor a l'empresa.

Amb l'anàlisi del moment actual aportaria beneficis, però quines alternatives trobaríem per a la granja en el supòsit que un cop realitzada la inversió, el negoci no fos rendible?

De les diferents alternatives que he pensat, les que més interessants trobo son les següents:

- Canviar el producte, es a dir, en lloc de produir pollastres ecològics podríem optar per produir algun altre tipus d'aus. (gall d'indi per exemple)
- Possibilitat d'integrar pollastres ecològics per alguna de les empreses del sector.
- Es podria convertir en un centre d'apropament a la natura
- Seguint amb la línea ecològica, podríem produir verdura ecològica.
- Realitzant un canvi en l'ús de la nau, es podria utilitzar com a pàrquing cobert de caravanes.
- Es podria llogar la nau com a tal per a diferents usos.

Cal tenir present, que actualment no s'utilitza per a cap activitat. Finalment si no trobéssim cap sortida per aquest equipament, seria utilitzat com a magatzem de maquinaria agrícola ja existent a l'empresa i que es troba en espais mes reduïts.

Per altra banda, pel que fa als patis exteriors, es podrien desmuntar els diferents tancats i cultivar de nou cereals com s'està fent en altres terrenys de l'empresa.

5.2. Resum executiu

Actualment la societat en general està conscienciada que cal conviure amb uns hàbits alimentaris saludables. Per aquest motiu les persones cada vegada ens fixem més amb la traçabilitat dels nostres aliments i els productes que contenen.

A Catalunya la producció de pollastre broiler és abundant, sobretot si ho comparem amb el pollastre ecològic. En canvi, la demanda d'aquest producte està augmentant cada dia i per aquest motiu el volem introduir al mercat. Llevat d'aquest fet rellevant, m'he interessat per aquesta activitat per diferents motius;

Antigament, a casa, havíem tingut explotació de pollastres. No eren ecològics perquè en aquell moment no es valoraven com ara, eren "broilers" i ara per a mi és una oportunitat de recuperar una activitat que ja havíem portat a terme a casa.

També em servirà per donar vida a una explotació que tenim actualment i on hi ha un cobert que es troba en desús. Aprofitarem els recursos que ja tenim i d'aquesta manera en traurem una rendibilitat i evitarem que es deteriori amb el pas del temps.

Per altra banda, després d'estar acabant el grau en gestió d'empreses és una manera de portar a terme tot allò que he après des del punt de vista empresarial. Em permetrà conèixer de primera mà com es porta el dia a dia d'una empresa pròpia i a la vegada poder-la compaginar amb la meva professió actual.

Finalment, després de treballar el pla financer, m'he adonat que és un negoci que aporta molt marge. Aquest fet juntament amb que les inversions inicials són molt reduïdes perquè disposo d'alguns dels elements més importants, em permet començar amb més ganes.

Possiblement se m'escapin algunes despeses que ara desconec i m'encareixin el producte, com ara que en els propers anys apareguin mes competidors en el mercat, que la tendència social per els productes ecològics canviï... Però aquí està la clau del èxit, cal saber canviar i adaptar-se a cada situació.

Entenc que aquest projecte pot no semblar gaire innovador, però per mi es molt realista i segur que si aconsegueixo finalment començar, el dia a dia i l'experiència em portaran a provar coses noves que faran que innovi potser sense donar-me'n compte.

El que si que espero es poder gaudir d'un negoci que me'l senti 100% meu.

5.3. Executive summary

Nowadays the society is aware that we must get into healthy eating habits. That's the reason why people are increasingly getting worried about our food and its containing products traceability.

"Broiler" chicken production is abundant in Catalonia, especially if we compare it with organic chicken. However, this product's demand is increasing every day and that's why we want to launch it to the market. Beside this particular main reason, I'm interested in this project for many other reasons;

Formerly, at home, we had a chicken farm. The chickens were not organic because at that time they weren't valued that much, they were "broilers", and now it would be an amazing opportunity for me to get this activity back, one that had already taken place at home.

I will also bring to life a farm we currently have and where there is a non-used shed. We will use the resources that we already have so that we get better profitability and prevent its deterioration due to the passage of time.

On the other hand, after having finished the bachelor in business management, it is going to be a perfect way to bring everything I have learned out from the business point of view. I'm going to see firsthand what it is to run your own business and to be able to combine it simultaneously with my current job.

Finally, after having work on the financial plan, I've realized that it is a high margin business. This fact, along with the one that the initial investment is very low (because I've already have some of the most important inputs), makes me start with more enthusiasm.

I've possibly ignored some expenses which I couldn't come up with so far and they will increase the product price in the future, such as either the appearance of new competitors in the market during the next years or a change in this organic social trend. You have to learn to change and to adapt in front of every possible situation; this should be your main milestone.

I understand this project may not seem very innovative, but for me it's been very realistic. If I can finally start it, I'm totally sure the daily work and experience gained will lead me to try new things; the ones will make this business go beyond the established boundaries.

Among all things, I would love to feel this project as mine, something to believe in.

6. Webgrafia

(1)

http://www.ccpae.org/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=148&lang=ca_ES#.WHPWdNThCt8

(2)

http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/estudioperfilconsumidorecologico2014_tcm7-346684.pdf

(3)

http://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/alimentacio/cuina-catalana/dar_dieta_mediterrania/que-saps-dieta-mediterrania/dar_que_es_dieta_mediterrania/

(4)

http://www.granjapages.com/

(5)

http://www.coopsalelles.com/Salelles/index.php/homepage

(6)

http://academica-e.unavarra.es/bitstream/handle/2454/6906/577984.pdf?sequence=1

(7)

http://www.multimascota.com/index.html

(8)

http://www.erra.es/es/

(9)

https://www.camarasfrigorificas.es/presupuesto-precio-camaras-frigorificas/tarificador2.php

(10)

http://www.tous.cc/

(11)

http://www.321patent.com/

ANNEXOS

Annex 1

Circular a temps parcial

Annex 2

Contracte

Annex 3

Model 145

Annex 4

Registre horari

ANNEX 1

Circular a temps parcial

CONTRACTES A TEMPS PARCIAL

Amb la publicació del Reial Decret Llei 16/2013, de 20 de desembre, es van introduir, entre altres aspectes rellevants, modificacions que afecten els treballadors contractats a temps parcial. Centrant-nos en aquestes modificacions dels treballadors contractats a temps parcial, s'ha establert l'obligació de registrar diàriament les hores treballades per aquests empleats (indicant hora d'entrada i hora de sortida) i també l'obligació de totalitzar aquestes hores mensualment, lliurant al treballador dit resum mensual d'hores treballades.

L'empresari està obligat a conservar aquests resums mensuals durant un mínim de quatre anys. En cas d'incompliment de les esmentades obligacions de registre, el contracte es considera subscrit a jornada complerta, excepte prova en contra que acrediti el caràcter parcial dels serveis.

Per tot això, hem confeccionat un document model que s'adjunta amb aquesta circular, **d'anotació d'hores d'entrada i sortida diàries i signatura del treballador** que haurà d'anar emplenant alhora que el signa el treballador a temps parcial dia a dia.
Pel que fa al resum mensual d'hores treballades, juntament amb la nòmina del treballador s'està enviant el mateix per a tots els treballadors a temps parcial al que caldrà afegir el document en el qual s'hagin anotat les hores d'entrada i sortida del treballador.

Departament Laboral
Manresa, a 25-01-2017

ANNEX 2

Contracte

MINISTERIO
DE EMPLEO Y
SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL

FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro

CONTRATO DE TRABAJO TEMPORAL

DATOS DE LA EMPRESA

CIF/NIF/NIE

D./DÑA.	NIF/NIE	EN CONCEPTO DE (1)
Andreu Picañol Vilà		Gerente
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA	DOMICILIO SOCIAL	
Ecocresta	Urb Soldevila	

PAÍS	MUNICIPIO	C. POSTAL
ESPAÑA 724	SALLENT 08191	08650

DATOS DE LA CUENTA DE COTIZACIÓN

RÉGIMEN	CÓD. PROV.	NÚMERO	DÍG. CONTR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
				ACTIVIDADES RAMADERAS

DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO

PAÍS	MUNICIPIO
ESPAÑA 724	SALLENT 08191

DATOS DEL/DE LA TRABAJADOR/A

D./DÑA.	NIF/NIE	FECHA DE NACIMIENTO
NOM TREBALLADOR		

Nº AFILIACIÓN S.S.	NIVEL FORMATIVO	NACIONALIDAD
	PRIMERA ETAPA DE EDUCACIÓN SECUNDARIA CON TÍTULO DE GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE 23	ESPAÑOLA _____

MUNICIPIO DEL DOMICILIO	PAÍS
_____ 08___	_____ _____

Con la asistencia legal, en su caso, de D./Dña. _____, con NIF/NIE _____, en calidad de (2)_____.

DECLARAN

Que reúnen los requisitos exigidos para la celebración del presente contrato y, en su consecuencia, acuerdan formalizarlo con arreglo a las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. El/la trabajador/a prestará sus servicios como (3)EMPL. MANTENIMIENTO, incluido/a en el grupo profesional de EMPL.MANTENIMIENTO, para la realización de las funciones (4)empleado de mantenimiento de acuerdo con el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.
En el centro de trabajo ubicado en (calle, nº y localidad) Camp del cubano s/n.

☐ A DISTANCIA. En el domicilio ubicado en (calle, nº y localidad) _____.

SEGUNDA.La jornada de trabajo será (5):

☐ **A tiempo Completo**: la jornada de trabajo será de _____ horas semanales, prestadas de _____ a _____, con los descansos establecidos legal o convencionalmente.

☒ **A tiempo Parcial**: la jornada de trabajo ordinaria será de 86, horas ☐ al día, ☐ a la semana, ☒ al mes, ☐ al año siendo esta jornada inferior a (6) jornada maxima legal .

La distribución del tiempo de trabajo será de de lunes a domingo s/necesidades empresa.

TERCERA. La duración del presente contrato se extenderá desde xx-xx-xxxx, hasta _____. Se establece un período de prueba de (7)1 mes.

Cuando el convenio colectivo permita una duración mayor a la establecida legalmente, señálelo con una X ☐.

CUARTA. El/la trabajador/a percibirá una retribución total de según convenio colectivo euros brutos (8)mensual que se distribuirán en los siguientes conceptos salariales (9)según convenio.

COPIA BASICA

QUINTA. La duración de las vacaciones anuales será de (10)30 días naturales.

SEXTA. A la finalización del contrato de obra o servicio, eventual por circunstancias de la producción y temporal de fomento de empleo para personas con discapacidad, el/la trabajador/a tendrá derecho a recibir una indemnización de acuerdo con la D. Transitoria 8ª del Estatuto de los Trabajadores, o con la Disposición Adicional primera de la ley 43/2006.

SÉPTIMA. El presente contrato se regulará por lo dispuesto en la legislación vigente que resulte de aplicación y particularmente, por el artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por R.D. Legislativo 2/2015, de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre), y Real Decreto 2.720/1998 de 18 de diciembre (BOE de 8 de enero), Disposición Adicional Primera y de la Ley 43/2006, y en su caso por el Convenio Colectivo de RAMADERIA

OCTAVA. El contenido del presente contrato se comunicará al Servicio Público de Empleo de CONTRAT@, en el plazo de los 10 días siguientes a su concertación.

NOVENA. PROTECCIÓN DE DATOS.- Los datos consignados en el presente modelo tendrán la protección derivada de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre (BOE de 14 de diciembre).

---

(1)Director/a, Gerente, etc.
(2) Padre, madre, tutor/a o persona o institución que le tenga a su cargo.
(3) Indicar profesión.
(4) Señalar el grupo profesional y la categoría o nivel profesional que corresponda, según el sistema de clasificación profesional vigente en la empresa.
(5) Marque con una X lo que corresponda.
(6) Indique las horas, si es inferior a la de un trabajador a tiempo completo comparable a la del convenio colectivo o la máxima legal.
(7) Respetando lo establecido en el art. 14.1 del Texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por R.D. Legislativo 2/2015, de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre).
(8) Diarios, semanales, o mensuales.
(9) Salario base y complementos salariales.
(10) Mínimo: 30 días naturales.

El/la representante legal
de los trabajadores

El/la representante legal
de la empresa

Que el CONTRATO TEMPORAL que se celebra (marque la casilla que corresponda), se realiza con las siguientes cláusulas específicas:

[X] OBRA O SERVICIO DETERMINADO.

[ ] EVENTUAL POR CIRCUNSTANCIAS DE LA PRODUCCIÓN.

[ ] INTERINIDAD.

[ ] PRIMER EMPLEO JOVEN.

[ ] DE TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL, VÍCTIMA DE VIOLENCIA DE GÉNERO, DOMESTICA, VÍCTIMA DE TERRORISMO Ó VÍCTIMA DE TRATA DE SERES HUMANOS.

[ ] DE TRABAJADORES EN SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL POR EMPRESA DE INSERCIÓN.

[ ] DE TRABAJADORES MAYORES DE 52 AÑOS BENEFICIARIOS DE LOS SUBSIDIOS POR DESEMPLEO.

[ ] SITUACIÓN DE JUBILACIÓN PARCIAL.

[ ] RELEVO.

[ ] A TIEMPO PARCIAL CON VINCULACIÓN FORMATIVA.

[ ] DE TRABAJOS DE INTERÉS SOCIAL/FOMENTO DE EMPLEO AGRARIO.

[ ] DE TRABAJADORES DEL SERVICIO DEL HOGAR FAMILIAR.

[ ] DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD.

[ ] DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO.

[ ] DE INVESTIGADORES.

[ ] DE TRABAJADORES/AS PENADOS/AS EN INSTITUCIONES PENITENCIARIAS.

[ ] DE MENORES Y JÓVENES EN CENTROS DE MENORES. (SOMETIDOS A MEDIDAS DE INTERNAMIENTO PREVISTAS EN LA LEY ORGÁNICA 5/2000 DE 21 DE ENERO).

[ ] OTRAS SITUACIONES.

Y cumple los requisitos exigidos en la norma reguladora.

COPIA BASICA

MINISTERIO
DE EMPLEO Y
SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL

[X] CLÁUSULAS ESPECÍFICAS DE OBRA O SERVICIO DETERMINADO

CÓDIGO DE CONTRATO

TIEMPO PARCIAL 501

La realización de la obra o servicio PARA EL ENGORDE DE AVES ECOLOGICAS, teniendo dicha obra autonomía y sustantividad propia dentro de la actividad de la empresa no pudiendo superar 3 años ampliable hasta 12 meses por convenio colectivo. (Art.15 del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre (BOE de 24 de octubre)).

[ ] Que el/la trabajador/a, está admitido/a en el Programa de Activación para el Empleo y está en posesión del documento acreditativo o resolución del SEPE. (R.D. Ley 16/2014).

El/la representante legal
de los trabajadores

El/la representante legal
de la empresa

CLÁUSULAS ADICIONALES

A los efectos previstos en la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos carácter personal, el perceptor de rentas del trabajo, con la firma del presente contrato laboral, se considera informado que sus datos serán incluidos en el Fichero documental y informatizado del cual es responsable y titular esta Empresa, siendo la finalidad del mismo el tratamiento de los datos para la elaboración de documentos, nóminas y declaraciones relativos a nuestra relación laboral.

Asimismo el empleado presta su expreso consentimiento para todo lo indicado y se le informa de que puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación y cancelación de dichos datos de carácter personal en los términos previstos en la citada Ley, en el domicilio social de la empresa que se refleja en el presente contrato.

El trabajador presta su expreso consentimiento previo acuerdo con la Empresa, a que por causas técnicas y organizativas, esta pueda cambiar de turno, horario o puesto de trabajo atendiendo a la indicación del Estatuto de los Trabajadores en materia de movilidad geográfica y funcional.

El trabajador se compromete a trabajar en todos los centros que la Empresa tenga abiertos o abra en el futuro.

El trabajador se compromete a trabajar todos los días festivos que la Empresa tenga abiertos contando las horas dentro del cómputo anual establecido por convenio colectivo.

El trabajador declara haber recibido la formación e información, orientada a su puesto de trabajo según regulan los artículos 18,19 y 20 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, por lo que hace referencia al trabajo que desarrollara en la Empresa.

COPIA BASICA

Y para que así conste, se extiende este contrato, por cuatriplicado ejemplar, en el lugar y fecha a continuación indicados, firmando las partes interesadas.

En CABRIANES a 1 de Gener de 2018.

El/la representante legal
de los trabajadores

El/la representante legal
de la empresa

ANNEX 3

Model 145

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas — Retenciones sobre rendimientos del trabajo

Comunicación de datos al pagador (artículo 88 del Reglamento del IRPF)

Modelo **145**

Si prefiere no comunicar a la empresa o entidad pagadora alguno de los datos a que se refiere este modelo, la retención que se le practique podría resultar superior a la procedente. En tal caso, podrá recuperar la diferencia, si procede, al presentar su declaración del IRPF correspondiente al ejercicio de que se trate.

Atención: la inclusión de datos falsos, incompletos o inexactos en esta comunicación, así como la falta de comunicación de variaciones en los mismos que, de haber sido conocidas por el pagador, hubieran determinado una retención superior, constituye infracción tributaria sancionable con multa del 35 al 150 por 100 de las cantidades que se hubieran dejado de retener por esta causa. (Artículo 205 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria).

1. Datos del perceptor que efectúa la comunicación

NIF | Apellidos y Nombre | Año de nacimiento

Situación familiar:

- Soltero/a, viudo/a, divorciado/a o separado/a legalmente con hijos solteros menores de 18 años o incapacitados judicialmente y sometidos a patria potestad prorrogada o rehabilitada que conviven exclusivamente con Vd., sin convivir también con el otro progenitor, siempre que proceda consignar al menos un hijo o descendiente en el apartado 2 de este documento ..... 1 ☐
- Casado/a y no separado/a legalmente cuyo cónyuge no obtiene rentas superiores a 1.500 euros anuales, excluidas las exentas ..... 2 ☐

  NIF del cónyuge (si ha marcado la casilla 2, deberá consignar en esta casilla el NIF de su cónyuge) .....
- Situación familiar distinta de las dos anteriores (solteros sin hijos, casados cuyo cónyuge obtiene rentas superiores a 1.500 euros anuales, ..., etc.) ..... 3 ☐
  (Marque también esta casilla si no desea manifestar su situación familiar).

Discapacidad (grado de minusvalía reconocido) Igual o superior al 33% e inferior al 65% .... ☐ Igual o superior al 65% .... ☐ Además, tengo acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida ..... ☐

Movilidad geográfica: Si anteriormente estaba Vd. en situación de desempleo e inscrito en la oficina de empleo y la aceptación del puesto de trabajo actual ha exigido el traslado de su residencia habitual a un nuevo municipio, indique la fecha de dicho traslado .....

Obtención de rendimientos con período de generación superior a 2 años durante los 5 períodos impositivos anteriores:
Marque esta casilla si, en el plazo comprendido en los 5 períodos impositivos anteriores al ejercicio al que corresponde la presente comunicación, ha percibido rendimientos del trabajo con período de generación superior a 2 años, a los que, a efectos del cálculo del tipo de retención le haya sido aplicada la reducción por irregularidad contemplada en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto y, sin embargo, posteriormente usted no haya aplicado la citada reducción en su correspondiente autoliquidación del Impuesto sobre la Renta ..... ☐

2. Hijos y otros descendientes menores de 25 años, o mayores de dicha edad si son discapacitados, que conviven con el perceptor

Datos de los hijos o descendientes menores de 25 años (o mayores de dicha edad si son discapacitados) que conviven con Vd. y que no tienen rentas anuales superiores a 8.000 euros.

Año de nacimiento	Año de adopción o acogimiento (1)	**Hijos o descendientes con discapacidad** (grado de minusvalía reconocido). Si alguno de los hijos o descendientes tiene reconocido un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, marque con una "X" la/s casilla/s que corresponda/n a su situación.						**Cómputo por entero de hijos o descendientes.** En caso de hijos que convivan únicamente con Vd., sin convivir también con el otro progenitor (padre o madre), o de nietos que convivan únicamente con Vd., sin convivir también con ningún otro de sus abuelos, indíquelo marcando con una "X" esta casilla.
		Grado igual o superior al 33% e inferior al 65%		Grado igual o superior al 65%		Además, tiene acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida		
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐

Atención: Si tiene más de cuatro hijos o descendientes, adjunte otro ejemplar con los datos del quinto y sucesivos.

(1) Solamente en el caso de hijos adoptados o de menores acogidos. Tratándose de hijos adoptados que previamente hubieran estado acogidos, indique únicamente el año del acogimiento.

3. Ascendientes mayores de 65 años, o menores de dicha edad si son discapacitados, que conviven con el perceptor

Datos de los ascendientes mayores de 65 años (o menores de dicha edad si son discapacitados) que conviven con Vd. durante, al menos, la mitad del año y que no tienen rentas anuales superiores a 8.000 euros.

Año de nacimiento	**Ascendientes con discapacidad** (grado de minusvalía reconocido). Si alguno de los ascendientes tiene reconocido un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, marque con una "X" la/s casilla/s que corresponda/n a su situación.						**Convivencia con otros descendientes.** Si alguno de los ascendientes convive también, al menos durante la mitad del año, con otros descendientes del mismo grado que Vd., indique en esta casilla el número total de descendientes con los que convive, incluido Vd. (Si los ascendientes sólo conviven con Vd., no rellene esta casilla).
	Grado igual o superior al 33% e inferior al 65%		Grado igual o superior al 65%		Además, tiene acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida		
	.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐
	.....	☐	.....	☐	.....	☐	..... ☐

4. Pensiones compensatorias en favor del cónyuge y anualidades por alimentos en favor de los hijos, fijadas ambas por decisión judicial

Pensión compensatoria en favor del cónyuge. Importe anual que está Vd. obligado a satisfacer por resolución judicial .....

Anualidades por alimentos en favor de los hijos. Importe anual que está Vd. obligado a satisfacer por resolución judicial .....

5. Pagos por la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual utilizando financiación ajena, con derecho a deducción en el IRPF

Importante: sólo podrán cumplimentar este apartado los contribuyentes que hayan adquirido su vivienda habitual, o hayan satisfecho cantidades por obras de rehabilitación de la misma, antes del 1 de enero de 2013.

Si está Vd. efectuando pagos por préstamos destinados a la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual por los que vaya a tener derecho a deducción por inversión en vivienda habitual en el IRPF y la cuantía total de sus retribuciones íntegras en concepto de rendimientos del trabajo procedentes de todos sus pagadores es inferior a 33.007,20 euros anuales, marque con una "X" esta casilla ..... ☐

6. Fecha y firma de la comunicación

Manifiesto ser contribuyente del IRPF y declaro que son ciertos los datos arriba indicados, presentando ante la empresa o entidad pagadora la presente comunicación de mi situación personal y familiar, o de su variación, a los efectos previstos en el artículo 88 del Reglamento del IRPF.

_____ , ____ de _____ de _____

Firma del perceptor:

Fdo.: D / D.ª _____

7. Acuse de recibo

La empresa o entidad: _____

acusa recibo de la presente comunicación y documentación.

_____ , ____ de _____ de _____

Firma autorizada y sello de la empresa o entidad pagadora:

Fdo.: D / D.ª _____

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, el perceptor tendrá derecho a ser informado previamente de la existencia de un fichero o tratamiento de datos de carácter personal, de la finalidad de la recogida de éstos y de los destinatarios de la información, de la identidad y dirección del responsable del tratamiento o, en su caso, de su representante, así como de la posibilidad de ejercitar sus derechos de acceso, rectificación o cancelación de los mismos.

Ejemplar para la empresa o entidad pagadora

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas — Retenciones sobre rendimientos del trabajo

Comunicación de datos al pagador (artículo 88 del Reglamento del IRPF)

Modelo **145**

Si prefiere no comunicar a la empresa o entidad pagadora alguno de los datos a que se refiere este modelo, la retención que se le practique podría resultar superior a la procedente. En tal caso, podrá recuperar la diferencia, si procede, al presentar su declaración del IRPF correspondiente al ejercicio de que se trate.

Atención: la inclusión de datos falsos, incompletos o inexactos en esta comunicación, así como la falta de comunicación de variaciones en los mismos que, de haber sido conocidas por el pagador, hubieran determinado una retención superior, constituye infracción tributaria sancionable con multa del 35 al 150 por 100 de las cantidades que se hubieran dejado de retener por esta causa. (Artículo 205 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria).

1. Datos del perceptor que efectúa la comunicación

NIF | Apellidos y Nombre | Año de nacimiento

Situación familiar:

- Soltero/a, viudo/a, divorciado/a o separado/a legalmente con hijos solteros menores de 18 años o incapacitados judicialmente y sometidos a patria potestad prorrogada o rehabilitada que conviven exclusivamente con Vd., sin convivir también con el otro progenitor, siempre que proceda consignar al menos un hijo o descendiente en el apartado 2 de este documento ..... 1 ☐
- Casado/a y no separado/a legalmente cuyo cónyuge no obtiene rentas superiores a 1.500 euros anuales, excluidas las exentas ..... 2 ☐

  NIF del cónyuge (si ha marcado la casilla 2, deberá consignar en esta casilla el NIF de su cónyuge) .....
- Situación familiar distinta de las dos anteriores (solteros sin hijos, casados cuyo cónyuge obtiene rentas superiores a 1.500 euros anuales, ..., etc.) ..... 3 ☐
  (Marque también esta casilla si no desea manifestar su situación familiar).

Discapacidad (grado de minusvalía reconocido) Igual o superior al 33% e inferior al 65% .... ☐ Igual o superior al 65% .... ☐ Además, tengo acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida ..... ☐

Movilidad geográfica: Si anteriormente estaba Vd. en situación de desempleo e inscrito en la oficina de empleo y la aceptación del puesto de trabajo actual ha exigido el traslado de su residencia habitual a un nuevo municipio, indique la fecha de dicho traslado .....

Obtención de rendimientos con período de generación superior a 2 años durante los 5 períodos impositivos anteriores:
Marque esta casilla si, en el plazo comprendido en los 5 períodos impositivos anteriores al ejercicio al que corresponde la presente comunicación, ha percibido rendimientos del trabajo con período de generación superior a 2 años, a los que, a efectos del cálculo del tipo de retención le haya sido aplicada la reducción por irregularidad contemplada en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto y, sin embargo, posteriormente usted no haya aplicado la citada reducción en su correspondiente autoliquidación del Impuesto sobre la Renta ..... ☐

2. Hijos y otros descendientes menores de 25 años, o mayores de dicha edad si son discapacitados, que conviven con el perceptor

Datos de los hijos o descendientes menores de 25 años (o mayores de dicha edad si son discapacitados) que conviven con Vd. y que no tienen rentas anuales superiores a 8.000 euros.

Año de nacimiento	Año de adopción o acogimiento (1)	**Hijos o descendientes con discapacidad** (grado de minusvalía reconocido). Si alguno de los hijos o descendientes tiene reconocido un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, marque con una "X" la/s casilla/s que corresponda/n a su situación.						**Cómputo por entero de hijos o descendientes.** En caso de hijos que convivan únicamente con Vd., sin convivir también con el otro progenitor (padre o madre), o de nietos que convivan únicamente con Vd., sin convivir también con ningún otro de sus abuelos, indíquelo marcando con una "X" esta casilla.
		Grado igual o superior al 33% e inferior al 65%		Grado igual o superior al 65%		Además, tiene acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida		
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐
		.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐

Atención: Si tiene más de cuatro hijos o descendientes, adjunte otro ejemplar con los datos del quinto y sucesivos.

(1) Solamente en el caso de hijos adoptados o de menores acogidos. Tratándose de hijos adoptados que previamente hubieran estado acogidos, indique únicamente el año del acogimiento.

3. Ascendientes mayores de 65 años, o menores de dicha edad si son discapacitados, que conviven con el perceptor

Datos de los ascendientes mayores de 65 años (o menores de dicha edad si son discapacitados) que conviven con Vd. durante, al menos, la mitad del año y que no tienen rentas anuales superiores a 8.000 euros.

Año de nacimiento	**Ascendientes con discapacidad** (grado de minusvalía reconocido). Si alguno de los ascendientes tiene reconocido un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, marque con una "X" la/s casilla/s que corresponda/n a su situación.						**Convivencia con otros descendientes.** Si alguno de los ascendientes convive también, al menos durante la mitad del año, con otros descendientes del mismo grado que Vd., indique en esta casilla el número total de descendientes con los que convive, incluido Vd. (Si los ascendientes sólo conviven con Vd., no rellene esta casilla).
	Grado igual o superior al 33% e inferior al 65%		Grado igual o superior al 65%		Además, tiene acreditada la necesidad de ayuda de terceras personas o movilidad reducida		
	.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐
	.....	☐	.....	☐	.....	☐	☐

4. Pensiones compensatorias en favor del cónyuge y anualidades por alimentos en favor de los hijos, fijadas ambas por decisión judicial

Pensión compensatoria en favor del cónyuge. Importe anual que está Vd. obligado a satisfacer por resolución judicial .....

Anualidades por alimentos en favor de los hijos. Importe anual que está Vd. obligado a satisfacer por resolución judicial .....

5. Pagos por la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual utilizando financiación ajena, con derecho a deducción en el IRPF

Importante: sólo podrán cumplimentar este apartado los contribuyentes que hayan adquirido su vivienda habitual, o hayan satisfecho cantidades por obras de rehabilitación de la misma, antes del 1 de enero de 2013.

Si está Vd. efectuando pagos por préstamos destinados a la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual por los que vaya a tener derecho a deducción por inversión en vivienda habitual en el IRPF y la cuantía total de sus retribuciones íntegras en concepto de rendimientos del trabajo procedentes de todos sus pagadores es inferior a 33.007,20 euros anuales, marque con una "X" esta casilla ..... ☐

6. Fecha y firma de la comunicación

Manifiesto ser contribuyente del IRPF y declaro que son ciertos los datos arriba indicados, presentando ante la empresa o entidad pagadora la presente comunicación de mi situación personal y familiar, o de su variación, a los efectos previstos en el artículo 88 del Reglamento del IRPF.

_____ , ____ de _____ de _____

Firma del perceptor:

Fdo.: D / D.ª _____

7. Acuse de recibo

La empresa o entidad: _____

acusa recibo de la presente comunicación y documentación.

_____ , ____ de _____ de _____

Firma autorizada y sello de la empresa o entidad pagadora:

Fdo.: D / D.ª _____

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, el perceptor tendrá derecho a ser informado previamente de la existencia de un fichero o tratamiento de datos de carácter personal, de la finalidad de la recogida de éstos y de los destinatarios de la información, de la identidad y dirección del responsable del tratamiento o, en su caso, de su representante, así como de la posibilidad de ejercitar sus derechos de acceso, rectificación o cancelación de los mismos.

Ejemplar para el perceptor

ANNEX 4

Registre horari

CONTROL DE HORAS TRABAJADAS A TIEMPO PARCIAL POR CADA TRABAJADOR

Empresa _____

Trabajador _____

AÑO _____ **MES** _____

	Mañanas		Tardes			
Día	**entrada**	**salida**	**entrada**	**salida**	**HORAS**	**Firma del Trabajador**
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						

TOTAL HORAS TRABAJADAS POR EL TRABAJADOR _____ **Firmado, La Empresa:**

OBSERVACIONES: