

# TREBALL FINAL DE GRAU

B AL QUADRAT LUXURY HOTEL



**Universitat:** Fundació Universitària del Bages  
(UManresa)

**Grau:** Administració i Direcció d'Empreses

**Autor:** Núria González Codina

**Tutor:** Roger Fosas Ferrer

## ÍNDEX

ABSTRACT .....	1
RESUM EXECUTIU .....	2
1. INTRODUCCIÓ .....	3
1.1 IDEA DE NEGOCI/MOTIVACIÓ/OBJECTIUS .....	3
1.2 PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA .....	4
1.2.2 MISSIÓ, VISIÓ I VALORS DE L'EMPRESA .....	5
1.3 UBICACIÓ .....	5
1.4 OBJECCIÓ DEL PROJECTE .....	6
2. ESTUDI DE L'ENTORN .....	6
2.1 MACROENTORN .....	6
2.1.2 ANÀLISI PESTEL .....	6
2.2 MICROENTORN .....	11
2.3 COMPETÈNCIA EN EL SECTOR .....	13
3. ANÀLISI DEL MERCAT .....	15
3.1 QUANTIFICACIÓ DE MERCAT .....	15
3.2 DAFO .....	16
4. PLA DE MARQUETING .....	17
4.1 PÚBLIC OBJECTIU .....	17
4.2 ESTRATÈGIA .....	18
4.2.1 SEGMENTACIÓ .....	18
4.2.2 AVANTATGE COMPETITIU .....	19
4.2.3 POSICIONAMENT .....	21
4.2.4 ESTIMACIÓ DE VENDES .....	22
4.3 MÀRQUETING MIX .....	24
4.3.1 PRODUCTE / SERVEI .....	24
4.3.2 PREU .....	26
4.3.3 COMUNICACIÓ .....	27
4.3.4 COMUNICACIÓ DESTINADA AL CONSUMIDOR FINAL .....	31
4.4 LA MARCA .....	31
4.5 L'HOTEL .....	32
5. PLA D'OPERACIONS I RECURSOS HUMANS .....	35
5.1 LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT .....	35
5.2 IDENTIFICACIÓ I DESCRIPCIÓ DELS PROCESSOS .....	36
5.3 IDENTIFICACIÓ DE PROVEÏDORS .....	37
5.4 GESTIÓ DE LES EXISTÈNCIES .....	41

5.5 RECURSOS HUMANS .....	42
5.5.1 POLÍTIQUES DE CONTRACTACIÓ / SUBCONTRACTACIÓ.....	44
5.6 ORGANIGRAMA.....	46
5.7 CAPACITAT I DISTRIBUCIÓ .....	46
5.8 RECURSOS .....	52
6. CONSTITUCIÓ DE L'EMPRESA I POSADA EN MARXA:.....	56
7. CRONOGRAMA.....	59
8. PLA FINANCER .....	60
8.1 NOVES INVERSIONS.....	60
8.2 COSTOS.....	60
8.3 ACTIUS.....	61
8.4 FINANÇAMENT .....	63
8.5 COMPTE DE RESULTATS .....	63
8.6 PLA DE TRESORERIA .....	64
8.7 BALANÇ DE SITUACIÓ ANUAL.....	66
8.8 ANÀLISI BÀSICA .....	67
9. CONCLUSIONS .....	68
10. PLA DE CONTINGÈNCIA .....	69
ANNEXES .....	72
ANNEX 1 PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA .....	73
ANNEX 2 ANÀLISI PESTEL .....	76
ANNEX 3 DAFO .....	79
ANNEX 4 PLA COMUNICACIÓ .....	82
ANNEX 5 MARCA Q. QUALITAT TURÍSTICA.....	85
ANNEX 6 ISO 9001.....	87
ANNEX 7 NÒMINES .....	90
ANNEX 8 RECURSOS .....	96
ANNEX 9 AMORTITZACIÓ DEL PRÉSTEC .....	102
ANNEX 10 PLA DE TRESORERIA ANY 2 I ANY 3.....	105
ANNEX 11 DOCUMENT INSCRIPCIÓ ESTABLIMENT HOTELER .....	110
ANNEX 12 ESTUDI PLAQUES SOLARS .....	112
ANNEX 13 MOBILIARI I DECORACIÓ BANNI .....	130
ANNEX 14 PRESSUPOST EXCAVACIONS .....	134
ANNEX 15 ACORD EMPRESA ORGANITZADORA D'ACTIVITATS .....	136
ANNEX 16 CONTRACTE PRÉSTEC MOBILIARI .....	138
ANNEX 17 NOTÍCIES .....	143

ANNEX 18 ENQUESTA.....	145
ANNEX 19 PROTOTIPS DISTRIBUCIÓ HOTEL 3D .....	152
ANNEX 20 PRESPECTIVA 2D DISTRIBUCIÓ.....	158

## **AGRAÏMENTS**

M'agradaria fer esment a totes aquelles persones que d'alguna manera m'han donat suport en el procés de desenvolupament del projecte.

A tots aquells professionals enginyers i arquitectes que han dedicat part del seu temps a aportar el seu coneixement, en quant a sostenibilitat i projecció.

A la meua família que m'ha donat sempre el recolzament i motivació durant aquests mesos.

Al meu tutor del treball, Roger Fosas per orientar-me durant el procés de desenvolupament, a tots els professors que m'han ensenyat els seus coneixements durant aquests anys i també aquells que han contribuït en ajudar-me en algun moment del procés d'aquest treball.

## ABSTRACT

This work consists of the opening of a luxury boutique hotel and at the same time sustainable, which is highlighted by its unique rooms, from where it can be seen the mountain of Montserrat, located in the municipality of Marganell, Bages. It is an establishment exclusively for adults, to ensure quiet. It is also proposed to carry out different activities of cultural interest. The region of Bages has a great cultural interest and there is a lack of establishments that promote it and an establishment like the one proposed, would be attractive to attract quality tourism in the area.

The name proposed for this business idea is B Square Luxury Hotel, (where B Square refers to the two terms Bubble and Boutique). As the name suggests and explained throughout the project, most of the rooms will be in bubble format, although it is also being renovated and there will be some in cube format, where each room will have its own space to park the car and private plot. In the same establishment we will also have a boutique of the furniture company where furniture and decoration elements will be sold to everyone who wants to buy them.

Throughout the business plan, different aspects are described, such as the quality of the service, requirements, competitive advantages that will differentiate us from the competition ... To promote the business, a digital communication and marketing plan has been created to attract new customers, which is why we will have our own website and social networks and new advertising figures will be used as “influencers” to give know the service offered, among others.

In order to reduce furniture costs, a collaboration is made with a furniture and decoration company, which lends us furniture for the rooms and part of the common areas, with a series of requirements that serve as an exhibition and use of furniture for customers of our business. Also shown are prototypes (in 2D and 3D) of each of the rooms which will count the establishment and a map of the terrain in 2D where the physical distribution of the rooms can be observed.

End by saying that at the end there is a section of conclusions, where important features of the work and the viability of the project are explained.

Keywords:

HOTEL

LUXURY

SUSTAINABILITY

## RESUM EXECUTIU

Aquest treball consisteix en l'obertura d'un establiment hotelier boutique de luxe i a la vegada sostenible que és destacat per les seves habitacions singulars, des d'on es pot observar la muntanya de Montserrat, situat al municipi de Marganell, el Bages. És un establiment destinat exclusivament a adults, per garantir tranquil·litat. També es proposa realitzar diferents activitats d'interès cultural. La comarca del Bages té un gran interès cultural i falten Establiments que ho potenciïn i un establiment com el que es proposa, seria atractiu per atraure turisme de qualitat a la zona.

El nom que es proposa per aquesta idea de negoci és B al quadrat Luxury Hotel, (on B al quadrat es refereix als dos termes Bubble i Boutique). Tal com reflecteix el nom i s'explica al llarg del projecte, la majoria de les habitacions seran en format bombolla, encara que també s'innova i n'hi haurà alguna en format cub, on cada habitació tindrà el seu espai per aparcar el cotxe i parcel·la privada. En el mateix establiment també comptarem amb una boutique de l'empresa de mobiliari on es vendrà mobiliari i elements de decoració a tothom qui els vulgui adquirir. Al llarg del pla d'empresa es descriuen diferents aspectes com, la qualitat del servei, requisits, avantatges competitius que ens faran diferenciar de la competència... Per promocionar el negoci s'ha creat un pla de comunicació i màrqueting digital per atraure nous clients, és per aquesta raó que comptarem amb una pàgina web pròpia i s'utilitzaran les xarxes socials i noves figures publicitàries com els "influencers" per donar a conèixer el servei que s'ofereix, entre altres.

Per tal de reduir costos de mobiliari es fa una col·laboració amb una empresa de mobiliari i decoració, la qual ens fa un préstec de mobiliari per a les habitacions i part de les zones comunes, amb un seguit de requisits que serveix com a exposició i utilització del mobiliari per als clients del nostre negoci.

També es mostren prototips (en 2D i 3D) de cada una de les habitacions amb les que comptarà l'establiment i un mapa del terreny en 2D on es pot observar la distribució física de les habitacions. Acabar dient que al final hi ha un apartat de conclusions on s'expliquen trets importants del treball i la viabilitat del projecte.

PARAULES CLAU:

HOTEL

LUXE

SOSTENIBILITAT

## 1. INTRODUCCIÓ

### 1.1 IDEA DE NEGOCI/MOTIVACIÓ/OBJECTIUS

B2 (Bubble and boutique) Luxury Hotel, és una idea de negoci que esdevé en el moment que, jo mateixa, vaig decidir que volia viure l'experiència de passar una nit sota les estrelles en una bombolla i vaig trobar que en aquest tipus d'hotels hi havia una demanda molt alta, tant elevada que m'havia d'esperar més de 4 mesos per gaudir de l'experiència a Catalunya.

Una vegada vaig haver gaudit de l'experiència, vaig pensar en crear un hotel que no només oferís l'experiència de passar la nit sota les estrelles en una bombolla si no que també hi hagi la oportunitat de gaudir d'aquesta experiència d'una manera més confortable, com la idea de dormir en un cub modular amb el sostre de vidre totalment integrat en la natura i a més a més que l'hotel fos sostenible, respectant el medi ambient i contemplant la possibilitat de la reutilització de recursos naturals, ja que, cada vegada tothom està més conscienciat de la importància que té respectar el medi ambient i les seves conseqüències. Situant-lo a la meua comarca, el Bages, ja que, té un gran potencial i no hi ha hotels d'aquest estil tant singulars i que ofereixin un luxe tant diferenciat com és el glàmping i a més a més essent sostenible.

A més tal i com diu el nom de l'hotel "Boutique", ofereix a tots el usuaris poder comprar la decoració, el mobiliari i els mateixos productes que s'utilitzen a l'hotel com cosmètica i vins.

L'establiment comptarà amb un espai totalment integrat en la natura perquè els usuaris pugin practicar esport.

S'ubicarà a Marganell, el Bages, la comarca del centre de Catalunya on hi ha un gran ventall d'activitats, on és caracteritzada per la seva història, paisatges i la denominació d'origen de vins Pla de Bages.



## 1.2 PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA

B2 Luxury Hotel es tracta d'un negoci del sector del turisme, que ofereix el servei d'allotjament als usuaris que busquen experiències diferents, concretament dormint en habitacions singulars on el sostre és transparent, tant bombolles com cubs modulars de disseny, i on durant la nit s'hi poden observar les estrelles.

L'hotel també és Boutique i per tant els usuaris poden comprar la decoració i el mobiliari del mateix hotel que hauran pogut utilitzar durant la seva estància, així mateix també es vendrà cosmètica, vins...

L'hotel es defineix com un hotel de luxe, ja que l'essència del luxe es troba molt més en l'experiència que en el producte, és per això que els trets principals que definiran el luxe en el nostre hotel són, la confortabilitat, el servei, el tracte personalitzat i l'estil de disseny. També es considera hotel de luxe perquè a Catalunya, els hotels d'aquest estil han de tenir un mínim de metres quadrats per parcel·la, que són el que nosaltres oferim en el nostre hotel perquè hi hagi més intimitat, i a més el servei que s'ofereix és de màxima atenció al client pel que sigui necessari, la comoditat de l'hotel, l'ambient de relaxació, i jacuzzi en algunes de les habitacions com les més Premium, també tindrem a disposició dels clients servei de massatges, i organització de diferents activitats per la zona.

Per tal de satisfer les necessitats dels clients també s'oferirà el servei de cafeteria i restaurant on es serviran els àpats amb la opció de menú degustació.

La filosofia d'aquest negoci està basada en la sostenibilitat, intentant que el turisme tingui el mínim impacte possible en la natura, respectant el medi ambient i utilitzant menys recursos del que seria habitual.

L'hotel està ubicat a la zona del Bages, al municipi de Marganell des d'on es poden observar unes vistes en primer pla de la muntanya de Montserrat. També es donarà a conèixer als usuaris de l'hotel, diferents restaurants de la zona, punts d'interès i activitats a realitzar.

I per tant, seríem els primers que oferim aquest servei d'una forma més luxosa, confortable, i boutique, a més també seriem els pioners en innovar pel que fa a les habitacions singulars dels cubs amb el sostre de vidre.

## 1.2.2 MISSIÓ, VISIÓ I VALORS DE L'EMPRESA

L'empresa ha de tenir integrats de forma horitzontal tots els objectius, valors i filosofia d'empresa en tots els treballadors, és per això que per poder-los fer arribar al client final s'han d'establir amb solidesa als treballadors i en aquest punt establim: La missió, que és l'objectiu que té l'empresa. La visió que és la imatge que volem de l'empresa reflectida al futur i finalment els valors, que han de esser compartits com hem esmentat, entre tots els treballadors.

- **MISSIÓ:** Promocionar el servei exclusiu del nostre hotel glàmping sostenible, sense renunciar a la comoditat d'un hotel, donant a conèixer la zona del Bages, atraient turisme de qualitat a la zona.
- **VISIÓ:** Ser els pioners del glàmping de luxe en un ambient rural, oferint serveis de qualitat referent a les nostres instal·lacions i el servei del nostre personal per satisfer les necessitats dels nostres clients.
- **VALORS:** La responsabilitat mediambiental, innovació per als nostres clients, i servei exclusiu.

## 1.3 UBICACIÓ

L'hotel estarà situat a la zona del Bages en el poble de Marganell, apartat del nucli urbà, per evitar la contaminació lumínica i d'aquesta manera permetre veure les estrelles durant la nit sense dificultat, oferir la tranquil·litat de la que no es pot gaudir en la ciutat, i envoltat de natura, fet que facilita la desconexió.

Aquesta zona, el que permet és la facilitat d'accés d'un municipi a un altre i la proximitat a diferents llocs d'interès on poder realitzar activitats. A més també hi ha un gran ventall de possibles activitats a realitzar.

El terreny on se situarà l'hotel és molt pròxim a Montserrat fet que té unes grans vistes a la mateixa i es podrà observar des de les habitacions, molt a prop de la ubicació de l'hotel hi ha el parc natural de Montserrat.

(Més detalls de la ubicació veure annex1)

## 1.4 OBJETCIU DEL PROJECTE

L'objectiu principal d'aquest treball és el següent:

- Analitzar la viabilitat d'aquest hotel amb les seves característiques diferencials, situat a la comarca del Bages.

Els Objectius específics són:

- Avaluar quin és el preu que seria adequat per aquest tipus de servei, tenint en compte la qualitat del servei.
- Conèixer interessos d'un hotel d'experiències dels usuaris.
- Aconseguir obtenir beneficis oferint el servei hoteler de turisme per aquelles persones que vulguin gaudir d'un hotel d'experiències, en aquest cas glàmping amb totes les comoditats d'un hotel de luxe.
- Donar a conèixer la comarca del Bages, ja que, és una comarca molt rica culturalment i paisatgísticament i s'ha d'aprofitar per atraure turisme de qualitat que pugui aportar valor a la zona.

## 2. ESTUDI DE L'ENTORN

### 2.1 MACROENTORN

#### 2.1.2 ANÀLISI PESTEL

Per analitzar els factors externs que ens podrien afectar en el nostre dia a dia del macroentorn s'ha fet un anàlisi PESTEL, on ens permet analitzar quatre factors importants, el polític-legal, l'econòmic, el social-demogràfic, el tecnològic, el medi ambiental.

#### **POLÍTIC-LEGAL**

Espanya és actualment un país democràtic des de l'any 1978. L'any 1985 va entrar a formar part de la Unió Europea i a dia d'avui encara en forma part.

Al formar part de la UE, on hi ha lliure circulació de persones, serveis mercaderies, i capital, fa que les persones puguin viatjar sense visats i això permet que molts dels habitants de la UE decideixi viatjar a Espanya.

Encara que en els últims anys hi ha bastanta inestabilitat política, i juntament amb una previsió de l'augment dels impostos fa que els empresaris frenin les seves inversions.

Aquest factor és molt important a nivell legislatiu, ja que, estableix les normatives que hem de tenir en compte, pel nostre sector, a nivell de sostenibilitat, d'emprenedoria, que es regeixen per diferents lleis i també les lleis que regulen les categories dels establiments hotelers, nosaltres ens classifiquem en la categoria 4\* Superior segons la normativa. (Veure normativa en l'annex 2)

## **ECONÒMIC**

El fet de que Espanya formi part de la UE, està sotmesa a la política monetària de la zona Euro, per tant la moneda que s'utilitza actualment és l'euro.

Durant els darrers anys, des del Banc Central Europeu (per part d'Europa, i des del nostre país es varen optar diferents mesures com l'aplicació de polítiques monetàries expansives, que com a conseqüència han portat a uns tipus d'interès baixos, creació de moneda i inflació, que més endavant va donar lloc a una crisi iniciada l'any 2008 amb la bombolla immobiliària, que va afectar arreu, inclòs a Catalunya i a la comarca del Bages on moltes empreses van haver de deixar l'activitat i conseqüentment moltes persones van quedar a l'atur, encara que ara, després d'uns quants anys ja s'ha anat alleugerint aquesta crisi tant fosca.

L'economia és molt important en el sector del turisme, ja que, no és un servei de primera necessitat i depèn molt de l'estabilitat econòmica del moment, referent als consumidors d'aquest tipus d'establiments.

Pel que fa al grau d'ocupació dels establiments hotelers, es pot observar que en els dos últims anys que tenim dades, que la ocupació ha disminuït el 2018 respecte el 2017, encara que si observem la variació del 2017 respecte l'any anterior va augmentar un 7,7%.

Aquesta disminució que s'observa en l'any 2018, segurament ha estat per la inestabilitat política que ha anat succeint amb el conflicte entre Espanya i Catalunya, ja que es presenta disminucions en la ocupació en diferents punts de Catalunya. Pel que fa al Bages, se situa dins de la classificació Paisatges de Barcelona i és precisament el que ha patit una disminució de la ocupació més extrema que els altres indrets segons les estadístiques de l'Idescat.

Establiments hotelers. Viatgers i grau d'ocupació. Per marques turístiques Catalunya. 2018

	Valor	Variació (%)	Grau d'ocupació (%)
<b>Total viatgers</b>	<b>20.045,3</b>	<b>1,4</b>	<b>67,8</b>
Barcelona	8.484,4	5,5	78,0
Costa Brava	3.590,0	5,8	62,1
Costa Daurada	2.612,2	-6,4	68,8
Costa Barcelona	3.550,1	-4,5	70,1
Paisatges Barcelona	199,3	-25,8	43,0
Pirineus	747,3	1,6	33,4
Terres de Lleida	302,3	8,3	40,3
Terres de l'Ebre	310,7	-2,3	46,6
Val d'Aran	249,1	8,7	46,2

Unitats: Milers.

*(Establiments hotelers. Viatgers i grau d'ocupació per marques turístiques 2018; Font: Idescat)*

Establiments hotelers. Viatgers i grau d'ocupació. Per marques turístiques Catalunya. 2017

	Valor	Variació (%)	Grau d'ocupació (%)
<b>Total viatgers</b>	<b>19.772,0</b>	<b>3,5</b>	<b>68,8</b>
Barcelona	8.041,3	2,0	78,4
Costa Brava	3.392,9	-1,0	63,1
Costa Daurada	2.790,6	9,1	71,2
Costa Barcelona	3.716,7	4,7	72,9
Paisatges Barcelona	268,7	7,7	50,9
Pirineus	735,3	11,7	32,4
Terres de Lleida	279,3	6,6	36,3
Terres de l'Ebre	318,0	8,5	51,1
Val d'Aran	229,2	5,3	42,9

Unitats: Milers.

*(Establiments hotelers. Viatgers i grau d'ocupació per marques turístiques 2017; Font: Idescat)*

El fet de que la ocupació en general estigui disminuint, fa referència als establiments hotelers que hi ha actualment i amb les característiques que presenta el nostre hotel respecte els ja existents, no ho tindria fàcil per començar amb aquesta ocupació baixa i sense que ens coneguin però comparat amb les reserves que presenten els establiments similars als nostres, on els caps de setmana presenten una ocupació gairebé completa, molt possiblement ens situaríem amb una ocupació per sobre de la mitjana que presenta Paisatges de Barcelona.

Adjunto una enquesta realitzada a persones de diferents edats per saber si coneixen els hotels d'experiències en bombolles, si han pogut gaudir de l'experiència, quant temps han hagut d'esperar des del moment de la reserva, què en pensen, què estarien disposats a pagar en un hotel de luxe i què els sembla la idea del cub modular on també s'hi poden veure les estrelles. *(Veure enquesta a l'annex 17)*

També cec oportú esmentar que segons el diari digital de Ciudad Real on hi ha un Hotel de Bombolles, classifiquen aquest tipus d'establiment amb una gran demanda i per tant els situen amb ocupacions molt positives d'entre el 80% i el 90%. *(Veure annex 16, notícia 2)*

## **SOCIO-CULTURAL**

Espanya a dia 8 de gener del 2020 ha registrat una població de 47.100.396 habitants. L'esperança de vida d'aquesta població té una estimació de 83 anys aproximadament, fet que fa que se situï en un dels països on té l'esperança de vida per sobre de la mitjana mundial. *(Dades extretes del INE)*

En el gràfic de la piràmide de la població Espanyola del 2019 *(Veure annex 2)*, es pot observar, que la població d'Espanya és una població envellida, on la majoria dels habitants es concentren en les franjes d'edat d'entre 30 a 60 anys. La taxa de la natalitat ha disminuït i encara es preveu que segueixi disminuint, fins a arribar encara més a un envelliment contínu de la població actual, ja que també es preveu que amb els anys l'esperança de vida segueixi augmentant.

La població de Catalunya té 7.619.494 habitants. Un territori que ha crescut molt al llarg del temps si agafem com a referència l'any 1990 on la població de Catalunya estava formada per 6.062.273 habitants. *(Dades extretes de l'Idescat)*. La població també és força envellida i la natalitat va disminuint, respecte a la població actual.

El Bages que és la comarca on s'ubicarà el nostre negoci, està situada a la Catalunya central, formada per 30 municipis, on hi ha un total de 178.885 habitants. *(Dada del 2019, Idescat)* I en general la tendència és igual que a Espanya i Catalunya, la natalitat se situa amb una taxa força baixa respecte a la població del Bages i té una tendència a ser una població envellida.

Pel que fa a nivell de la cultura de consum, la última crisi de la qual hem parlat en l'apartat d'economia, va fer que gran part de la població dediqués part del seu consum a productes realment necessaris i intentant tenir el mínim de despeses possibles pel fet de que moltes persones es van quedar a l'atur i la situació era molt inestable amb un futur fosc i incert.

Actualment pel carrer es poden veure cotxes més nous que fa uns anys, ja que, en la època de la crisi la matriculació de cotxes nous també va quedar estancada, sembla que el consum mica en mica va en augment i pel que fa en el sector hotelier del país, podem observar

l'augment de les pernoctacions tant en càmpings com en hotels en les taules de *l'apartat 3 Anàlisi de mercat.*

## **TECNOLÒGIC**

En els últims anys un dels sectors que està avançant d'una manera més ràpida que la resta, és el sector tecnològic. Pel que fa al wifi, és un aspecte tecnològic imprescindible a dia d'avui si volem oferir una bona experiència i còmoda pel client en un establiment turístic. Hem tingut en compte també a la hora d'elegir el territori on establirem la nostra activitat econòmica, que perquè i hagi una millor connectivitat hi hagi fibra òptica i és que a Marganell fa menys d'un any que en tenen, i per tant ara la connexió és excel·lent.

Les habitacions han d'estar ben connectades a sistemes de calefacció i aire condicionat, tenint en compte que les habitacions bombolla porten un sistema de turbina que fa que s'inflin i es mantinguin inflades, si aquest sistema de turbina es para, aquest tipus d'habitacions queden inservibles, perquè es desmunta la seva estructura.

A més també oferirem un sistema d'obertura de les portes de les habitacions innovador, ja que, els usuaris es podran descarregar una app al seu telèfon mòbil i rebran un codi que s'anirà generant per cada habitació quan es registri una entrada i mitjançant aquest sistema cada client podrà obrir la porta de la seva parcel·la i la porta de la seva habitació des de l seu telèfon.



El que s'observa en aquesta imatge és el lector de claus electròniques, que amb una aplicació i un codi generat podrà donar accés a la obertura de la porta.

Lector de llaves  
electròniques iReader

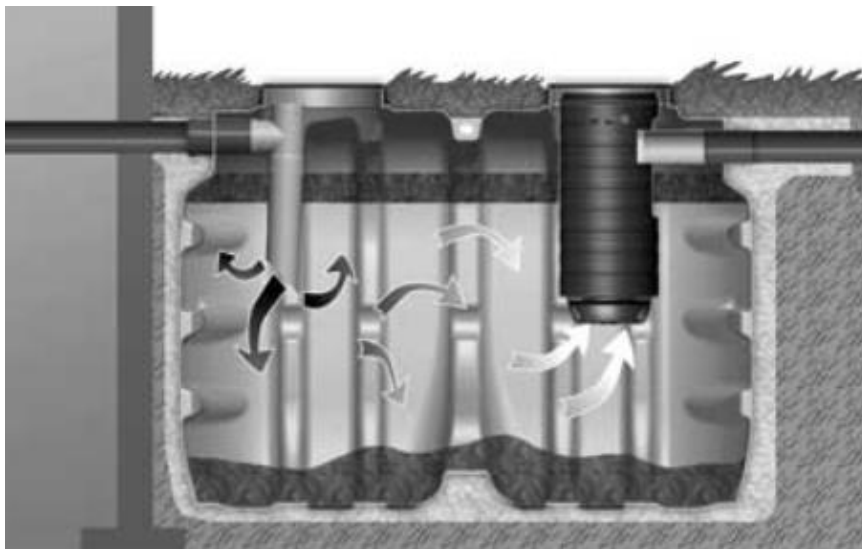
## **MEDI AMBIENTAL**

El fet de que vulguem que el nostre hotel tingui el mínim impacte possible en la natura, fa que ens fixem en detall amb els materials que utilitzarem, com el material de les bombolles que és reciclable i el material amb el que es construiran els cubs seran materials ja reciclats prèviament. Hi haurà també una regulació en el consum d'aigua, per que aquest sigui mínim, s'utilitzarà l'aigua de la puja per la utilització del wc, i cada habitació tindrà els seus propis

panells solars que escalfaran l'aigua i subministraran electricitat. (Veure Annex 11 l'estudi de viabilitat de les plaques solars)

També s'utilitzaran fosses escèptiques biològiques, de manera que tota aquella aigua neta que pugui establir-se dins de la fossa, se separarà de tot allò que sigui sòlid i no absorbible pel sub-sòl mitjançant un sistema de filtratge intern, i aquesta aigua neta que si que és absorbible anirà cap al sub-sòl. Depenent de la quantitat sòlida que quedi dipositada dins de la fossa, es farà buidar per una empresa externa amb més o menys freqüència.

En la següent imatge es pot observar un exemple de fossa sèptica biològica:



## 2.2 MICROENTORN

Per realitzar l'anàlisi del microentorn hem considerat oportú utilitzar el model de "Les 5 forces de Porter", com a eina més eficaç.

### **PODER DE NEGOCIACIÓ DELS CLIENTS:**

Segons Porter, no podem tenir pocs clients, ja que, si és així crearíem una dependència cap a ells i això faria que es convertís en una amenaça perquè ells tindrien el poder de negociació. El turisme de luxe, en el nostre projecte, està destinat a parelles que busquin la relaxació amb el contacte amb la natura i que tinguin certa preocupació pel medi ambient, per tant hem d'establir un bon posicionament, ja que, no ens dirigim a tota la població, i al ser un segment més limitat és podrien crear forts vincles per fidelitzar el client.



## **PODER DE NEGOCIACIÓ DELS PROVEÏDORS**

El mateix que passa amb els clients també passen amb els proveïdors, és dolent tenir un únic proveïdor, perquè aleshores aquest sap que nosaltres per oferir el servei als clients depenem d'ells, és per això que per la part dels cubs tindrem un proveïdor i per les bombolles en tindrem dos que m'ofereixin una qualitat de les bombolles similar perquè el servei no es vegi afectat, ja que, si un falla en tindrem un altre. D'aquesta manera el que aconseguim és que el proveïdor no tingui gaire poder de negociació.

## **AMENAÇA DE NOUS COMPETIDORS**

La possibilitat de nous entrants en el sector és elevada, ja que, els hotels d'experiència que és una tendència persistent en els últims anys. Hi ha una gran demanda en el sector hotelier en referència a noves experiències. Molts hotels/càmpings ja implementats tenen els recursos suficients per innovar en el sector tradicional i oferir als clients la possibilitat de l'experiència de dormir sota les estrelles. Però les empreses que s'hi vulguin establir han de superar un seguit de barreres d'entrada en aquest mercat com les següents:

- **Capital Inicial:** El capital del que s'ha de disposar en aquest sector si es vol començar de la base on no hi ha res fins a la instal·lació, és elevat.
- **Falta d'experiència en el sector:** És una barrera d'entrada comuna, ja que, si no es coneix el sector la dificultat és més alta. El fet de tenir experiència en el sector crea més confiança i hi ha una gran possibilitat d'èxit perquè ja hi ha un know-how darrera.
- **Barreres legals:** En el nostre cas, depenent del municipi on s'implementi l'activitat pot ser considerada íntegrament hotel o també pot ser considerada com a càmping, el fet de que es consideri un o l'altra fa que considerar-se càmping tingui una facilitat d'implementació dins dels requisits especials que es demanen en aquest sector.

## **AMENAÇA DE SERVEIS SUBSTITUTIUS**

Tots aquells serveis que satisfan les mateixes necessitats del nostre públic objectiu els podem incloure com a serveis substitutius.

En aquest sector no hi ha gaires serveis substitutius encara que pot ser que en un futur, al haver-hi tanta demanda, doncs sorgeixin altres serveis substitutius, com el que nosaltres

proposen, els cubs amb el sostre de vidre des d'on també s'hi podran observar les estrelles durant la nit, com les mateixes bombolles. També hi ha la possibilitat de que els serveis substitutius que pugin sorgir, no siguin de luxe i per tant puguin oferir preus més competitius i més atractiu o bé sorgeixin experiències alternatives diferents a les que coneixem a dia d'avui.

## 2.3 COMPETÈNCIA EN EL SECTOR

En la competència del sector destaquem la competència a la zona de Catalunya, en competidors directes que es dediquen a oferir un servei similar al nostre i una competència indirecta, que no ofereixen exactament el mateix servei que nosaltres en terme condicions, si no que, és una experiència diferent i també de luxe.

### **COMPETÈNCIA DIRECTA**

#### **Nomading Camp**

Està situat a La Farga de Moles a la província de Lleida, just abans d'arribar a la frontera d'Andorra. Es va constituir l'any 1989 on la seva activitat principal és el càmping, on l'any 2017 van aprofitar l'espai disponible per implementar bombolles (actualment compten amb 6 bombolles habitació més una que és per ús de banyera), amb capacitat de dues persones cada una. L'any 1994 van constituir l'empresa que gestiona la restauració del càmping. Encara que han implementat anys després l'experiència de les bombolles, ja tenien experiència en el sector d'anys anteriors. Les parcel·les de les bombolles estan separades per bales de palla, fet que fa que sigui encara més rural, però la distància entre les parcel·les i les persones amb la seva tenda de campanya, és mínima i això fa que no hi hagi gaire intimitat, i en aquest establiment tampoc s'ofereix un espai on practicar esport.

És un càmping de caire familiar, i això fa que, en el mateix càmping els nens tinguin plena llibertat i estiguin fora de les seves parcel·les jugant i tot el que passa fora de la bombolla també es pot sentir dins i no hi ha gaire tranquil·litat.

#### **Hotel Mil Estrelles:**

Està situat a Cornellà de Terri (Girona), a prop del pantà de Banyoles. Es va constituir l'any 2013 i és el pioner en l'experiència de bombolles a Catalunya (compta amb 6 bombolles habitació de diferents estils). És un hotel més aviat rural però Premium a la vegada si el

comparem amb l'existent Nomading Camp. Ofereix varietat de bombolles, que és la seva especialitat, n'hi ha de més grans i de distribucions diferents, també té habitacions disponibles dins de la masia, ofereix packs d'activitats i diferents rutes per la zona on està situat. No s'ofereix intimitat en les bombolles, ja que, en algunes es pot veure l'interior de les bombolles des de l'exterior, en aquest establiment tampoc s'ofereix un espai on practicar esport.

### **COMPETÈNCIA INDIRECTE**

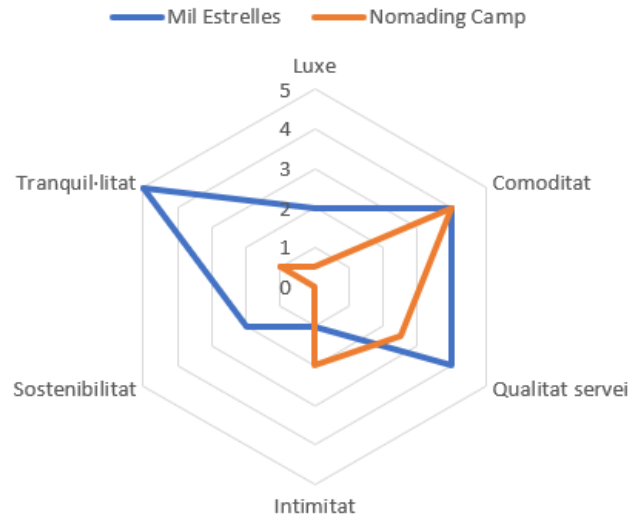
#### **Hotel Les Cols Pavellons,**

Està situat a Olot (Girona). L'hotel Les Cols Pavellons, van iniciar l'activitat l'any 2004. Es tracta d'un hotel més convencional i de luxe, encara que una part de l'hotel està construït dins d'un mòdul de vidre, fet que fa les habitacions diferents a les convencionals, és un hotel que ofereix tranquil·litat, i servei de qualitat. També ofereix servei de restauració de gran qualificació ja que a dia d'avui tenen 2 estrelles Michelin.

### **RESUM COMPETÈNCIA DIRECTE**

Una vegada analitzada la competència, i prenent com a referència la competència directa, arribem a la conclusió que el càmping Nomading Camp tot i tenir bombolles en el seu establiment per oferir l'experiència, no ofereix un servei tant exclusiu com el Mil Estrelles, que disposa de diferents models de bombolles i el situï en una posició més bona, gràcies també als seus anys d'experiència en el sector. Pel que fa a la zona de la Catalunya central, la competència és inexistent i els competidors directes que s'han esmentat anteriorment, tenen una capacitat limitada. Analitzant la competència, cap dels competidors ofereixen intimitat, ja que, l'efecte negatiu de les bombolles és que tot el que passa dins de la bombolla fa efecte eco i ressò d'una forma considerable cap a l'exterior, fet que no importaria si tinguessin les bombolles més separades l'una de l'altra. Un aspecte més a considerar és que el Nomading Camp, no ofereix activitats de lleure, mentre que nosaltres en el nostre hotel sí, activitats com rutes gastronòmiques i gourmet, rutes per conèixer la zona, visites guiades, cates de vins...

**Conceptes: tranquil·litat – intimitat – qualitat servei – comoditat – luxe – sostenibilitat**



### 3. ANÀLISI DEL MERCAT

#### 3.1 QUANTIFICACIÓ DE MERCAT

Com es pot observar en les següents taules, la ocupació ha augmentat tant en càmpings com en hotels des del 2014, i es preveu que segueixi creixent perquè cada vegada més les persones viatgen més i com a conseqüència fa que es necessitin establiments turístics.

Ocupación en establecimientos hoteleros. 2014-2018 Por origen del turismo					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Viajeros (miles)</b>	<b>16.773,5</b>	<b>17.686,4</b>	<b>19.094,4</b>	<b>19.772,0</b>	<b>20.045,3</b>
Turismo doméstico	6.366,7	6.935,1	7.439,2	7.453,8	7.329,6
de Cataluña	3.735,3	4.157,8	4.329,7	4.310,0	4.326,3
del resto de España	2.631,4	2.777,3	3.109,5	3.143,8	3.003,3
Turismo extranjero	10.406,8	10.751,3	11.655,2	12.318,2	12.715,7
<b>Pernoctaciones (miles)</b>	<b>50.225,2</b>	<b>51.982,1</b>	<b>55.550,6</b>	<b>57.220,5</b>	<b>56.745,3</b>
Turismo doméstico	14.160,7	15.702,5	16.629,2	16.550,8	15.712,5
de Cataluña	7.752,0	8.701,8	8.882,4	8.779,7	8.603,8
del resto de España	6.408,7	7.000,8	7.746,8	7.771,1	7.108,6
Turismo extranjero	36.064,4	36.279,5	38.921,4	40.669,7	41.032,8

Ocupació en establiments hotelers 2014-2018 (Font: Idescat)

Ocupación en campings. 2015-2019  
Por origen del turismo

	2015	2016	2017	2018
<b>Viajeros (miles)</b>	<b>2.750,0</b>	<b>3.003,8</b>	<b>3.260,6</b>	<b>3.248,2</b>
Turismo doméstico	1.702,3	1.890,8	2.060,3	2.069,9
de Cataluña	1.575,2	1.730,9	1.870,7	1.878,8
del resto de España	127,2	159,9	189,6	191,1
Turismo extranjero	1.047,7	1.113,0	1.200,3	1.178,2
<b>Pernoctaciones (miles)</b>	<b>15.235,7</b>	<b>15.766,2</b>	<b>16.888,4</b>	<b>16.778,0</b>
Turismo doméstico	6.942,6	7.283,1	7.849,6	7.879,1
de Cataluña	6.253,0	6.480,2	6.853,8	6.904,2
del resto de España	689,5	802,9	995,8	974,9
Turismo extranjero	8.293,1	8.483,1	9.038,8	8.898,9
<b>Grado de ocupación por parcelas (%)</b>	<b>42,4</b>	<b>42,7</b>	<b>43,9</b>	<b>43,4</b>

Ocupació en càmpings 2015-2019 (Font: Idescat)

En la següent taula es mostren els establiments de 4 estrelles i 4 estrelles superiors de Catalunya situats en cada una de les marques turístiques, podem observar que en Paisatges de Barcelona, on està situat el Bages, no n'hi ha gaires i que a partir de l'any 2014 que és quan tenim dades, doncs aquests han anat augmentant

9. Oferta d'establiments d'hotels de quatre estrelles i quatre estrelles superiors de Catalunya, segons marca turística. 2006 - 2018

Any	Marca turística (nombre d'establiments)													Total Catalunya <sup>(4)</sup>
	Barcelona	Catalunya Central <sup>(5)</sup>	Costa Barcelona <sup>(2)</sup> <sup>(3) (5) (6)</sup>	Costa Brava	Costa Daurada	Costa de Barcelona-Maresme <sup>(1) (2)</sup>	Costa de Garraf <sup>(2)</sup>	Paisatges Barcelona <sup>(5) (6)</sup>	Pirineus	Terres de l'Ebre	Terres de Lleida	Val d'Aran		
2006	86	19	38	70	41	14	24	-	14	4	5	7	284	
2007	92	21	40	73	44	15	25	-	16	5	6	7	304	
2008	108	25	45	80	54	16	29	-	17	7	6	8	350	
2009	123	28	47	89	60	17	30	-	17	8	6	11	389	
2010	126	30	50	93	60	19	31	-	17	8	7	13	404	
2011	129	31	53	97	65	22	31	-	17	9	7	13	421	
2012	138	31	54	111	67	-	-	-	17	10	7	14	449	
2013	158	33	58	127	70	-	-	-	19	10	7	14	496	
2014	167	-	86	138	71	-	-	11	21	11	7	14	526	
2015	174	-	91	146	76	-	-	12	25	11	7	14	556	
2016	184	-	93	152	77	-	-	12	25	11	7	14	575	
2017	190	-	99	160	80	-	-	13	26	12	8	14	602	
2018	194	-	104	169	82	-	-	15	27	13	8	15	627	

Oferta d'establiments d'hotels de 4\* i 4\* Superiors de Catalunya segons marca turística (Font: Observatori del Treball de la Generalitat)

## 3.2 DAFO

### ANÀLISI INTERN

#### FORTALESES

- Parcel·les grans
- Intimitat (Parcel·les suficientment separades l'una de l'altra)
- Tranquil·litat (El fet de que sigui un hotel per adults, garanteix tranquil·litat)
- Hi ha 4 tipus d'habitacions 2 diferents en bombolla i 2 diferents en cub.
- Únic hotel d'experiències que compta amb servei boutique del país.

- Disposarem d'un espai integrat en la natura on es podrà practicar esport, i si es vol es podrà disposar d'un iPad com a suport a l'activitat.

#### **DEBILITATS**

- Poca experiència
- Capital inicial molt elevat
- Poca experiència en restauració

#### **ANÀLISI EXTERN**

#### **OPORTUNITATS**

- Mercat amb poca competència en l'actualitat
- Cubs com a servei substitutiu de les bombolles
- Qualitat de servei pel client
- Comoditat d'hotel en un glàmping

#### **AMENACES**

- Nous productes substitutius
- Normatives canviants del sector

*(Veure DAFO explicat al detall, annex 3)*

## **4. PLA DE MARQUETING**

### **4.1 PÚBLIC OBJECTIU**

El públic objectiu del nostre hotel, són persones que busquen un hotel per gaudir d'una experiència diferent, i que tinguin cert interès per la sostenibilitat i el respecte amb el medi ambient, i que a la vegada vulguin gaudir de tranquil·litat de la natura, amb la comoditat d'un hotel en un glàmping.

Per tant el nostre públic objectiu són:

- **Habitants de Catalunya**, que busquin una experiència diferent. A Catalunya no es troben gaires hotels d'experiències que ofereixin el servei de boutique i que a la vegada siguin sostenibles. Aquestes persones seran persones amb un poder

adquisitiu mig-alt, que vulguin gaudir d'un servei personalitzat i exclusiu per desconnectar enmig de la natura.

- **Turistes de la resta del país**, que tinguin curiositat per conèixer el territori de la Catalunya central, i a la vegada gaudir de la tranquil·litat que ofereix la ubicació de l'hotel, per desconnectar de la rutina. El poder adquisitiu d'aquestes persones serà mig-alt.
- **Turistes de la resta del món**, que tinguin interès per conèixer un element conegut com és la muntanya de Montserrat i que des de l'hotel la podran observar sempre, i que també siguin persones curioses que vulguin conèixer la cultura catalana, al mateix moment que gaudeixen de l'experiència d'un hotel exclusiu d'experiències, fent que a la vegada no tingui gaire impacte enmig de la natura.
- **Parelles o dues persones** que vulguin gaudir de la tranquil·litat fora de la ciutat. Excepcionalment podran ser tres persones, ja que, tenim habitacions com les premium que es poden adaptar amb un llit supletori, però aquesta persona ha de ser major de 18 anys, ja que, és un hotel per a adults, això farà que garantim la tranquil·litat al cent per cent a tots els nostres usuaris.
- Persones que vulguin endinsar-se a **conèixer la història de la Catalunya Central**, que tinguin interès cultural.
- **Persones que els agradi la gastronomia i el vi**, per gaudir-ne amb rutes gastronòmiques i en bodegues de vins.
- També, persones que **practiquin esport a la natura** i que busquin noves rutes on poder gaudir de la natura i l'esport a la vegada.

## 4.2 ESTRATÈGIA

### 4.2.1 SEGMENTACIÓ

#### 1. SEGMENTACIÓ GEOGRÀFICA

El nostre hotel, tal com s'ha esmentat anteriorment, estarà ubicat a la zona de la Catalunya central. Per tant els principal clients inicials provindran de la mateixa zona, mentre no siguem gaire coneguts i a mesura que tinguem més veu, els clients provindran de tot Catalunya i fins i tot eventualment d'arreu de la Península.

## **2. SEGMENTACIÓ DEMOGRÀFICA**

Els usuaris potencials del nostre hotel, seran persones majors de 18 anys, ja que es tracta d'un hotel per adults i amb un poder adquisitiu elevat, per tant cal destacar aquells usuaris potencials on estarem focalitzats que són majors de 25 anys, amb fills o sense. Per altra banda, aquestes persones seran persones amb parella amb qui voldran gaudir d'aquesta experiència.

## **3. SEGMENTACIÓ PSICOGRÀFICA**

Aquesta segmentació destaca els valors, la personalitat i l'estil de vida del nostre públic objectiu, el qual es diferencia per tenir uns valors on és primordial la qualitat més que la quantitat, per tant destaquen per buscar serveis relacionats amb el luxe i sostenibilitat tenint cura del medi ambient.

### 4.2.2 AVANTATGE COMPETITIU

#### **a) Hotel amb parcel·les espaioses, que garanteix la intimitat entre les diferents habitacions, fet que el caracteritza del luxe.**

El fet de que es un hotel de luxe les parcel·les han de tenir un mínim de metres quadrats depenent de la capacitat de cada una, i com que ens volem diferenciar de la competència per que ells tenen les parcel·les, molt juntes i no garanteixen cap tipus de privacitat ni intimitat doncs depenent del tipus d'habitació tindran un mínim de 80 metres quadrats de parcel·la fins a algunes de 108 metres quadrats per garantir espai privat dins de la mateixa parcel·la i a més a més entre parcel·la i parcel·la també hi haurà una amplitud delimitada per camins dins de l'hotel per així garantir la tranquil·litat en les habitacions.

#### **b) Pioners en crear un hotel de luxe d'experiències amb servei boutique a Espanya.**

Serem el primer hotel d'experiències de luxe del país i a més els primers que en un hotel glàmping incorporen el servei boutique en tot el país, fet que fa que siguem pioners i ens puguem posicionar d'una manera més fàcil en la ment del consumidor. També serem els primers en crear un hotel glàmping sostenible. Encara que ja existeixen hotels sostenibles a Catalunya i a la resta del país, incorporem la sostenibilitat en un nou model d'hotel que és el glàmping, el fet "d'acampar" d'una manera més luxosa, perquè és l'hotel qui posa les habitacions ja



muntades pels clients, i aquestes són fetes amb materials fàcilment reciclables (en el cas de les bombolles) o amb materials prèviament ja reciclats (en el cas dels cubs de disseny, i que a més cada una de les habitacions tindrà el seu propi sistema de producció d'electricitat amb plaques solars i reutilització de l'aigua de la pluja.

**c) Oferim als clients a escollir entre una bombolla o un cub (producte substitutiu de la bombolla i a la vegada innovador).**

Els glàmpings el que ofereixen és dormir dins d'una bombolla com nosaltres per observar les estrelles i dormir dins d'una tenda de campanya a l'estil "canadiense", que es tracta d'una tenda de campanya que la posen els mateixos de l'hotel i no s'hi poden observar les estrelles. Nosaltres volíem que des de totes les habitacions es poguessin observar les estrelles des del llit o des de qualsevol punt de l'habitació, és per això que per a innovar en aquest sector, vam decidir crear un cub de disseny que també tingués una habitació i bany privat a l'interior i que des del llit o el sofà de l'habitació es poguessin veure els estels, ja que el sostre serà transparent. Al ser un glàmping i tenir les certificacions del luxe, havíem de complir amb totes les normatives per aconseguir-ho i per això vam innovar en habitacions que tinguessin la mateixa funció que la bombolla de veure els estels però d'una manera més sofisticada i confortable que és el que busca el client del luxe.

**d) Vistes a Montserrat**

Al situar-nos a la comarca de la Catalunya Central, un avantatge competitiu que ens donaria respecte els altres establiments turístics és la proximitat a un dels llocs més emblemàtics que tenim, que és la muntanya de Montserrat, és per això que vam cercar un terreny on es pugues gaudir de les vistes d'aquesta muntanya que és el que ens farà diferents de tots els altres hotels, ja que, estem situats a Marganell a la part inferior de la muntanya en un terreny la que fa que hi hagi visibilitat de la muntanya des de totes les habitacions.

**e) Pacs d'activitats a la Catalunya central, lloc on es caracteritza per la seva història, àpats gourmet i pel que fa als vins té una Denominació d'Origen.**

Els nostres clients podran realitzar un seguit d'activitats amb diferents empreses de la zona que ofereixen activitats, com visitar Montserrat, realitzar la ruta Ignasiana (de St. Ignasi de l'Oiola), visitar la Cova i la Seu de Manresa, seguint la ruta del barri històric de la capital del Bages, visitar diferents cellers de vins de la zona, passejar amb cavall, i pels més atrevits fins i tot podran realitzar activitats com tirar-se amb paracaigudes.

**f) Espai natural per practicar esport.**

Al ser un hotel de luxe volíem tenir una zona destinada a practicar esport d'una manera diferent a la convencional, practicant esport en un gimnàs tancat, sense cap innovació. És per això que l'espai amb el que comptarem per practicar esport és un espai enmig de la natura, al costat de l'hotel, en la mateixa parcel·la, on els usuaris podran disposar d'una estoreta per practicar esport i si volen podran tenir un iPad que posem a la seva disposició per que puguin practicar esport d'una forma més interactiva a l'aire lliure.

#### 4.2.3 POSICIONAMENT

El posicionament del nostre hotel en la ment de l'usuari és molt important perquè això ens pot fer destacar per davant dels altres hotels, i un bon posicionament ens situarà amb algunes paraules claus d'una forma molt fàcil i ràpida en la ment del consumidor, és per això que els conceptes que relacionarà amb el nostre hotel quan el client hi pensi són els següents:

1. **Exclusivitat**, hotel de luxe diferent dels altres.
2. **Qualitat**, el servei que s'ofereix és exclusiu per a cada client.
3. **Sostenibilitat**, respecte amb el medi ambient.
4. **Comoditat** d'un hotel en un glàmping.
5. **Tranquil·litat**, aïllat de la ciutat.
6. **Intimitat**, espai suficient entre les parcel·les.
7. **Luxe**, servei de categoria on el client tindrà tot el que necessita.

## 4.2.4 ESTIMACIÓ DE VENDES

Taula 2.6.a

### Turistes estrangers amb destinació principal Catalunya.

Per motiu del viatge.

Milers de turistes

Període	Oci, lleure, vacances	Treball i negocis, fires i congressos	Personal (familiars, salut, compres) (1)	Altres motius / Sense especificar (2)	Total turistes estrangers	
201701	Gener 2017	629,9	115,9	74,0	26,5	846,2
201702	Febrer 2017	793,2	96,7	66,2	33,1	989,2
201703	Març 2017	878,6	150,6	80,4	45,4	1.155,0
201704	Abril 2017	1.491,1	85,1	76,1	102,8	1.755,0
201705	Maig 2017	1.596,5	178,4	90,9	55,1	1.920,9
201706	Juny 2017	1.709,5	162,7	93,5	60,6	2.026,4
201707	Juliol 2017	2.264,7	124,9	86,4	81,1	2.557,1
201708	Agost 2017	2.376,5	51,4	69,9	69,7	2.567,6
201709	Setembre 2017	1.728,3	183,8	46,5	41,0	1.999,7
201710	Octubre 2017	1.236,4	145,4	58,8	56,3	1.497,0
201711	Novembre 2017	735,4	148,4	67,4	30,4	981,5
201712	Desembre 2017	652,9	80,8	67,4	21,8	822,8
201801	Gener 2018	703,6	66,5	74,3	20,5	864,8
201802	Febrer 2018	811,5	110,0	63,4	30,9	1.015,8
201803	Març 2018	900,0	172,8	95,2	49,3	1.217,3
201804	Abril 2018	1.259,7	184,8	73,9	52,4	1.570,9
201805	Maig 2018	1.618,2	129,3	85,4	52,5	1.885,4
201806	Juny 2018	1.796,3	123,2	100,0	84,9	2.104,4
201807	Juliol 2018	2.143,9	102,2	54,9	126,9	2.427,8
201808	Agost 2018	2.282,8	32,3	56,4	61,8	2.433,3
201809	Setembre 2018	1.792,6	126,1	57,8	30,9	2.007,5
201810	Octubre 2018	1.455,5	118,7	58,5	32,6	1.665,2
201811	Novembre 2018	835,9	122,0	61,6	15,1	1.034,6
201812	Desembre 2018	782,3	74,0	86,4	26,6	969,3

(Turistes estrangers amb destinació Principal Catalunya; Font: Observatori del Treball de la Generalitat)

Per poder realitzar la previsió de vendes hem tingut en compte les dades de la taula anterior on hi ha el nombre de turistes per cada mes de l'any 2017 i 2018. Com s'observa a la taula els mesos on els turistes venen a Catalunya són principalment de l'abril a l'octubre dels dos anys de la taula. És per aquesta raó que es pot observar en la nostra previsió de vendes com al principi no hi ha gaires vendes (%ocupació) i incrementa en els mesos d'abril fins octubre i després torna a disminuir. Però això només començarà a passar a mitjans del segon any i sobre tot en el tercer any que és quan les vendes ja s'han estabilitzat.

Mentre que en el primer any es veu com les vendes van creixent, ja que, al principi encara que ja haurem començat a anunciar-nos per les xarxes socials, no serem gaire coneguts, la gent encara no ens ubicarà fins que no passin alguns mesos, i encara no tindrem cap

posicionament en la ment del consumidor que és el que estarem fent des del primer moment.

Encara que, m'agradaria donar èmfasi al fet de que el restaurant està obert a tothom com s'ha anat explicant, (donant sempre prioritat als usuaris de l'establiment), per aquesta raó, en la previsió de vendes, va creixent ja que també s'ha de donar a conèixer el servei de restauració al principi, però una vegada posicionats que comptem que ens conegui molta més gent de cara al segon any, la previsió en aquest cas és manté estable, ja que, no creiem que es vegi excessivament afectat per l'afluència de turistes com les pernoctacions de l'hotel.

I pel que fa a les activitats, són força variables, ja que, aquestes seran realitzades principalment per turistes i en mesos on pugui fer més fred doncs el seu percentatge serà més baix, de la mateixa manera que en els mesos de l'abril a l'octubre hi haurà més realització de les activitats.

Per realitzar l'estimació de vendes considero oportú esmentar que les dades que s'han utilitzat també són el % d'ocupació mostrat en l'anàlisi del macro-entorn i també dades d'ocupació dels hotels de bombolles, similar al nostre que es varen publicar en el diari de Ciudad Real, on comentaven que se situava entre el 80% i el 90%. Encara que nosaltres no arribem al 90% de la ocupació perquè amb tres anys el negoci encara no serà prou madur com per arribar a aquest índex. *(Veure annex 16 notícia 2)*

S'ha realitzat una estimació de vendes aproximada, on el primer any les pernoctacions no arriben al 45%, el segon any se situen lleugerament per sobre del 52% i en el tercer any s'aproximen al 62%. També cal esmentar, que els ingressos que es perceben són font del restaurant, que és obert a tothom i de totes maneres s'ha situat gairebé en valors similars als de la ocupació respectivament, ja que, és possible que clients de l'hotel no preguin cap àpat al nostre restaurant i alguna petita variació de gent externa a l'hotel que vingui, de la mateixa manera que el servei de massatges és un servei que ofereix l'establiment però que és opcional pel client, i el percentatge de venda d'aquest servei és inferior al de la ocupació, ja que no tothom voldrà aquest servei.

## 4.3 MÀRQUETING MIX

### 4.3.1 PRODUCTE / SERVEI

El nostre hotel és un espai pensat per persones que busquin viure una experiència diferent, realitzar un seguit d'activitats i que es vulguin relaxar, sense tenir un impacte negatiu en el medi ambient, tot això buscant el benestar dels clients, és per això que disposaran d'instal·lacions modernes que garanteixen la màxima comoditat. L'hotel està creat amb materials biodegradables i reciclats, tal i com s'ha esmentat anteriorment. La capacitat del nostre hotel és de 18 persones amb la possibilitat de llit supletori en les habitacions premium que farien un total d'una capacitat de 20 persones.

El servei principal de l'hotel són les pernoctacions dins de les bombolles o en els cubs de disseny. Es presentaran diferents models d'habitacions per satisfer les necessitats de tots els clients.

Actualment trobem bombolles de 2 habitacions i bany i també bombolles de només 1 habitació i bany. Hem volgut estimular les vendes i seguir creant demanda mitjançant la implementació de cubs de disseny on també s'hi podran observar les estrelles, fan la mateixa funció que una bombolla però és més confortable i és un producte substitutiu de la bombolla que encara no és gaire conegut i que per mitjà de les bombolles el donarem a conèixer. També a tots els usuaris que facin pernoctacions se'ls ofereixen diferents packs d'activitats que podran escollir al seu gust o si volen només gaudir exclusivament del servei de pernoctes.

Encara que a més de les pernoctacions també s'ofereix el servei "Boutique" de roba, complements, i del mobiliari de les habitacions de l'hotel, on els clients poden adquirir el mobiliari i decoració que poden ser des de les mateixes tovalloles que se'ls ofereix com, perfum, sabó, etc.

#### - **Servei d'habitacions**

El servei de les habitacions estarà disponible segons la normativa les 24h del dia des del seu propi telèfon mòbil al telèfon de l'hotel. Podran demanar qualsevol cosa com per exemple alguna cosa de beure.

- **Neteja d'habitacions**

La neteja de les habitacions es realitzarà després de que uns clients hagin deixat la seva habitació perquè els pròxims que entrin ho trobin tot net, encara que es farà també una neteja diària pels clients que facin una pernoctació de més d'un dia. És un aspecte clau a tenir en compte ja que, els clients acostumen a repetir les seves experiències hoteleres en hotels on la neteja és el més acurada possible. Aquest servei es realitzarà sempre de les 9h a 14h.

- **Massatges**

Aquest servei es pot contractar quan el client fa la reserva de l'hotel es podrà sol·licitar el servei per a una parella simultàniament, on podrà escollir l'horari d'aquest servei, ja que només estarà disponible de 16h a 20h cada dia.

- **Spa**

Les habitacions Premium són les úniques que compten amb banyera d'hidromassatge interior i/o jacuzzi exterior, i depenent de les preferències del client. En cas d'escollir alguna de les habitacions Premium que compten amb aquest servei, l'horari i la utilització de la banyera d'hidromassatge i/ jacuzzi són il·limitats.

- **Restaurant / Cafeteria**

Aquest servei es divideix en esmorzars, els àpats i la cafeteria. Pel que fa al servei d'esmorzars està inclòs en el preu de les habitacions, i es servirà a cada una de les habitacions quan el client ho desitgi de 8h a 10:30h o també si volen poden anar a esmorzar al restaurant dins d'aquest mateix horari. Pel que fa als àpats, amb la reserva, els clients reserven amb mitja pensió o pensió completa, o només amb esmorzar.

I el servei de cafeteria i restaurant està obert a tothom, encara que no siguin usuaris de l'hotel, i on sempre tindran preferència els nostres usuaris.

- **Boutique**

Com ja s'ha anat esmentant anteriorment s'oferirà el servei boutique a l'hotel, on clients de l'hotel i persones exteriors podran comprar el que s'hi vendrà, com el mobiliari, cosmètica, vins...

- **Activitats**

Es realitzaran diferents visites guiades a les bodegues de la zona amb Denominació d'Origen Pla de Bages (on s'inclou tast de vins opcional), Bcn SkyDive per tirar-se

amb paracaigudes, visita a Montserrat, Cultura de Manresa (Ruta Ignésiana de Sant Ignasi de l'Oiola, La Cova, La Seu, el barri històric), Rutes de passeig amb Cavalls... (Aquestes activitats estaran organitzades per una empresa que gestiona activitats per la comarca de la Catalunya central, on nosaltres depenent de l'activitat ens emportarem una petita comissió per cada un dels nostres clients que vulgui fer una visita organitzada i aquestes activitats seran facturades per l'empresa que les porta a terme. *(Veure acord amb l'empresa de gestió d'activitats annex 14)*)

#### 4.3.2 PREU

L'empresa establirà un preu acord basat amb la competència del sector que ofereixen aquest tipus d'experiències tenint en compte que nosaltres tindrem la categoria de luxe amb el servei que s'oferirà. El nostre hotel oferirà un servei d'elevada qualitat, d'atenció personalitzada, amb totes les comoditats que el client pugui desitjar. És per això que per poder establir el preu ens basarem en el preu de la competència que hi ha en el mercat i segons la temporada.

Establirem com a temporada alta tots els divendres, dissabtes i diumenges de l'any, setmana santa, els mesos d'estiu (Juny, Juliol i Agost), Nadal, festius i vigílies de festius.

Establirem com a temporada mitjana tots els dilluns i dijous de l'any, sempre i quan no siguin festius ni vigílies de festius.

Establirem com a temporada baixa tots els dimarts i dimecres de l'any, sempre i quan no siguin festius ni vigílies de festius.

#### PREUS PER TEMPORADA DE LA NOSTRA COMPETÈNCIA DIRECTA

Nomading Camp	Temporada Alta (festius)	Caps de Setmana	Temporada Mig	Temporada Baixa
<b>1 tipus habitació</b>	283€	253€	163€	133€
Mil Estrelles	Temporada Alta	Temporada Mig	Temporada Baixa	
<b>Bubble Jardí</b>	264€	174€	164€	
<b>Bubble Spica</b>	284€	194€	184€	
<b>Bubble Bosc</b>	308€	263€	253€	

## PREUS PER TEMPORADA AMB ESMORZAR B<sup>2</sup>

Tipus Habitació	Temporada Alta	Temporada Mig	Temporada Baix
Bubble Suite	290€	220€	192€
Bubble Suite Premium	310€	280€	250€
Cube Suite	320€	310€	300€
Cube Suite Junior	365€	340€	320€
Cube Suite Premium	425€	400€	390€

### 4.3.3 COMUNICACIÓ

La comunicació és una estratègia molt important per donar a conèixer la marca i aconseguir els resultats esperats. Per tant al principi es donarà més importància a la comunicació mentre que a mesura que passi el temps i es vagin aconseguint resultats, la publicitat anirà disminuint, però sempre es mantindrà un mínim per que tothom ens tingui presents.

“Boca-Orella”: Pel que fa a un dels nostres objectius principals és oferir un servei de qualitat a l'alçada de les expectatives dels clients i que aquests quedin satisfets i que aquesta bona experiència la comuniquin a altres persones, ja que, moltes vegades un testimoni del servei proper té molt més poder de convicció.

#### **Xarxes socials:**

A dia d'avui les xarxes socials son molt rellevants com a medi publicitari, ja que permet arribar a un gran nombre de persones. Les xarxes on estarem presents són Instagram, Pinterest, Youtube, Facebook i Twitter. Aquestes xarxes s'utilitzaran per promocionar-se mitjançant publicitat pagada per poder aconseguir més visibilitat, ja que, permeten fer una molt bona segmentació (sobretot instagram) de les persones que volem que arribi aquesta publicitat. També s'utilitzaran els influencers com a mitjà publicitari de xarxes socials, on aquests gaudiran de l'experiència en el nostre hotel i faran una recomanació als seus seguidors, donant a conèixer a més persones el nostre servei, (s'utilitzaran micro influencers que són aquells que tenen un nombre de seguidors per sota dels cinquanta mil, ja que al tenir una comunitat més petita són més propers als seus seguidors i el percentatge de reiteració és molt més elevat, però la seva publicitat és més econòmica que per totes aquelles persones que tenen més de cinquanta mil seguidors, la quantia dependrà de la



quantitat de seguidors que tingui i el seu percentatge de reiteració. Seran influencers del país i internacionals, així com prescriptors en revistes i blogs, en aquests últims prescriptors, a canvi se'ls regalarà una nit a l'hotel.



#### **Seguiment post-venta aplicant tecnologia Big Data:**

Una vegada una persona ja s'ha convertit en usuari del nostre hotel, el que farem serà enviar-li ofertes personalitzades mitjançant el correu electrònic (sempre que el client ens hagi autoritzat prèviament) + un descompte per que pugui tornar a gaudir de l'experiència i que torni al nostre hotel. Això es farà gràcies a la contractació d'una plataforma de gestió de dades (Big Data), la qual ens permet automatitzar missatges totalment personalitzats realitzats en forma de plantilla prèviament, per que així el percentatge de tornar a l'establiment és un 15% més elevat que si no s'envien els missatges de forma personalitzada. El fet d'enviar els missatges de forma personalitzada, és el que entenem on el missatge ens dirigim a la persona pel seu nom.

#### **Pàgina web:**

L'hotel tindrà una pàgina web amb domini propi, que es mantindrà actualitzada. Serà una eina de presentació de l'hotel on s'explicaran els serveis que s'ofereixen, i on també s'hi podran realitzar les reserves de les habitacions i de les activitats, que posteriorment nosaltres informarem a l'empresa que les gestiona, del nombre de reserves dels nostres usuaris que volen realitzar les activitats. Inicialment l'idioma de la pàgina web estarà en català, en castellà, i en anglès.

En la següent taula que es mostra, es pot observar que els turistes que més venen als establiments hotelers de Catalunya són en primer lloc, persones de França, en segon lloc del Regne Unit, i en tercer lloc d'Estats Units, per sota d'aquest es troba Alemanya, i seguidament Itàlia.

És per aquesta raó que la nostra pàgina web finalment estarà en diferents idiomes, a part dels esmentats anteriorment, com seran el Francès, l'Alemany, l'Italià i si ens basem també amb els idiomes que es mostren en la pàgina web oficial de Montserrat(que són els idiomes en els que es mostra per què són turistes potencials de la zona), com el Portuguès, el Rus i

el Polski, nosaltres també els mostrarem per així poder atraure els visitants internacionals on el seu interès principal és Montserrat i conèixer Catalunya.

**21. Viatgers estrangers en establiments hotelers de Catalunya, segons el país d'origen. 2006 - 2018**

País d'origen (milers de viatgers)												
Any	Alemanya	Bèlgica	França	Estats Units	Itàlia	Països Baixos	Països nòrdics	Portugal	Regne Unit	Rússia	Suïssa	Resta països
2006	736,9	309,5	1.398,3	442,2	796,3	425,2	304,8	166,8	1.472,9	207,1	153,7	1.526,3
2007	734,5	287,9	1.412,6	476,2	772,1	416,0	347,0	170,5	1.542,5	237,9	159,2	1.633,1
2008	733,8	291,3	1.458,2	475,2	732,1	443,2	357,0	150,2	1.438,7	282,5	165,0	1.810,9
2009	687,2	311,6	1.512,3	503,8	660,1	426,1	320,8	139,3	1.142,0	217,0	152,0	1.732,9
2010	708,6	294,0	1.772,3	608,0	741,8	411,0	435,2	175,3	1.087,0	357,5	180,2	2.243,0
2011	841,2	316,9	1.797,6	694,0	768,1	443,5	435,6	173,0	1.068,9	564,1	220,7	2.574,2
2012	790,6	315,5	1.743,6	679,5	650,4	427,0	442,1	142,9	1.197,4	763,7	202,3	2.584,1
2013	843,8	311,2	1.847,3	668,2	577,7	411,0	501,6	134,3	1.207,3	838,9	212,4	2.702,8
2014	851,8	302,2	2.000,0	671,0	610,9	397,7	494,1	149,9	1.243,2	714,2	222,2	2.749,8
2015	849,1	336,2	2.246,5	743,4	666,4	424,0	476,0	146,1	1.296,6	368,9	221,8	2.976,3
2016	937,4	338,6	2.329,5	806,8	726,1	410,2	494,3	175,5	1.460,6	383,6	228,5	3.364,0
2017	899,5	348,0	2.365,3	935,3	734,9	447,2	505,9	191,2	1.461,9	483,9	233,9	3.711,1
2018	887,3	346,9	2.401,5	1.056,2	761,4	457,2	478,2	207,8	1.448,2	503,4	234,3	3.933,3

(Viatgers estrangers en establiments hotelers de Catalunya, segons el país d'origen. 2006-2018. Font: Observatori treball de la Generalitat)

En la següent imatge és mostra la pàgina web de Montserrat i els idiomes en que s'ofereix la web. Que són els idiomes en els que nosaltres també mostrarem la pàgina web.



(Font: <https://www.montserratvisita.com/es/index.html>)

Cal esmentar també que les reserves de l'establiment es realitzaran única i exclusivament mitjançant la nostra pàgina web. Aquesta decisió sorgeix del fet que cada vegada les reserves es realitzen en les webs del propi hotel i cada vegada menys mitjançant les plataformes de reserva com Booking, Expedia, etc. (Veure annex 16 notícia 1)

Nosaltres volem establir una imatge sòlida de marca de l'hotel, és per això que les plataformes de reserva ens interferirien, pel fet de que, quan els usuaris reserven mitjançant la teva pròpia pàgina web, ets tu la persona que es queda les seves dades i et pots comunicar directament amb el client sense intermediaris, això ens ajudarà a tenir un el contacte directe amb el client i mitjançant l'aplicació de la tecnologia Big Data en el gestionament, (explicat en el punt anterior, seguiment post-venta mitjançant tecnologia Big Data) aquests missatges

ens faran crear una xarxa de clients fidelitzats, i a la vegada com dèiem anteriorment una marca d'hotel sense intermediaris.

**Fires:**

Estarem presents en diferents fires dirigides a nuvis, on ens situaríem per promocionar el nostre servei com una experiència ideal per gaudir en parella, tant abans com després de casar-se, ja que, el nostre públic objectiu són parelles per tant és un punt on hem d'estar presents.

**Acords amb empreses:**

Per promocionar els serveis del nostre hotel arribarem a acords amb empreses premium de la Catalunya Central, com algun gimnàs exclusiu per donar a conèixer el nostre hotel, ja que, les persones que acostumen a anar a un gimnàs premium són persones que es cuiden a elles mateixes i per tant són persones, que els agrada practicar esport, i que també es prenen temps de descans per relaxar-se.

**Codi QR:**

En diferents publicacions de les xarxes socials i panells digitals publicitaris, es mostrarà un codi QR, que també estaran repartits en diferents punts d'interès de Catalunya, com en algunes empreses privades, gimnàs, bars... La utilitat d'aquest codi QR és que es pot escanejar i dona accés a la nostra pàgina web perquè es pugui consultar directament els nostres serveis, sense haver de utilitzar paper, per seguir sent respectuosos amb el medi ambient.

**4.3.3.1 RESUM DELS COSTOS DE COMUNICACIÓ**

**En aquest apartat hem descrit els costos de comunicació que hem considerat adequats:**

<b>Anuncis xarxes socials segmentats</b>	<b>Any 1 = 750€ ( sense IVA)</b>
<b>Anuncis xarxes socials segmentats</b>	<b>Any 2 = 750€ ( sense IVA)</b>
<b>Anuncis xarxes socials segmentats</b>	<b>Any 3 = 750€ ( sense IVA)</b>
<b>Cost del concurs (preu 1 nit en cub simple)</b>	<b>320€</b>
<b>Codi Qr: <a href="http://www.codigos-qr.com">http://www.codigos-qr.com</a></b>	<b>0€</b>
<b>Ajustaments logotips</b>	<b>90€ ( sense IVA)</b>
<b>Registre pàgina web domini propi</b>	<b>20€/anuals ( sense IVA)</b>

<b>Posicionament en fires</b>	<b>635€/ anuals ( sense IVA)</b>
<b>Post- venta (Tecnologia Big Data)</b>	<b>2300€/anuals ( sense IVA)</b>
<b>Influencers</b>	<b>2500€/anuals (sense IVA)</b>
<b>Prescriptors</b>	<b>1750€/anuals (sense IVA)</b>

#### 4.3.4 COMUNICACIÓ DESTINADA AL CONSUMIDOR FINAL

Per tal de donar més confiança als nostres clients de l'hotel i que aquest pugui garantir que és un hotel de qualitat on podrà gaudir d'un servei exclusiu obtindrem els següents segells:

**1- Certificat ISO 9001:** Aquest certificat ens permetrà demostrar que complim amb els requisits legals del Reglament General de la protecció de dades, llicències per portar a terme l'activitat, que també complim els requisits de riscos professionals i les normatives laborals.



**2- Certificat Q, Qualitat Turística:**

Aquest certificat assegura als clients que els serveis i productes de l'establiment són de qualitat, tant mateix com el tracte del personal per la seva professionalitat. D'aquesta manera es garanteix que les necessitats dels clients estaran satisfetes. (Veure annex 5 i 6 normativa ISO 9001 i Marca Q)



CALIDAD TURISTICA

#### 4.4 LA MARCA

L'Hotel s'anomenarà Bubble and Boutique Luxury Hotel, perquè a través del nom sigui fàcilment identificable quin es el servei que s'ofereix en aquest hotel. El nom té una abreviatura que a partir d'aquesta s'ha desenvolupat el logotip de l'hotel. El fet de que Bubble i Boutique comencin per la lletra "b", hem pensat que de la seva fusió en podria sortir la b al quadrat que el quadrat fa referència a les habitacions cubs de disseny del nostre hotel, on dins del cub del logotip s'hi ha els estels que es poden observar des de les habitacions del nostre hotel.

El disseny del logotip de l'hotel és el següent:



Creditor: Núria González

Els colors utilitzats pel logotip són el blanc, el negre i el gris, perquè, són colors simples i sofisticats, que a la vegada transmeten qualitat.

Tindrem dos logos perquè depenent del format publicitari que utilitzem quedarà més bé un que l'altre, encara que com a logotip principal serà el primer.

L'eslògan de l'hotel que es donarà a conèixer és el següent:

“T'apropem a les estrelles”.

## 4.5 L'HOTEL

L'hotel no tindrà una estructura d'un edifici complet com els convencionals, si no que, les habitacions seran independents, cada una amb la seva pròpia parcel·la com en un càmping, ja que, aquest estil d'un glàmping (un càmping de luxe), on les bombolles i els cubs ja estan preparats per que el client només al arribar s'hi pugui instal·lar. L'hotel estarà format per una entrada principal on hi trobarem un cub de disseny prefabricat, on s'hi ubicarà la recepció, una zona de descans amb sofàs, una sala de jocs, un espai per realitzar el servei de massatges i el restaurant.

Des de l'entrada principal trobarem diferents camins, on podrem anar caminant fins a cada una de les diferents habitacions. Com s'explica en l'apartat polític-legal en l'annex 2, la llei que regula la categoria de l'establiment hotelier i les seves exigències per a cada una d'elles, fa que nosaltres puguem obtenir la categoria 4\* Superior, ja que, oferim molta amplitud en les habitacions i parcel·les. L'habitació més petita té 30 metres quadrats i la més gran 42 metres quadrats. I pel que fa a les mides de les parcel·les aniran de 82 metres quadrats la

més petita i 108 metres quadrats la més gran. D'aquesta manera també, per raons d'espai i d'accessoris complementaris es diferencien les habitacions simples i les premium en el nostre establiment.

Seguidament es mostra el que és una aproximació a la realitat del disseny de l'hotel pel que fa al cub principal on està ubicada, la recepció, el hall... per poder transmetre la imatge de l'hotel més material.



*Cub Principal (Font: Pinterest, Autor: Desconegut)*

En les següents imatges s'observen la bombolla petita que es la suite i en la següent imatge la bombolla gran que és la Bubble Suite Premium.



*Bubble Suite (Font: Proveïdor Skybubbles)*



*Bubble Suite Premium (Font: Proveïdor Skybubbles)*

Pel que fa a les habitacions dels cubs, i sigui més fàcil visualitzar la imatge que volem transmetre, pel que fa el sostre de vidre seria similar això, encara que no amb aquesta distribució, i la paret del final del llit seria de vidre amb algun sofà, com es pot veure en l'apartat 5.7 Capacitat i distribució en el que he intentat plasmar una mica el que comento de la paret amb un gran finestral de vidre per donar encara més amplitud.



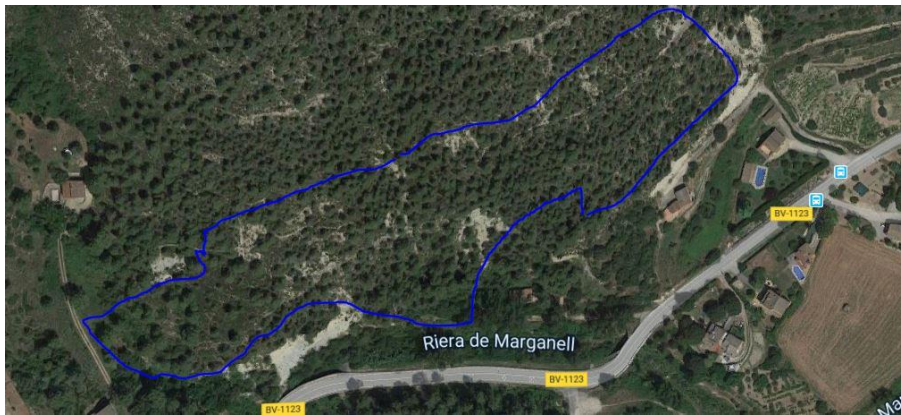
*(Font: Pinterest, Autor: Desconegut)*

## 5. PLA D'OPERACIONS I RECURSOS HUMANS

En aquest apartat definirem el punt de vista tècnic dels processos i operacions per poder realitzar aquest projecte.

### 5.1 LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT

Tal i com s'explica en l'annex 1, l'hotel estarà ubicat a Marganell. Com es pot veure en la fotografia del terreny no hi ha cap tipus de construcció i es començarà l'hotel des de l'inici.



*Terreny Marganell des de l'aire. (Google Maps)*

Es tracta d'un terreny de 15.000 metres quadrats de superfície, on hi haurà les diferents habitacions, la recepció, i el restaurant. També hi haurà un pàrquing exclusiu per a clients. El terreny està situat en una zona de fàcil accés. El fet de que l'hotel estigui situat en aquesta ubicació fa que tingui molta proximitat a la muntanya de Montserrat on es podrà observar la muntanya des de les habitacions sense cap obstacle. En aquesta altra foto es pot observar la proximitat del terreny a la muntanya de Montserrat.



*(Font: Google Maps / Fotografia: Vistes aproximades de Montserrat des de la ubicació de l'hotel)*



## 5.2 IDENTIFICACIÓ I DESCRIPCIÓ DELS PROCESSOS

### PROCESSOS PRINCIPALS

Pel funcionament d'aquest projecte és essencial el contacte amb el client, aquest contacte pot ser mitjançant el telèfon que el client truqui per demanar informació o realitzar una reserva, pot ser mitjançant alguna plataforma de reserva del nostre hotel i també la nostra pàgina web des d'on podran realitzar reserves, consultar la informació...

1. Mostrar al client totes les habitacions on-line.
2. El client realitza la reserva d'uns dies determinats (+ activitats opcionals).
  - 2.1 Selecció de l'horari a realitzar l'activitat.
3. Cobrament on-line.
4. Recepció del client entrada al hotel.
5. Entregar codi per entrar a l'habitació.
6. Recepció sortida de l'hotel.
7. Neteja de l'habitació.

### TASQUES ADMINISTRATIVES

- Control i gestió de reserves on-line i telefòniques
- Verificar ingressos de reserves
- Guardar factures i albarans de recepció i compres
- Gestió de devolució en cas de cancel·lació
- Negociar amb proveïdors dels productes necessaris per a les habitacions i menjar
- Buscar alternatives de proveïdors
- Fer pagaments als proveïdors per subministraments
- Analitzar vies de finançament per l'empresa en cas de ser necessari
- Comptabilitat
- Confecció de nòmines
- Operacions de màrqueting digital
- Gestió i distribució de tasques setmanals
- Organització de reunions

## 5.3 IDENTIFICACIÓ DE PROVEÏDORS

En primer lloc pel que fa als proveïdors de les habitacions en tindrem dos diferents, dos per a les bombolles i un proveïdor de cubs prefabricats., ja que, tal i com hem esmentat en l'apartat de poder de negociació, és bo tenir a més d'un proveïdor perquè el seu pes en la negociació no sigui tant alt i nosaltres puguem escollir entre un o l'altre és per això que tindrem dos proveïdors de bombolles, però de cubs només en tindrem un ja que, de moment només hi haurà tres cubs.

Els proveïdors de les bombolles són els següents:

El primer és TecnoDimension i es tracta d'un proveïdor fabricant de tot tipus de bombolles



tant per habitacions com per a bombolles que s'utilitzen en fires, etc. També són fabricants de carpes d'estil arquitectònic, de carpes inflables, inflables infantils, promocionals i també carpes d'emergència. Aquest fabricant està situat a Girona i fabriquen segons la demanda

que tenen i tenen clients d'arreu del món. És una empresa que fabrica amb productes de qualitat i té els certificats vigents que ho certifiquen. TecnoDimension està formada per un equip de 23 persones per poder satisfer l'alta demanda que tenen en aquest sector, tenen un catàleg de productes establert, en el nostre cas el producte que ens interessa son les habitacions bombolla i tenen dos models d'aquesta però també ens ofereixen la possibilitat amb un cost extra de personalitzar alguna bombolla i fabricar-la a mida, (un dels seus punts forts).

L'altre proveïdor que també ens subministrarà bombolles és l'skybubbles. Aquest és l'altre proveïdor de Catalunya que també fabrica bombolles, però aquest és especialista en bombolles, ja que és l'únic producte que fabriquen, en diferents mides,



colors i models. Tot i haver contactar primer amb Sky Bubbles vam voler conèixer més proveïdors del sector, però se seguida vam poder

observar pels anys d'experiència que tenen en el sector i quan vam anar a fer la visita a la seva nau on fabriquen les bombolles a Girona que són els experts en aquest sector en tot Espanya. Vam poder observar una part del procés de fabricació d'una bombolla quan vam anar a l'empresa i tenen tots els processos detallats al mil·límetre i fan passar les bombolles per controls constants, fet que fa que siguin d'una qualitat immillorable i d'una gran resistència. Aquest proveïdor també ens ofereix la possibilitat de personalitzar les bombolles, però aleshores el preu ja canviava força. També vam tenir la oportunitat de triar el dia de visita per poder coincidir amb l'exposició d'un dels seus models de bombolles que havien fabricat recentment, i vam poder entrar dins i comprovar la qualitat del material exposat a la instal·lació del mateix.

És cert que també vam trobar proveïdors de bombolles estrangers però no vam tenir la possibilitat de visitar la seva empresa, ni poder observar el seu procés de fabricació ni veure algun dels seus models acabats de primera mà. Només podíem veure i guiar-nos per fotografies que ens havien passat, tampoc tenien referències per les quals nosaltres poder-nos guiar, així que vam decidir elegir proveïdors locals.

I el fet de la diferència d'aquests dos proveïdors és que el producte d'SkyBubbles és molt més acurat, pel fet de que a la part transparent de la bombolla no hi ha senyals de costures, ja que és una única peça, en canvi el proveïdor TecnoDimensión fabrica la part transparent amb tres costures, fet que una vegada estàs dins de la bombolla per observar les estrelles et delimita la visibilitat i et distorciona la imatge que estàs veient del cel. També un aspecte diferenciador és la garantia que ens ofereixen cada un, Tecnodimensión ens ofereix una garantia de 2 anys i en canvi SkyBubbles ens ofereix una garantia de 5 anys.

El proveïdor de cubs de disseny sostenibles és Goncesco Homes. La seva empresa principal







**GONCESCO HOMES**

se situa a Astúries i tenen una delegació a Madrid i ara també preveuen una obertura prop de Barcelona. Nosaltres els hem

pogut visitar a Madrid i així hem tingut un contacte de primera mà i un tracte més personalitzat, ja que, no hem trobat cap fabricant de cubs modulars a Catalunya que els construeixi amb les característiques sostenibles que nosaltres requerim, és per això que ells gestionaran la fabricació a Catalunya perquè així a ells el transport no els suposa un gran cost i nosaltres també ho tindriem més a prop per transportar i això també seria un cost

menor per nosaltres. Al tenir un tracte amb ells hem pogut esbrinar que són uns grans experts en el sector essent a la vegada respectuosos amb el medi ambient i compartir aquesta filosofia ens serà molt més fàcil treballar plegats. També ens ha exposat les dues opcions de fer que els cubs siguin respectuosos amb el medi, una forma és fer el cub sostenible que és més car i l'altre forma una mica més econòmica és fer els cubs amb materials reciclats.

En segon lloc, també tindrem proveïdors locals i de proximitat pel menjar dels usuaris del restaurant i de l'hotel. Els proveïdors seran pagesos locals que cultivin en hort ecològic, productes com verdures, hortalises, fruites i ous ecològics. Pel que fa a distribuïdors de carn, peixos, begudes, pans i brioixeria els nostres proveïdors seran els següents:

Carn (Ecològica)	Peix
	
Begudes	Pans, brioixeria
	

També tindrem proveïdors de mobiliari, ja que en el nostre hotel aquest mobiliari estarà a la venda per qui el vulgui comprar tant usuaris de l'hotel com persones externes. A l'hotel hi haurà una zona de boutique d'exposició a la qual tothom hi podrà accedir per si vol comprar el que s'hi ven. El proveïdor de mobiliari Banni és una marca que comercialitza el seu pròpimobiliari i mobiliari d'altres fabricants, es tracta de mobles de disseny elegants i molts d'ells fabricats amb procediments sostenibles, ja que mantenint la filosofia del nostre hotel encaixaran molt millor amb els nostres clients. Aquest proveïdor és de de Catalunya



concretament de Barcelona on fabrica tot el mobiliari amb la finalitat de que sigui ecològic. Amb aquest proveïdor s'ha arribat

a un acord de préstec del mobiliari al hotel perquè els clients puguin provar els mobles en les habitacions durant la seva estància, també es realitzaran un seguit de fotografies de les

habitacions amb el mobiliari que seran exposades a la pàgina web i xarxes socials per aquelles persones que vulguin veure el disseny del mobiliari de l'hotel, i si els agrada, els podran comprar al servei boutique de l'hotel i el mateix proveïdor de mobles, Banni, serà l'encarregat de portar els mobles allà on el client desitgi.

També tindrem proveïdors de vins, pel servei de restaurant i aquests mateixos vins estaran exposats en el servei boutique per si els nostres clients els volen comprar, tots els vins que es vendran seràn Denominació d'Origen Pla de Bages.(Veure annex 15 contracte préstec mobiliari)

Tot seguit es mostren alguns exemples del mobiliari del proveïdor BANNI per al nostre hotel se'n poden veure més a l'annex 12 fotografies del mobiliari idecoració.

#### **Mobiliari i decoració pel Hall:**



#### **Mobiliari i decoració habitació Suite Premium:**



**Mobiliari i decoració habitació Suite:**



**Banys:**



## 5.4 GESTIÓ DE LES EXISTÈNCIES

En el nostre cas les existències seràn els aliments i els beures, no comptem amb un magatzem gaire gran per poder emmagatzemar gaires aliments ni beures, és per aquesta raó, que es faran previsions setmanals per poder abastir a les necessitats dels clients, optant per no tenir gaire estoc, ja que, al principi com es pot veure en la previsió de ventes encara no tindrem gaires clients, i volem evitar que hi hagi productes que es facin malbé.

## 5.5 RECURSOS HUMANS

### PERSONAL

El personal contractat en plantilla i de forma indefinida es descriu a continuació, mentre que en temporada de demanda alta es contempla la possibilitat de contractar personal mitjançant una empresa de treball temporal. I en el cas dels massatgistes, no seran pròpis sino que serà una empresa subcontractada que ens proporcionarà els massatgistes i podran ser dos a la vegada en cas de que alguna parella de clients sol·liciti el servei a la vegada.

1 Gerent (Administrador)

4 Recepcionistes ( 3 torns rotatius treballaran 5 dies seguits cada una en el seu torn i hi haurà una persona fixe per la nit i jo, com a gerent, supliré la persona del torn de nit en els seus dies de descans i festius). Cada dia hi haurà 3 torns de 8h/torn, com que segons la normativa hi ha d'haver un servei de recepció de 24h doncs els diferents torns establerts són de 6h a 14h, de 14h a 22h i de 22h a 6h que aquest últim és l'horari nocturn.

2 Cuiners que realitzaran 8h/dia durant 5 dies a la setmana en horari partit, de les 12h a les 16h i de 19:30h a 23:30h de manera que, cada un tindrà dos dies lliures a la setmana i coincidiran treballant en els dies que la previsió de la ocupació del restaurant sigui més elevada per poder realitzar un millor servei.

2 Cambrers, també realitzaran dos torns igual que els cuiners un torn de les 12h a les 16h i l'altre torn és de 19:30h a 23:30h.

1 Administratiu, serà un horari fix de de 5h/dia de dilluns divendres. Que en les seves vacances, jo com a genent podré realitzar les seves tasques i que per tant, les vacances de l'administratiu i el recepcionista nocturn no coincidiran per jo poder estar en cada una de les dues posicions quan es doni el cas i poder abastir la feina a realitzar, ja que està clar que en cas de fer el torn de nit després no rendiria per estar en la posició d'administratiu.

2 Massatgistes que tindran principalment un horari fix de 4h/dia, 5 dies a la setmana que variaran en funció de la demanda del servei, encara que puntualment podrien fer més o menys hores, ja que serà un horari que s'adaptarà a la demanda, i podrà no ser sempre el mateix personal, ja que, seran subcontactats a una empresa que ofereix el servei de massatges.

S'han elaborat les nòmines dels treballadors segons el grup professional de cada un d'ells, que està classificat en els diferents nivells segons la seva posició labora en la hosteleria de Barcelona. El conveni col·lectiu pel qual ens regim, que es pot trobar en la nòmina perquè els treballadors en tinguin coneixament, el qual és, l'Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya. El fet de que uns quants treballadors estiguin dins del mateix nivell encara que amb una posició laboral diferent, fa que tinguin el mateix salari i per tant haguem agrupat algunes nòmines en una, on el salari a percebre seria per a cada un d'ells. *(Per veure el salari de cada treballador, veure Annex 7 Nòmines)*

#### **TASQUES ADMINISTRACIÓ:**

- Verificar ingressos de reserves
- Guardar factures i albarans de recepció i compres
- Gestió de devolució en cas de cancel·lació
- Negociar amb proveïdors dels productes necessaris per a les habitacions i menjar
- Buscar alternatives de proveïdors
- Fer pagaments als proveïdors per subministraments
- Analitzar vies de finançament per l'empresa en cas de ser necessari
- Comptabilitat
- Confecció de nòmines

#### **TASQUES RECEPCIONISTES**

- Control i gestió de reserves on-line i telefòniques
- Atenció al client
- Informar de les dades dels clients al sistema (Escanejar documentació dels clients)
- Informar als clients dels diferents serveis de l'hotel, el ventall de possibles activitats a realitzar i els horaris dels esmorzars i àpats

#### **TASQUES GERENT**

- Organització de reunions
- Gestió i distribució de tasques setmanals dels diferents departaments
- Operacions de màrqueting digital
- Selecció i contractació/acomiadament de personal
- Gestió de serveis subcontractats (Neteja i jardineria)
- Preparació dels esmorzars i servir els esmorzars.



### **TASQUES CUINER**

- Informar de les existències a administració
- Preparar els dinars i sopars
- Najetjar i ordenar la cuina i el magatzem d'aliments

### **TASQUES CAMBRER**

- Parar i desparar taules
- Posar en el cubell de la neteja els teixits del restaurant
- Servei de begudes, cafès, entrepans i tapes del bar
- Natejar el bar

### **TASQUES MASSATGISTA**

- Realitzar massatges
- Control de l'estoc dels productes de massatges
- Informar de les existències a administració

## **5.5.1 POLÍTIQUES DE CONTRACTACIÓ / SUBCONTRACTACIÓ**

Per contractar als treballadors, es valorarà la seva experiència en el sector, inicialment els treballadors tindran un contracte de prova de 6 mesos, en cas de realitzar bé la seva feina passat aquests mesos tindran un canvi de contracte de temporal a indefinit. S'establiran sous fixes per a cada un dels treballadors. I en cas de que s'hagi d'ampliar la capacitat de l'hotel es contractarà personal a través d'una empresa de treball temporal i en cas de que aquestes persones, compleixin els requisits es contemplaria la idea de formar-les en cas de que no estiguessin formades, (formació de protocol, servei, etc.) i contemplar la possibilitat de contractar-les amb contracte indefinit.

Per realitzar una recerca de personal, es posaran anuncis a les xarxes socials comunicant ofertes de feina, en empreses de treball temporal, cercarem personal per LinkedIn, i també posarem les ofertes de feina a la nostra pàgina web.

Pel que fa al servei de neteja, seguretat, i jardineria són serveis que seran subcontractats per empreses que es dediquin exclusivament a cada un d'aquests serveis.

#### **PERSONAL PRÒPI I ESTUDIS REQUERITS:**

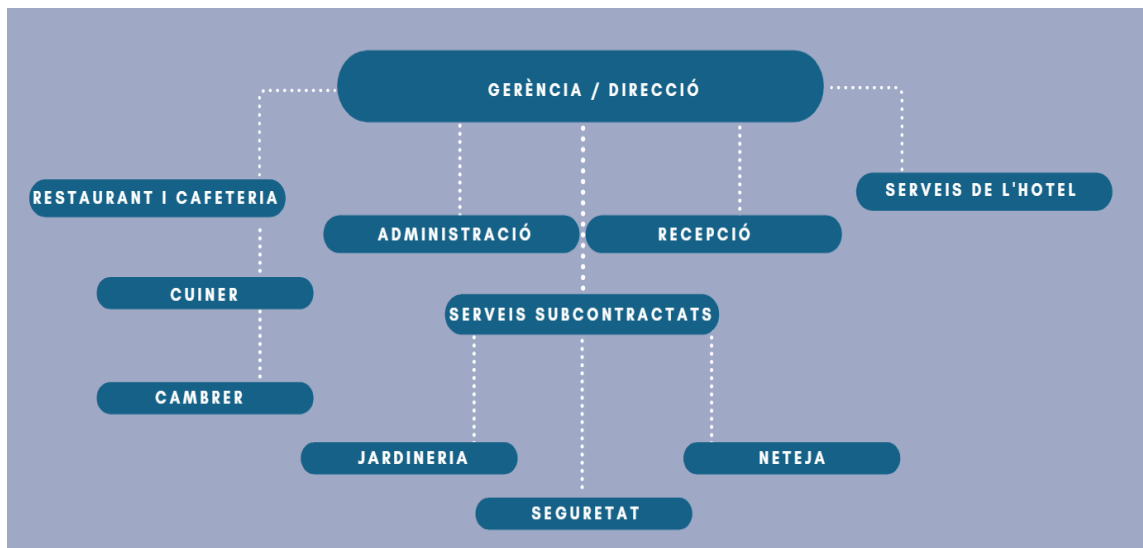
- **Recepcionistes diürns i nocturns** (Titulació mínima CFGS o equivalent, i serà imprescindible el domini de l'anglès, i es valorarà també el coneixement de més idiomes. Aquestes persones hauran de ser responsables i ordenades, sabent com tractar al client en tot moment. Es valorarà experiència en establiments hotelers de categoria alta).
- **Cambres** (Titulació mínima CFGS o equivalent, que tingui també algun curs de formació encara que sigui de curta durada sobre protocol de restaurant i atenció al client, indispensable el coneixement de l'anglès, i es valorarà el coneixement d'altres idiomes . Ha de ser una persona atenta, responsable i ordenada. Es valorarà experiència en establiments de restauració de categoria alta).
- **Cuiners** (Titulació mínima CFGS o equivalent, tenir domini de l'anglès, han de ser persones acurades, ordenades i responsables, han de mantenir sempre un alt nivell de higiene, i es valorarà experiència en establiments de restauració de categoria alta).
- **Administratiu** (Titulació mínima CFGS o equivalent, ha de ser una persona ordenada i responsable i es valorarà experiència de posicions laborals similars).

#### **SERVEI D'EMPRESES SUBCONTRACTADES:**

- Neteja i Bugaderia
- Jardineria
- Formació
- Gestoria
- Massatges
- Reparacions

El cost dels serveis subcontractats es poden veure en la taula de costos variables situat en l'apartat 8.2 Costos, del Pla financer.

## 5.6 ORGANIGRAMA



(Font: elaboració pròpia)

Com es veu a l'organigrama, tots els departaments depenen de la direcció que es qui pren les decisions i organitza els departaments.

## 5.7 CAPACITAT I DISTRIBUCIÓ

Tal com s'ha esmenat anteriorment, l'hotel és de nova creació per tant és comença tot de zero.

Es preveien obres d'aplanament del terreny massives però, al final no serà necessari ja que, és força uniforme i tant segons els arquitectes de l'empresa dels cubs com els de les empreses de les bombolles no ho creuen necessari.

El fet de que siguem nosaltres qui començem amb aquest negoci des de l'inici fa que haguem pogut dissenyar l'hotel a mida de les necessitats. Es condicionaran les habitacions de forma individual cada una, en parcel.la privada i també les zones comunes. I pel que fa al hall, la recepció, el restaurant, la terrassa, la cuina, les habitacions dels empleats, la zona de jocs i la zona del servei de massatges se situaran en un mateix cub de planta baixa .

Pel que fa als acabats dels clubs i els de les bombolles estan inclosos amb el servei de cada un d'ells. Pel que fa a les bombolles el color de la mateixa i el terra seran els mateixos proveïdors qui ens ho subministrarà de la mateixa manera que els fabricants dels cubs acabaran els dealls finals de disseny on es podrà veure en l'apartat finançer.

Amb l'acord arribat amb el proveïdor dels mobles es realitzarà un contracte de préstec de mobiliari sense cap cost, ja que nosaltres vendrem els seus mobles en el servei boutique de

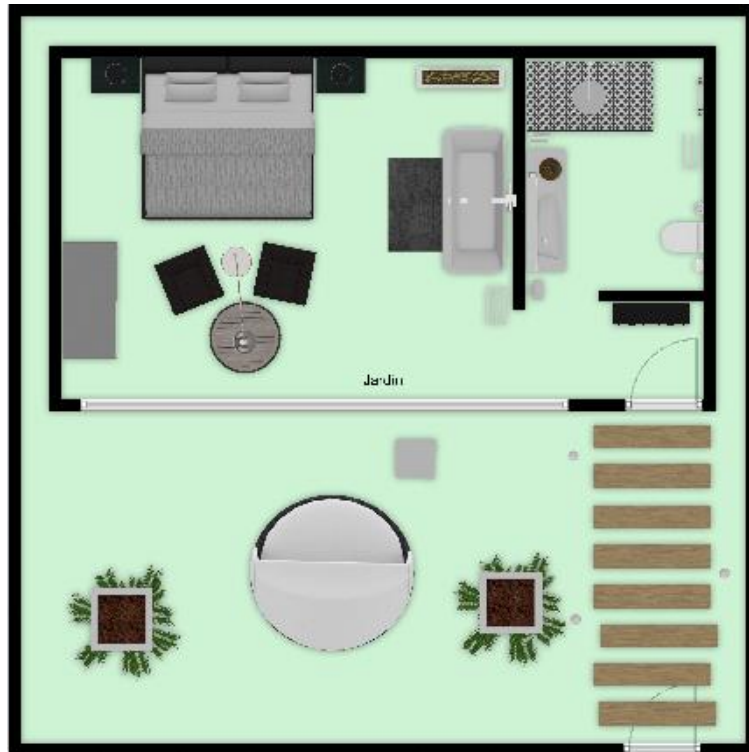
l'hotel on hi haurà una petita exposició i la gran exposició dels mobles serà en les habitacions i per tant els mobles no els haurem de comprar i seran nous.

Com que l'hotel és de luxe, comptarà amb un servei de vigilància les 24 hores que es tracta d'un seguit de càmeres i alàrmes que s'activaran per moviments inusuals, per reforçar la seguretat dels nostres usuaris de l'hotel.

A continuació es mostren un seguit de plànols que són els prototips de les habitacions que es presentaran a l'hotel, (són aproximacions).



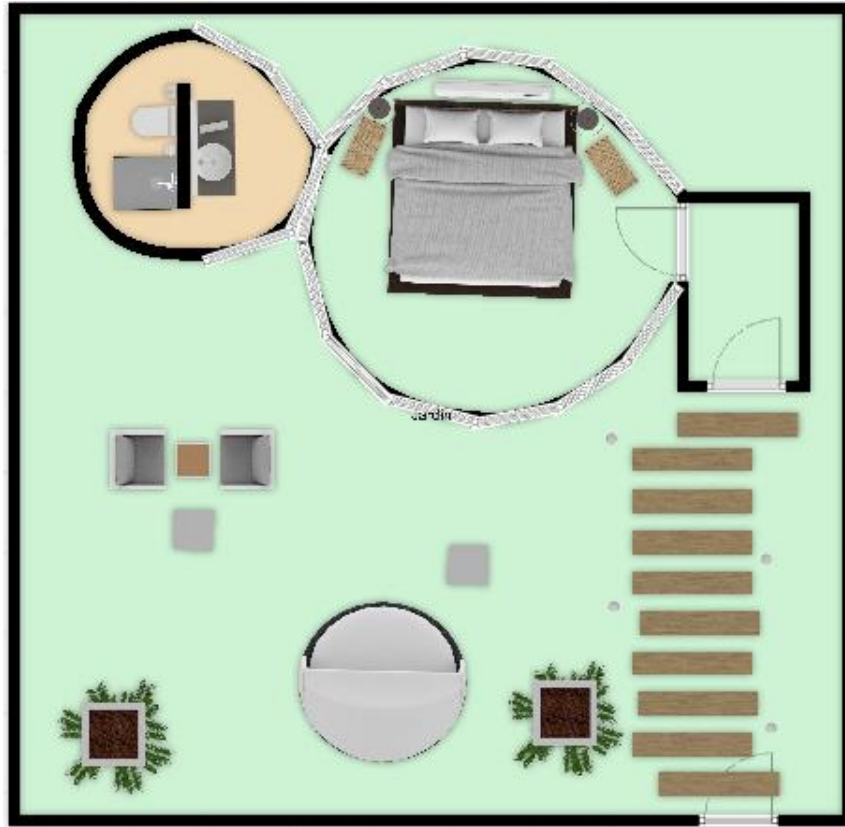
*(Vista planta prototip, habitació Cube Suite, Font: elaboració pròpia)*



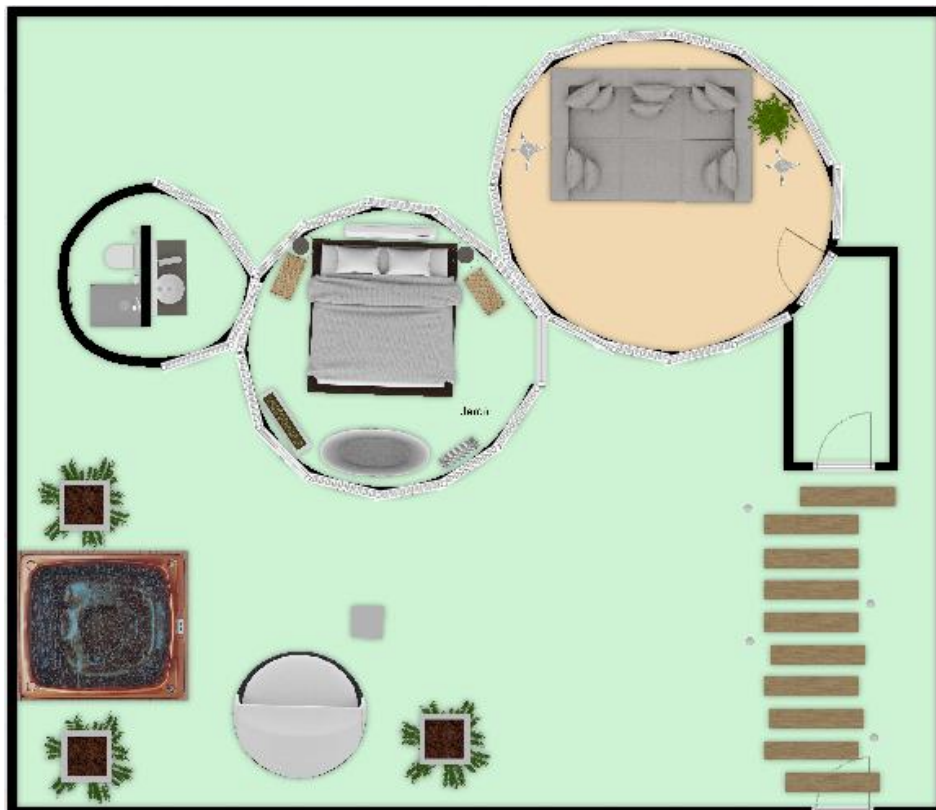
(Vista planta prototip, habitació Cube Junior Suite, Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, habitació Cube Suite Premium, Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, habitació Bubble Suite, Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, habitació Bubble Suite Premium, Font: elaboració pròpia)



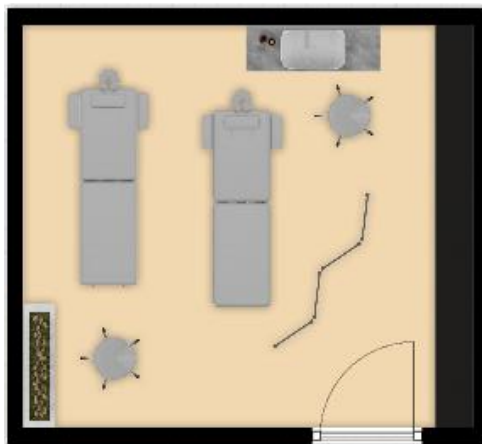
(Vista planta prototip, Zones comunes, Hall, banys, recepció, espai de jocs i oficina; Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, Restaurant/Bar; Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, Cuina i magatzem; Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, Zona massatges; Font: elaboració pròpia)



(Vista planta prototip, Habitacions auxiliars personal; Font: elaboració pròpia)



## 5.8 RECURSOS

### **TERRENY**

El terreny on s'establirà l'hotel se'n pagarà un lloguer de 1600€ mensuals, i se'n realitzarà un contracte a llarg termini (20 anys), per poder assegurar que seguirem tenint permís contractual per exercir l'activitat en un terreny que no és nostre. El preu establert està per sota del mercat, ja que, s'ha fet una proposta a la persona propietària del terreny i com que el tenia en desús i no obtenia cap rendiment, és un win-win per les dues parts.

### **ELECTRICITAT**

Volem ser un hotel que tingui el mínim impacte en el medi ambient, aprofitant tots els recursos naturals, és per això que en la mesura del possible es faran les instal·lacions necessàries per poder ser el màxim sostenibles.

L'electricitat es produirà mitjançant plaques solars. En el cub gran que fa uns 120 metres quadrats on hi ha la recepció amb el hall, la oficina, banys, la zona de massatges, el restaurant, la cuina i un petit magatzem, la necessitat d'aquest conjunt d'espais és molt més elevada que les habitacions i és per això que en aquest cub hi haurà 32 plaques solars instal·lades, 1 regulador, 24 bateries i 1 inversor per subministrar l'energia necessària. I en la resta de les habitacions no es necessitarà gaire energia, és per això que a les habitacions grans es necessitaràn 9 plaques solars, 1 regulador, 12 bateries i 1 inversor. I en les habitacions més petites, es necessitaran 7 plaques solars, 1 regulador, 12 bateries i 1 inversor.

S'ha de tenir en compte que encara que la garantia de les plaques solars sigui a llarg termini, i excepcionalment es poden espatllar, comptem amb el sistema de les bateries que emmagatzemen tota la producció de l'energia que no ha estat consumida i que aquesta es pot utilitzar durant la nit quan les plaques no estan produint energia i en cas de que el sistema de les plaques solars no funcionés. A més a més, com a alternativa a les bateries, tindrem generadors insonors, per no generar contaminació acústica, un generador auxiliar industrial en el cub gran, ja que és l'espai que necessita més energia i en cada una de les habitacions comptarem amb un generador més petit però que podrà abastir perfectament l'energia que es necessita en cada una de les habitacions.

Les plaques del cub principal, estaran situades al sostre, ja que així es podrà aprofitar millor l'espai. En canvi en les habitacions, s'habilitarà un espai tancat darrere de cada parcel·la on

hi haurà les plaques solars i les tèrmiques, que aquestes quedaran elevades per que siguin més eficients i aprofitin la llum del sol el màxim d'hores que sigui possible durant el dia.  
*(Veure a l'annex 11 l'estudi de les plaques solars)*

Imatges dels elements que faran un funcionament més eficient del conjunt de plaques solars:

<b>Regulador:</b>	<b>Model placa solar:</b>
 <p data-bbox="308 949 719 981">PVP/Unitat: 70€ (21% IVA inclòs)</p>	 <p data-bbox="868 949 1294 981">PVP/unitat : 165€ (21% IVA inclòs)</p>
<b>Inversor:</b>	<b>Bateries:</b>
 <p data-bbox="277 1480 746 1512">PVP/unitat: 551,30 € (21% IVA inclòs)</p>	 <p data-bbox="847 1480 1316 1512">PVP/6unitats: 1.975€ (21% IVA inclòs)</p>

## AIGUA

Pel que fa a l'aigua, s'instal·larà un dipòsit amb una capacitat de 40.000 litres. L'aigua serà potable i subministrada per una empresa especialitzada en el subministre d'aigua a establiments hotelers mitjançant camions cisterna.

Hem realitzat una estimació aproximada de la quantitat de litres que podríem consumir en un dia segons el consum d'aigua de dutxes, jacuzzi, aixetes i cuina, i ha resultat ser una quantitat de 2.250L/dia i per tant, 67.500L/mensuals. D'aquesta manera, necessitariem una

cisterna que vingués a omplir el dipòsit d'aigua almenys abans de 17 dies, perquè en cas d'haver consumit més del previst no ens quedem sense aigua.

Per altra banda, hi ha dos sistemes de reutilització d'aigua, el primer consisteix en reutilitzar l'aigua de la dutxa i del rentamans per la cisterna del wc i el segon l'aigua de la pluja en cada una de les habitacions per poder recullir més aigua.

Pel que fa a l'aprofitament de l'aigua, tota l'aigua de la dutxa i del rentamans anirà a parar a la cisterna del wc, d'aquesta manera si calculem que de mitjana una persona es dutxa una vegada al dia això pot suposar un consum d'entre 50 i 100L, però contant que consumeix el mínim, entre 2 persones seria un total de 100L/dia, més l'aigua utilitzada en el rentamans contem 60L/dia entre els 2 això suposaria que podríem abastir el consum d'aigua de la cisterna diària si fem arribar l'aigua de la dutxa i el rentamans.

Pluviometría. 2018 Precipitación mensual. (Enero-Junio). Comarcas y Aran							
	Estaciones	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Bages	Sant Salvador de Guardiola	84,0	110,1	58,4	90,1	118,6	43,2

Pluviometría. 2018 Precipitación mensual. (Julio-Diciembre). Total. Comarcas y Aran								
	Estaciones	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Bages	Sant Salvador de Guardiola	20,9	34,2	52,0	194,7	129,3	3,1	938,6

(Pluviometria, 2018. Unitats: mm. Font: Idescat)

Com sabem 1 mm equival a un 1L d'aigua, per tant el total de L recaudats per la pluja serien de 938,6L l'any 2018.

Per tant prenent aquesta dada com a referència i que en cada una de les habitacions hi ha un recaptor d'aigua hauríem obtingut aproximadament 938,6L en cada una de les habitacions un total de 8.447,4L fet que fa que, una persona consumeixi de mitjana 75L/dia per ús de la cisterna de wc, comptant que en una habitació la ocupació serà de 2 persones, serà un total aproximat de 150L/dia de consum en cisterna, per tant  $938,6 \text{ L/mes} / 150 \text{ L/dia} = 6,25 \text{ dies}$ .

6 dies i una mica més a l'any ens estalviaríem l'ús d'aigua potable per la cisterna del wc per una habitació. I si fem el càlcul globalitzat de totes les habitacions comptant el mateix consum de L/dia per 2 persones serien els 6 dies d'una habitació per 9 habitacions que tenim per tant,  $(6 \text{ dies} * 150 \text{ L}) * 9 \text{ habitacions} = \text{un estalvi d'aigua potable de } 8100 \text{ L}$  entre les 9 habitacions.

Aquest és el càlcul que s'ha fet prèvi per saber quant podrem estalviar en Litres d'aigua i si és factible, però si comparem els dos mètodes d'aprofitament d'aigua podem arribar a la conclusió de que, ja que la dutxa i el rentamans suposen una quantitat d'us de l'aigua diària aproximada al de la cisterna del wc, el rendiment de l'aprofitació de l'aigua seria més òptima. Encara que, en cas de que per la dutxa i el rentamans s'utilitzin una quantitat de litres per sota de la mitjana que hem tingut en compte, aleshores l'aigua recaptada de la pluja és la que s'utilitzaria en la cisterna per no aturar el seu funcionament. I en el pitjor dels casos en que ens trobéssim en una situació en la que la pluja no és abundant i per tant tampoc és podria assolir mitjançant cap dels dos sistemes de reutilització d'aigua, la cisterna automàticament utilitzarà aigua potable pel seu funcionament.

El sistema de reutilització d'aigua de la pluja, també anirà destinat al rec de les plantes, en aquest cas, no es treu l'aigua dels dipòsits de cada una de les habitacions, si no que en el cub principal on hi ha la recepció, hi ha un altre sistema de reutilització de l'aigua de la pluja instal·lat i aquest anirà íntegrament per als dos wc que hi ha en la recepció i la resta al rec de les plantes. I també com a alternativa en cas de que no hagi estat un any en abundància de plujes, es portarà mitjançant el servei de jardineria un vehicle adaptat que pot fer el rec amb aigua no potable, ja que, l'aigua no potable és natural i porta més minerals per a les plantes, si ho comparem amb l'aigua potable que ha estat tractada prèviament.

En la següent imatge es pot observar un exemple de dipòsits d'aigua en l'excavació per que quedin soterrats. Aquest mateix tipus d'excavació és la que es realitzarà també per instal·lar la fossa scèptica.



## 6. CONSTITUCIÓ DE L'EMPRESA I POSADA EN MARXA:

Després d'analitzar les diferents opcions de constituir una empresa, pel que fa les seves característiques, avantatges s'ha decidit que es constituirà l'empresa com a una Societat Limitada (S.L.).

Per constituir-la hem de seguir un procediment descrit a continuació:

### **1) Registrar el nom de l'empresa:**

Per poder registrar el nom de l'empresa, s'ha de sol·licitar el certificat de denominació social, en aquest certificat posa que el nom elegit, està disponible i que no n'hi ha a cap altre que es digui igual que el nom de la nostra empresa, això es pot tramitar on-line mitjançant el següent enllaç: <http://www.rmc.es>.  
Cost: 18,24 € per correu certificat.

### **2) Agència Tributària:**

Seguint el procediment i tenint un nom per l'empresa, s'ha de seguir per demanar la identificació fiscal, on s'assigna un CIF d'identificació fiscal a l'empresa. Primer obtindrem un CIF provisional i més endavant ja tindrem un altre amb validesa. Obtenció gratuïta de l'imprès del CIF mitjançant la web de l'Agència Tributària.

### **3) Obertura compte bancari de la societat:**

L'empresa tindrà un compte bancari per poder realitzar les transaccions necessàries i no barrejar diners personals amb els de la societat, i també es farà la aportació mínima de 3000€ en aquest compte.

### **4) Notari:**

Com que la nostra empresa no és unipersonal, i està creada per més d'un soci s'ha d'anar al notari per signar l'escriptura de la constitució de la societat, en aquest cas Limitada. Arribat a aquest punt, també es redactaran els Estatuts de l'empresa.  
Cost: 98,15 €.

**5) Hisenda:**

S'ha de pagar l'impost sobre les transmissions patrimonials i actes jurídics documentats.

Cost: 30,30€ → 1% del capital inicial de l'empresa + 0,30 de l'imprès 600.

**6) Registre mercantil:**

Després de realitzar tot aquest procediment per a la constitució de l'empresa, s'ha d'inscriure la societat al registre mercantil provincial. Cost: 104,31 €

Costos totals de constitució = 3251€ on els 3000€ son el capital inicial.

*(Font informació constitució SL: Canal empresa GenCat)*



*(Font: elaboració pròpia)*

Una vegada la societat ja està constituïda i a punt per posar-se en marxa s'han de realitzar un seguit de tramitacions per poder seguir endavant amb el que és l'essència de la societat, la seva activitat.

Per poder posar en marxa l'activitat hem de seguir un procediment, descrit a continuació:

**1) Inscriure l'establiment hotelier (Llicència activitat):**

Per poder inscriure l'establiment hotelier, s'ha de presentar un document proporcionat per la web "Canal Empresa" de la Generalitat per poder realitzar aquest tràmit (cost: 0€). *(Veure document annex 10)*

## **2) Realització d'informes pel Pla urbanístic:**

Per verificar el nostre projecte en el Pla urbanístic cal presentar informes com:

- Justificació de la finalitat del projecte (cost: 0€).
- Projecte d'activitat i construcció (cost: 0€).
- Estudi d'impacte i integració paisatgística i ambiental (cost aproximat: 2.000€). Temps aproximat de un mes.

Una vegada tinguem tota la documentació a presentar, s'ha de presentar d'avant l'ajuntament corresponent, en el nostre cas serà l'ajuntament de la població de Marganell, el qual sotmetrà el projecte a informació pública pel termini d'un mes.

L'ajuntament farà una resolució sobre l'aprovació prèvia del projecte en el termini de dos mesos des de la finalització del mes en que el projecte estarà sotmès a informació pública. Fet que farà que des del moment en que presentem els informes pel Pla urbanístic fins l'aprovació final passaran tres mesos.

Després d'aquests tres mesos, on s'ha acordat l'aprovació, si legalment encaixa l'ajuntament relitzarà el tràmit de l'expedient a la comssió territorial d'urbanisme, en un termini de 10 dies, i aquesta resoldrà l'aprovació definitiva en un termini de tres mesos.

## **3) Obtenció Llicència obres:**

Una vegada han passat els 11 mesos i 10 dies, i tots els tràmits han estat correctes dins de la legalitat proposada des de l'Ajuntament de Marganell per encaixar el projecte en el Pla urbanístic, proseguiríem amb el permís d'obres Municipals, que presentant el projecte i tota la documentació conforme ha estat aprovat obtindriem el permís.

En el nostre projecte no es que s'hagi de construir un edifici però si que, s'ha de fer un aplanament del terreny i excavar per crear l'espai necessari en el subsòl per posar-hi el dipòsit d'aigua, el dipòsit antiincendis, i tota la instalació que encara que no haguém de portar aigua mitjançant conductes , fa que des del propi dipòsit instalat surtin conductes cap a cada una de les habitacions de l'hotel. I pel fet s'haber de modificar l'estructura natural del terreny ja es consideren obres.

El temps aproximat en que se'ns concediria el permís d'obres seria d'aproximadament un mes i seguidament el permís per poder realitzar les obres en el terreny tindrà una duració de quatre mesos.

#### 4) Obtenció permís instal·lació cubs:

Per poder instal·lar els cubs en el terreny s'ha de demanar permís a l'ajuntament, ja que no és una construcció convencional com a tal i aquí segons l'ajuntament no requerim del permís d'obres però si que s'ha d'informar a partir de quin moment es realitza la instal·lació dels cubs, per seguir la burocràcia dels tràmits ja que, s'ha de notificar a l'ajuntament de què és el que s'està realitzant en el terreny, per que ens pugui autoritzar (fet que pot tardar dues setmanes aproximadament), en qüestió d'instal·lacions de cert volum com els cubs, fins al moment de l'inici de l'activitat. (La durada del permís de la instal·lació s'adaptarà al temps que es necessiti, que serà d'aproximadament quatre mesos).

Encara que, una vegada iniciem l'activitat i s'hagi de realitzar algun possible canvi o ampliació, com és degut, s'haurà de notificar a l'ajuntament per què ens doni l'autorització per poder seguir endavant amb les previsions abans de realitzar cap canvi.

## 7. CRONOGRAMA



	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
Estudi del projecte				
Cerca del terreny				
Contacte proveïdors				
Acords proveïdors				
Presentació projecte AJ Marganell				
Creació de la Societat				
Inscriure establiment hotelier				
Pla urbanístic				
Llicència Obres				
Llicència Obres per a l'obertura				
Permís Instal·lació Cubs				
Preparar les habitacions per iniciar l'activitat				
Contractació treballadors pel gener				

	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20
Estudi del projecte												
Cerca del terreny												
Contacte proveïdors												
Acords proveïdors												
Presentació projecte AJ Marganell												
Constitució de la Societat												
Llicència activitat												
Estudi impacte ambiental												
Pla urbanístic												
Llicència Obres per a l'obertura												
Permís Instal·lació Cubs												
Preparar les habitacions per iniciar l'activitat												
Contractació treballadors pel gener												



	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21
Pla urbanístic												
Llicència Obres per a l'obertura												
Realització de les obres												
Permis Instal·lació Cubs												
Preparar les habitacions per iniciar l'activitat												
Contractació treballadors pel gener												

Finalment es preveu la obertura al gener de l'any 2022.

## 8. PLA FINANCER

### 8.1 NOVES INVERSIONS

INVERSIONS	1R EXERCICI			2N EXERCICI			3R EXERCICI		
	TOTAL	IVA	BASE	TOTAL	IVA	BASE	TOTAL	IVA	BASE
<b>INVERSIONS IMMATERIALS</b>	<b>967,40</b>	<b>167,90</b>	<b>799,50</b>	<b>977,63</b>	<b>169,67</b>	<b>807,96</b>	<b>987,75</b>	<b>171,43</b>	<b>816,32</b>
Aplicacions informàtiques	967,40	167,90	799,50	977,63	169,67	807,96	987,75	171,43	816,32
<b>INVERSIONS MATERIALS</b>	<b>351.184,29</b>	<b>59.696,34</b>	<b>291.487,95</b>	<b>1.400,00</b>	<b>242,98</b>	<b>1.157,02</b>	<b>1.550,00</b>	<b>269,01</b>	<b>1.280,99</b>
Construccions	112.242,50	19.480,10	92.762,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinària	21.811,00	3.785,38	18.025,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Altres instal·lacions	131.902,79	21.639,22	110.263,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobiliari	8.832,00	1.532,83	7.299,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equips processos informació	13.828,00	2.399,90	11.428,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Altres immobilitzat material	62.568,00	10.858,91	51.709,09	1.400,00	242,98	1.157,02	1.550,00	269,01	1.280,99
<b>TOTAL</b>	<b>352.151,69</b>	<b>59.864,24</b>	<b>292.287,45</b>	<b>2.377,63</b>	<b>412,65</b>	<b>1.964,98</b>	<b>2.537,75</b>	<b>440,44</b>	<b>2.097,31</b>

### 8.2 COSTOS

COSTOS FIXOS (Sense IVA)	
Internet + telèfons (mensual)	65,00 €
Publicitat (anual)	5.000,00 €
Sistema seguretat ( mensual)	70,00 €
Lloguer terreny (mensual)	1.600,00 €
Certificat ISO (anual)	1.300,00 €
Certificat Q de qualitat (anual)	300,00 €
Assegurança (anual)	4.000,00 €
Reparacions / Manteniment (mensual)	3.000,00 €
Plantes (anual)	500,00 €

Cal comentar que l'import elevat de l'assegurança fa referència a la seguretat de tot l'establiment pel que fa a danys materials (per incendis, aiguats...), seguretat de responsabilitat civil...

<b>COSTOS VARIABLES (Sense IVA)</b>	
Material oficina (anual)	195,00 €
Cost mensual aliments	3.000,00 €
Vestuari treballadors (anual)	315,00 €
Servei de nateja (mensual)	2.300,00 €
Formació(anual)	876,00 €
Servei Lavanderia (mensual)	2.000,00 €
Productes massatges (anual)	280,00 €
Combustible(mensual)	450,00 €
Gestoria (mensual)	600,00 €
Aigua (mensual)	2.000,00 €
Jardineria (mensual)	500,00 €
Buidar fossa (mensual)	300,00 €
Massatgistes (mensual)	900,00 €

### 8.3 ACTIUS

<b>CONSTRUCCIONS</b>	<b>BASE</b>	<b>PREU SENSE IVA</b>	<b>IVA</b>	<b>AMORT ANUAL</b>	<b>% AMORT</b>	<b>ANYS AMORT</b>
Edifici serveis	112.242,50 €	92.762,40 €	19.480,10 €	1.855,248 €	2%	50
<b>INSTAL·LACIONS</b>						
instal·lació fibra des del punt mes pròxim	455 €	376,03 €	78,97 €	37,60 €	10%	10
Sistema Anti incendis (extintors)	2.737,0 €	2.261,98 €	475,02 €	113,10 €	5%	20
Dipòsit anti incendis 12000L	2.900 €	2.396,69 €	503,31 €	119,83 €	5%	20
Fossa sceptica biològica	6.900 €	6.272,73 €	627,27 €	313,64 €	5%	20
Kit plaques solars i tèrmiques	79.522 €	65.720,74 €	13.801,35 €	6.572,07 €	10%	10
Sistema reutilització aigua	31.680 €	26.181,82 €	5.498,18 €	1.309,09 €	5%	20
Aire acondicionat	6.499 €	5.370,83 €	1.127,87 €	537,083 €	10%	10
Dipòsit aigua 40000L	1.210 €	1.000,00 €	210,00 €	100,000 €	10%	10
<b>EQUIPS I PROCESS. INFORMACIÓ</b>						
Programa informàtic Restaurant	435 €	359,50 €	75,50 €	71,90 €	20,00%	5
Programa de compta bàsic	266,20 €	220,00 €	46,20 €	44,00 €	20,00%	5
Programa de compta facturació	266,20 €	220,00 €	46,20 €	44,00 €	20,00%	5
Impresora	174 €	143,80 €	30,20 €	35,950 €	25%	4

PC's	2.756 €	2.277,69 €	478,31 €	569,421 €	25%	4
Pc restaurant	558	461,16 €	96,84 €	115,289 €	25%	4
Panys portes app codi QR	6.550 €	5.413,22 €	1.136,78 €	1.082,645 €	20%	5
Tauletes (Ipad)	3.790 €	3.132,23 €	657,77 €	626,446 €	20%	5
<b><u>MOBILIARI i BÉNS</u></b>						
Mobiliari de cuina	978 €	808,26 €	169,74 €	40,413 €	5%	20
Tauell+taula entrada públic	765 €	632,23 €	132,77 €	31,612 €	5%	20
Cadires Oficina	174 €	143,80 €	30,20 €	14,380 €	10%	10
Cadires Recepció	150 €	123,97 €	26,03 €	12,397 €	10%	10
Taules	480 €	396,69 €	83,31 €	39,669 €	10%	10
Mobles Oficina	210 €	173,55 €	36,45 €	17,355 €	10%	10
Camilla massatges	180 €	148,76 €	31,24 €	14,876 €	10%	10
Llums	3.500 €	2.892,56 €	607,44 €	413,347 €	14%	7
Endolls/Interruptors	2.125 €	1.756,20 €	368,80 €	250,961 €	14%	7
Esterilles esportives	270 €	223,14 €	46,86 €	55,785 €	25%	4
<b><u>MAQUINARIA</u></b>						
Grups electrògens	10700	8.842,98 €	1.857,02 €	982,455 €	11%	9
Campana+extractor	288 €	238,02 €	49,98 €	23,802 €	10%	10
Fogons	1.600 €	1.322,31 €	277,69 €	132,231 €	10%	10
Nevera+congelador	1.100 €	909,09 €	190,91 €	90,909 €	10%	10
Rentavaixelles	1.000 €	826,45 €	173,55 €	82,645 €	10%	10
forn	340 €	280,99 €	59,01 €	28,099 €	10%	10
(Batedora, planxa, i altres..)	6.783 €	5.605,79 €	1.177,21 €	560,579 €	10%	10
<b><u>ALTRE IMM. MAT</u></b>						
Estris de cuina	790 €	652,89 €	137,11 €	163,223 €	25%	4
Coberteria, gots, plats, copes...	450 €	371,90 €	78,10 €	92,975 €	25%	4
Teixits habit. I aixovars	2.268 €	1.874,38 €	393,62 €	468,595 €	25%	4
Bombolles	59.060 €	48.809,92 €	10.250,08 €	9.761,983 €	20%	5

En aquesta taula es pot veure el cost amb IVA i sense de cada un dels actius amb els que comptarà l'empresa, i la seva amortització corresponent. M'agradaria emfatitzar que s'ha fet una amortització per a cada un dels actius segons la seva vida útil, per exemple, els cubs modulars tenen una vida útil com una construcció convencional i les bombolles tenen una vida útil d'entre 4 i 6 anys, aquestes en concret la seva amortització real no serà exacte que la comptable.

## 8.4 FINANÇAMENT

Per començar, es fa una aportació de 3.000€ per fer la constitució de la Societat Limitada, i una aportació de 165.000€. A més també puc realitzar una capitalització de l'atur, ja que tinc dret a un atur durant 22 mesos, i per poder posar en marxa aquest negoci, doncs, decideixo capitalitzar l'atur i el total net de la capitalització és de 16.470€. També es demana un préstec a una entitat financera on el capital del préstec és de 350.000€ i com a aval es posaria la casa on ara resideixo, propietat dels meus pares que té un valor superior al capital del préstec. (Veure annex 9 taula amortització del préstec).

## 8.5 COMPTE DE RESULTATS

	PRIMER EXERCICI		SEGON EXERCICI		TERCER EXERCICI	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
<b>INGRESSOS</b>						
Vendes/Prestació de serveis	521.635,04	100,0%	653.816,50	100,0%	739.533,46	100,0%
<b>TOTAL INGRESSOS</b>	<b>521.635,04</b>	<b>100,0%</b>	<b>653.816,50</b>	<b>100,0%</b>	<b>739.533,46</b>	<b>100,0%</b>
<b>MARGE DE CONTRIBUCIÓ</b>	<b>521.635,04</b>	<b>100,0%</b>	<b>653.816,50</b>	<b>100,0%</b>	<b>739.533,46</b>	<b>100,0%</b>
Serveis externs	268.339,00	51,4%	240.309,00	36,8%	240.309,00	32,5%
Despeses de personal	250.146,61	48,0%	250.146,61	38,3%	250.146,61	33,8%
Amortitzacions	27.737,30	5,3%	28.214,08	4,3%	28.722,40	3,9%
Provisions	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>-24.587,87</b>	<b>-4,7%</b>	<b>135.146,81</b>	<b>20,7%</b>	<b>220.355,45</b>	<b>29,8%</b>
Despeses financeres	5.146,88	1,0%	4.921,88	0,8%	4.696,88	0,6%
<b>RESULTAT ABANS IMPOSTOS</b>	<b>-29.734,74</b>	<b>-5,7%</b>	<b>130.224,93</b>	<b>19,9%</b>	<b>215.658,58</b>	<b>29,2%</b>
Tributs	0,00	0,0%	32.556,23	5,0%	53.914,64	7,3%
<b>RESULTAT</b>	<b>-29.734,74</b>	<b>-5,7%</b>	<b>97.668,70</b>	<b>14,9%</b>	<b>161.743,93</b>	<b>21,9%</b>

## 8.6 PLA DE TRESORERIA

PRIMER EXERCICI	MESOS												TOTAL
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
<b>Ingressos</b>	<b>25.455,66</b>	<b>26.308,92</b>	<b>27.977,34</b>	<b>31.762,06</b>	<b>35.900,76</b>	<b>40.300,62</b>	<b>44.693,42</b>	<b>46.108,12</b>	<b>54.591,20</b>	<b>58.270,60</b>	<b>67.017,64</b>	<b>63.248,70</b>	<b>521.635,04</b>
<b>IVA COBRAT</b>	<b>2.538,95</b>	<b>2.624,05</b>	<b>2.790,46</b>	<b>3.167,95</b>	<b>3.580,74</b>	<b>4.019,59</b>	<b>4.457,72</b>	<b>4.598,83</b>	<b>5.444,93</b>	<b>5.811,91</b>	<b>6.684,34</b>	<b>6.308,43</b>	<b>52.027,90</b>
<b>Subvencions</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Finançament</b>	<b>352.402,69</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>352.402,69</b>
<b>(1) TOTAL COBRAMENTS</b>	<b>380.397,30</b>	<b>28.932,97</b>	<b>30.767,80</b>	<b>34.930,01</b>	<b>39.481,50</b>	<b>44.320,21</b>	<b>49.151,14</b>	<b>50.706,95</b>	<b>60.036,13</b>	<b>64.082,51</b>	<b>73.701,98</b>	<b>69.557,13</b>	<b>926.065,63</b>
<b>Serveis externs</b>	<b>56.704,15</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>19.251,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>260.465,15</b>
Lloguers	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	<b>15.744,00</b>
Reparacions	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	<b>47.760,00</b>
Serveis professionals	23.612,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>23.612,15</b>
Assegurances	4.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>4.000,00</b>
Subministraments	3.624,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	<b>37.504,00</b>
Despeses diverses	20.176,00	10.079,00	10.079,00	10.879,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	<b>131.845,00</b>
<b>Despeses de personal</b>	<b>11.384,12</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>217.330,07</b>
Retribucions (net)	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	<b>157.977,00</b>
Treballadors (personal)	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	<b>138.537,00</b>
Promotors	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	<b>19.440,00</b>
Seguretat Social	0,00	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	<b>59.353,07</b>
Empresa (personal)	0,00	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	<b>49.236,96</b>
Treballadors (personal)	0,00	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	<b>10.116,10</b>

<b>Hisenda Pública</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11.069,59</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>8.535,66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>6.902,74</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>26.508,00</b>
Retencions IRPF	0,00	0,00	0,00	11.069,59	0,00	0,00	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	26.508,00
<b>Inversions</b>	<b>292.538,45</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>292.538,45</b>
<b>Despeses financeres</b>	<b>437,50</b>	<b>435,94</b>	<b>434,38</b>	<b>432,81</b>	<b>431,25</b>	<b>429,69</b>	<b>428,13</b>	<b>426,56</b>	<b>425,00</b>	<b>423,44</b>	<b>421,88</b>	<b>420,31</b>	<b>5.146,88</b>
<b>Devolució préstec</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>15.000,00</b>
<b>IVA PAGAT</b>	<b>71.867,63</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>4.103,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>115.322,72</b>
<b>(2) TOTAL PAGAMENTS</b>	<b>434.181,85</b>	<b>40.851,98</b>	<b>40.850,42</b>	<b>52.886,45</b>	<b>40.847,30</b>	<b>51.529,50</b>	<b>49.379,83</b>	<b>40.842,61</b>	<b>40.841,05</b>	<b>47.742,23</b>	<b>40.837,92</b>	<b>51.520,13</b>	<b>932.311,26</b>

<b>SALDO INICIAL</b>	<b>182.067,31</b>	<b>128.282,76</b>	<b>116.363,75</b>	<b>106.281,13</b>	<b>88.324,68</b>	<b>86.958,89</b>	<b>79.749,60</b>	<b>79.520,91</b>	<b>89.385,25</b>	<b>108.580,33</b>	<b>124.920,62</b>	<b>157.784,68</b>	<b>182.067,31</b>
<b>COBRAMENTS – PAGAMENTS</b>	<b>-53.784,55</b>	<b>-11.919,01</b>	<b>-10.082,62</b>	<b>-17.956,44</b>	<b>-1.365,79</b>	<b>-7.209,30</b>	<b>-228,69</b>	<b>9.864,34</b>	<b>19.195,08</b>	<b>16.340,28</b>	<b>32.864,06</b>	<b>18.037,00</b>	<b>-6.245,63</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>128.282,76</b>	<b>116.363,75</b>	<b>106.281,13</b>	<b>88.324,68</b>	<b>86.958,89</b>	<b>79.749,60</b>	<b>79.520,91</b>	<b>89.385,25</b>	<b>108.580,33</b>	<b>124.920,62</b>	<b>157.784,68</b>	<b>175.821,68</b>	<b>175.821,68</b>

## 8.7 BALANÇ DE SITUACIÓ ANUAL

ACTIU	ANY 1	ANY 2	ANY 3
<b>IMMOBILITZAT</b>	<b>264.550,15</b>	<b>238.301,05</b>	<b>211.675,97</b>
<b>IMMOBILITZAT INTANGIBLE</b>	<b>599,63</b>	<b>1.005,72</b>	<b>1.216,10</b>
Aplicacions informàtiques	799,50	1.607,46	2.423,79
Amort. Acum. Immob. Immaterial	-199,88	-601,74	-1.207,69
<b>IMMOBILITZAT MATERIAL</b>	<b>263.950,52</b>	<b>237.295,33</b>	<b>210.459,87</b>
Construccions	92.762,40	92.762,40	92.762,40
Maquinària	18.025,62	18.025,62	18.025,62
Altres instal·lacions	110.263,57	110.263,57	110.263,57
Mobiliari	7.299,17	7.299,17	7.299,17
Equips processos informació	11.428,10	11.428,10	11.428,10
Altre immobilitzat material	51.709,09	52.866,12	54.147,11
Amort. Acum. Immob. Material	-27.537,42	-55.349,64	-83.466,09
<b>DEUTORS</b>	<b>63.294,82</b>	<b>48.137,27</b>	<b>24.413,34</b>
Hisenda Pública deutora	63.294,82	48.137,27	24.413,34
Provisions per insolvències	0,00	0,00	0,00
<b>COMPTES FINANCERS</b>	<b>175.821,68</b>	<b>332.453,27</b>	<b>533.324,26</b>
Tresoreria	175.821,68	332.453,27	533.324,26
<b>AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>SUMA ACTIU</b>	<b>503.666,65</b>	<b>618.891,58</b>	<b>769.413,56</b>

PASSIU	ANY 1	ANY 2	ANY 3
<b>PATRIMONI NET</b>	<b>-26.734,74</b>	<b>70.933,96</b>	<b>232.677,89</b>
Capital social	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Reserves	0,00	0,00	9.766,87
Romanent		0,00	58.167,09
Resultat negatiu d'exercicis anteriors		-29.734,74	0,00
Pèrdues i guanys	-29.734,74	97.668,70	161.743,93
Subvencions oficials de capital	0,00	0,00	0,00
<b>PASIU NO CORRENT</b>	<b>320.000,00</b>	<b>305.000,00</b>	<b>290.000,00</b>
Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit	320.000,00	305.000,00	290.000,00
<b>PASIU CORRENT</b>	<b>210.401,39</b>	<b>242.957,63</b>	<b>246.735,67</b>
Hisenda pública creditora	8.535,66	41.091,89	44.869,94
HP creditora per IS	0,00	32.556,23	36.334,28
HP creditora per IRPF	8.535,66	8.535,66	8.535,66
HP creditora per IVA	0,00	0,00	0,00
Organismes Seg. Social creditors	5.395,73	5.395,73	5.395,73
Personal	5.395,73	5.395,73	5.395,73
Deutes a curt amb ent. de crèdit	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Comptes corrents amb socis	181.470,00	181.470,00	181.470,00
<b>SUMA PASSIU</b>	<b>503.666,65</b>	<b>618.891,58</b>	<b>769.413,56</b>

## 8.8 ANÀLISI BÀSICA

ANÀLISI BÀSICA ANY 2	VARIACIÓ DELS INGRESSOS				
	-20%	-10%	0%	10%	20%
<b>Ingressos</b>	<b>523.053,20</b>	<b>588.434,85</b>	<b>653.816,50</b>	<b>719.198,15</b>	<b>784.579,80</b>
Costos variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Marge brut</b>	<b>523.053,20</b>	<b>588.434,85</b>	<b>653.816,50</b>	<b>719.198,15</b>	<b>784.579,80</b>
Costos fixos	556.147,80	556.147,80	556.147,80	556.147,80	556.147,80
<b>Resultat</b>	<b>-33.094,60</b>	<b>32.287,05</b>	<b>97.668,70</b>	<b>163.050,35</b>	<b>228.432,00</b>
	VARIACIÓ DELS COSTOS FIXOS				
	0%	5%	10%	15%	20%
<b>Ingressos</b>	<b>653.817</b>	<b>653.817</b>	<b>653.817</b>	<b>653.817</b>	<b>653.817</b>
Costos variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Marge brut</b>	<b>653.816,50</b>	<b>653.816,50</b>	<b>653.816,50</b>	<b>653.816,50</b>	<b>653.816,50</b>
<b>Costos fixos</b>	<b>556.147,80</b>	<b>583.955,19</b>	<b>611.762,58</b>	<b>639.569,97</b>	<b>667.377,36</b>
<b>Resultat</b>	<b>97.668,70</b>	<b>69.861,31</b>	<b>42.053,92</b>	<b>14.246,53</b>	<b>-13.560,86</b>

ANÀLISI BÀSICA ANY 3	VARIACIÓ DELS INGRESSOS				
	-20%	-10%	0%	10%	20%
<b>Ingressos</b>	<b>591.626,77</b>	<b>665.580,11</b>	<b>739.533,46</b>	<b>813.486,81</b>	<b>887.440,15</b>
Costos variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Marge brut</b>	<b>591.626,77</b>	<b>665.580,11</b>	<b>739.533,46</b>	<b>813.486,81</b>	<b>887.440,15</b>
Costos fixos	577.789,53	577.789,53	577.789,53	577.789,53	577.789,53
<b>Resultat</b>	<b>13.837,24</b>	<b>87.790,59</b>	<b>161.743,93</b>	<b>235.697,28</b>	<b>309.650,63</b>
	VARIACIÓ DELS COSTOS FIXOS				
	0%	5%	10%	15%	20%
<b>Ingressos</b>	<b>739.533</b>	<b>739.533</b>	<b>739.533</b>	<b>739.533</b>	<b>739.533</b>
Costos variables	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Marge brut</b>	<b>739.533,46</b>	<b>739.533,46</b>	<b>739.533,46</b>	<b>739.533,46</b>	<b>739.533,46</b>
<b>Costos fixos</b>	<b>577.789,53</b>	<b>606.679,00</b>	<b>635.568,48</b>	<b>664.457,96</b>	<b>693.347,43</b>
<b>Resultat</b>	<b>161.743,93</b>	<b>132.854,46</b>	<b>103.964,98</b>	<b>75.075,50</b>	<b>46.186,03</b>

En l'anàlisi bàsica cal esmentar que el resultat dels costos variables és 0€, perquè en aquest s'hi imputen costos com serveis bancaris, sous variables de treballadors que puguin dependre de comissions sobre els ingressos i promotors, i nosaltres no tenim cap d'aquests costos.



## 9. CONCLUSIONS

Amb la posada en marxa d'aquest projecte, B al quadrat vol apropar la cultura del Bages a totes aquelles persones curioses culturalment, donar a conèixer la zona i tota la seva riquesa paisatgística, vivint una experiència totalment diferent, dormir sota les estrelles.

La posada en marxa d'aquest projecte des de l'inici és necessària una inversió elevada, però segons l'evolució i l'anàlisi financer realitzat en el projecte es pot veure com és favorable, i més quan la demanda del mercat és tant elevada en aquest sector i concretament en els hotels d'experiències on les persones també busquen establiments que siguin respectuosos amb el medi ambient i d'acord amb la nova normativa esmentada en el treball, tota nova construcció ha de ser sostenible.

Però hem de tenir en compte que sempre hem d'estar alerta dels possibles canvis que es produeixen en el sector, conducta de les persones i es tendències del mercat, i com hem vist fa uns mesos, un canvi molt important és la situació d'emergència sanitària que s'està vivint en els últims dies, ja que no és a nivell nacional sinó a nivell internacional i de les mesures que s'haurien de prendre en parlarem en el pla de contingència.

Es poden destacar com a punts forts del projecte, la gran amplitud de cada una de les habitacions ja que, totes es componen del mínim de metres quadrats com hem esmentat en el projecte per a que es pugui considerar un hotel de luxe segons els requisits, i que també s'ha cregut necessari per la sonoritat de les habitacions bubble. També serem el primer hotel bubble amb estrelles i que a la vegada serà boutique i que s'innova amb habitacions en format cub.

## 10. PLA DE CONTINGÈNCIA

Una vegada desenvolupat el pla d'empresa que ha consistit en la creació d'un nou establiment hoteler des de l'inici, establert al municipi de Marganell s'ha desenvolupat un pla de contingència per a diferents casos que es presenten a continuació:

El primer cas seria que no se'ns poguessin concedir els permisos per poder establir l'hotel al municipi de Marganell segons el seu pla urbanístic, el que es realitzaria seria la cerca d'un altre terreny amb condicions similars i amb vistes a Montserrat, i segurament en podríem trobar algun altre en el Bages, ja que, hi ha molts terrenys que s'assimilen al que ens hi establirem.

En cas de no obtenir el finançament necessari mitjançant una entitat bancària, el que es faria, és buscar finançament per altres vies, com per exemple, business àngels.

Aplicant el pla de contingència a l'emergència sanitària, segons les últimes modificacions, es limitarà l'aforament dels hotels, en canvi en el nostre cas s'hauria d'avaluar independentment dels altres, ja que, té parcel·les individuals i l'ús de les zones comuns és el que es podria limitar més, així com l'aforament del restaurant (al reduir el nombre de taules, es podria contemplar la possibilitat de fer àpats a dos torns) i mantenir uns nivells de neteja i desinfecció molt més elevats que fins a dia d'avui, com per exemple netejar els teixits i aixovars a 60 graus.

El fet de que aquesta emergència sanitària encara estigui present en l'any que es preveu la obertura al públic, ens faria redirigir l'enfoc del nostre públic objectiu a client estranger com fins ara però donant més èmfasi al client local, en cas de que aquesta crisi sanitària encara sigui present a nivell global, ja que no se sap fins a quin punt els desplaçaments no essencials estaran limitats.

## WEBGRAFIA

(Sede Electrónica del Catastro, n.d.) <https://www.sedecatastro.gob.es/>

(Idescat. Territori. Cerca de població: «Bages», n.d.)

<http://www.idescat.cat/poblacio/?q=Bages>

(Viatges Masanés | Agència de viatges a Manresa, n.d.)

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

(Reserves – Mil Estrelles, n.d.) <http://www.milestrelles.com/reservas>

(Frontera Park - Nomading Camp Reservas, n.d.) <https://www.nomadingcamp.com/>

(-LES COLS PAVELLONS-, n.d.) <http://www.lescolspavellons.com/>

(Inicio - Montserrat Visita, n.d.) <https://www.montserratvisita.com/es/index.html>

(Turisme. gencat.cat, n.d.) <https://web.gencat.cat/ca/turisme/>

(Societat limitada. Canal Empresa, n.d.) <http://canalempresa.gencat.cat/ca/creaempresa/>

(Inscripció d'Establiments Hotelers al Registre de Turisme de Catalunya. Canal Empresa, n.d.)

<https://canalempresa.gencat.cat/es/integraciodepartamentaltramit/tramit/PerTemes/Inscripcio-dEstabliments-Hotelers-al-Registre-de-Turisme-de-Catalunya>

(Catálogos de Muebles | Cocinas, Baños y Salones - BANNI, n.d.)

<https://www.banni.es/catalogos/>

(Conveni Hosteleria de Catalunya 2017-2019, n.d.) -

[https://cido.diba.cat/convenis\\_collectius/](https://cido.diba.cat/convenis_collectius/)

(Diario digital Ciudad Real, n.d.): <https://www.miciudadreal.es/2020/01/08/alojamientos-burbuja-para-dormir-viendo-las-estrellas-en-villanueva-de-los-infantes/>

(Ocupació hotelera. Observatori del Treball i Model Productiu, n.d.)

[http://observatoritreball.gencat.cat/ca/ambits\\_tematicos/turisme/oferta\\_turistica/ocupacio\\_hotelera/](http://observatoritreball.gencat.cat/ca/ambits_tematicos/turisme/oferta_turistica/ocupacio_hotelera/)

(*Visitants estrangers. Observatori del Treball i Model Productiu*, n.d.)

[http://observatoritreball.gencat.cat/ca/ambits\\_tematics/turisme/demanda\\_turistica/visits\\_ants\\_estrangers/](http://observatoritreball.gencat.cat/ca/ambits_tematics/turisme/demanda_turistica/visits_ants_estrangers/)

(*Los turistas cada vez reservan más en las páginas de los hoteles frente a gigantes como Booking | Economía | EL PAÍS*, n.d.)

[https://elpais.com/economia/2020/02/11/actualidad/1581439089\\_213172.html](https://elpais.com/economia/2020/02/11/actualidad/1581439089_213172.html)

(ISO 9001 - Implementación y certificación de la norma 9001, n.d.) [https://www.normas-iso.com/iso-9001/#section\\_autop\\_posts](https://www.normas-iso.com/iso-9001/#section_autop_posts))

(*BOE.es - Documento consolidado BOE-A-2017-7353*, n.d.) Decreto 159/2012, de 20 de noviembre. [boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-7353&p=20170803&tn=6](http://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-7353&p=20170803&tn=6)

## ANNEXES

## ANNEX 1 PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA

## **UBICACIÓ:**

L'hotel es localitzarà a la localitat de Marganell, el Bages. Marganell és un municipi molt petit, on el 2019 es va registrar amb 266 habitants (segons les dades del 2019, extret de Idescat). La situació del terreny fa que l'hotel tingui una bona accessibilitat a prop del nucli d'aquest poble però a la vegada aïllat del soroll de la ciutat. La situació d'aquest poble és pròxima a Montserrat, i això fa que en el terreny hi hagi unes vistes de la muntanya sense cap obstacle al davant. El terreny està format per 15.497 metres quadrats, qualificat com a sòl urbà i rústic, fet que fa que puguem posar-hi les habitacions dels cubs ja que és la part que es podria arribar a considerar com a construcció pel que fa a l'hotel i s'implementarien en la part ja qualificada d'aquest sòl urbanitzable, com que els materials són sostenibles tampoc hi ha cap impediment en ubicar-se en sòl rústic, ja que segons la normativa, nosaltres ens implementem en aquest terreny per portar a terme una activitat econòmica, per atraure públic amb interès cultural, sent respectuosos amb el medi ambient. Tot i així, per evitar possibles conflictes futurs en canvis de normatives i haver de desplaçar les habitacions de lloc (fet que suposaria un cost elevat), la part que es pot considerar com a construcció en el sòl qualificat com a urbà és on es trobaran els cubs tant el principal com els altres tres que són habitacions, ja que l'espai urbà està format per gairebé 1000m<sup>2</sup> fet que ens permet ubicar-ho allà amb espai suficient entre les habitacions i el cub principal. També se'ns permet ubicar els cubs en aquesta qualificació de terreny perquè encara que els cubs es podrien classificar com a construcció és un tipus de construcció que no és convencional, ja que amb l'ajuda de màquines transportadores, els cubs es poden traslladar en una altra ubicació. I pel que fa a les bombolles, tenen són una instal·lació com una tenda de campanya, ja que es munta i es desmunta, encara que és una instal·lació fixa que aporta l'hotel als clients.

## DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Referencia catastral

08242A003000280001YF

Localización

PL POLIGONO 003 Suelo Polígono 3 Parcela 28  
SOLELLA DEL FONT. 08298 MARGANELL (BARCELONA)

Clase

Urbano

Uso principal

Suelo sin edif.

---

## PARCELA CATASTRAL



Parcela, a efectos catastrales, con inmuebles de distinta clase (urbano y rústico)

Localización

PL POLIGONO 003 Polígono 3 Parcela 28  
SOLELLA DEL FONT. MARGANELL (BARCELONA)

Superficie gráfica

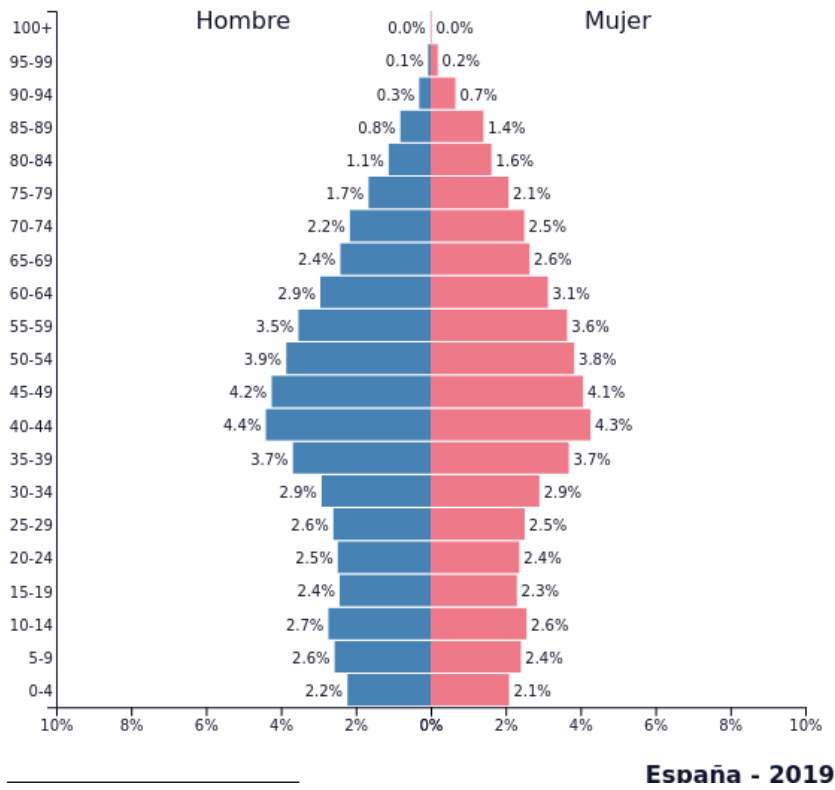
15.497 m<sup>2</sup>

*(Font: Sede Electrónica del Catastro)*

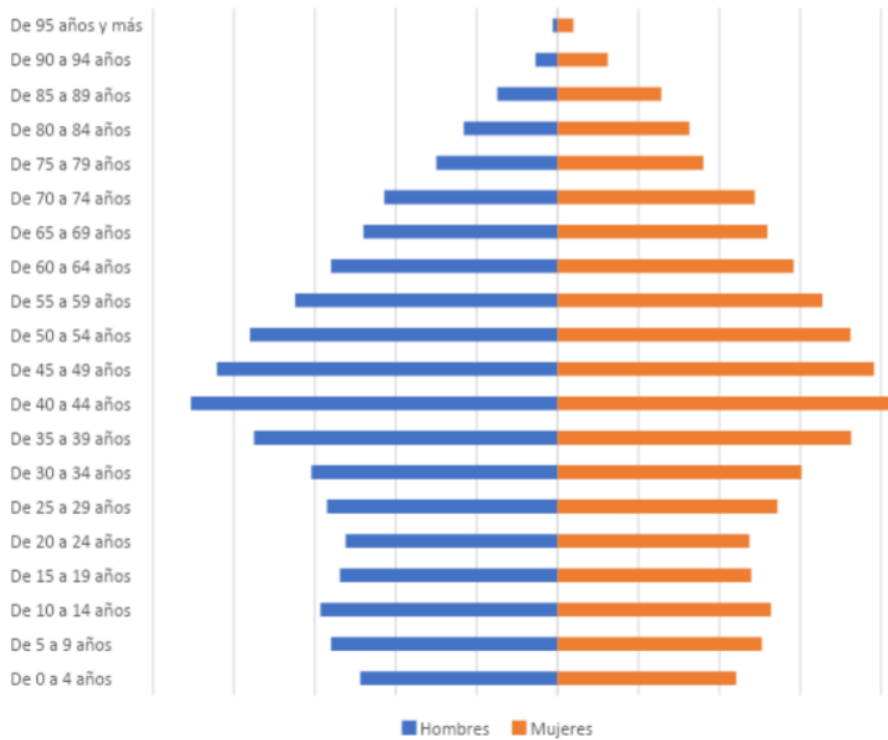


## ANNEX 2 ANÀLISI PESTEL

**SOCIO-CULTURAL**



*(Piràmide de la població Espanyola, Font: Populationpyramid, 2019)*



*Piràmide de població de Catalunya, elaboració pròpia (Dades font : Idescat)*

## POLÍTIC-LEGAL

El sector del turisme es veu regulat per:

- Decreto 159/2012, de 20 de novembre: regulació dels Establiments turístics i vivendes d'ús turístic.

Mitjançant aquest decret, com a establiment hotelier, nosaltres complim amb els requisits d'un hotel de 4\* Superior tal com es pot veure en els gràfics de què és el que ha d'oferir un hotel de cada una de les diferents categories establert per la llei.

### Habitaciones

	Hotel						
	GL	5*	4* S	4*	3*	2*	1*
Individuales (superficies mínimas útiles en m <sup>2</sup> )	10	10	9,5	9	8	7	6
Dobles (superficies mínimas útiles en m <sup>2</sup> ) (3)	16,5	16	15,5	15	14	13	11
Número de dobles mínimo	75%	75%	75%	75%	75%	50%	25%
Cuádruples (superficies mínimas útiles en m <sup>2</sup> )	25	25	24	23,5	22	20,5	17,5
Anchura mínima de la habitación doble en el ámbito de las camas (en m)	2,9	2,8	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6
Anchura mínima de la habitación individual en el ámbito de las camas (en m)	2,30	2,20	2,10	2,10	2,00	2,00	2,00

### Baños de las unidades de alojamiento

	Hotel						
	GL	5*	4* S	4*	3*	2*	1*
Baño grande (mínimo)	75%	75%	75%	75%	75%	50%	25%
Superficie útil mínima en m <sup>2</sup>	5	5	4,5	4,5	4	3,5	3,5
Superficie del recinto de la ducha del baño grande en m <sup>2</sup> (mínimo)	1,20	1,20	1,20	1,10	1,00	0,90	0,80
Longitud mínima de la bañera del baño grande	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60
Baño pequeño	25%	25%	25%	25%	25%	50%	75%
Superficie útil mínima en m <sup>2</sup>	4	4	3,5	3,5	3	3	2,5
Baños de las habitaciones cuádruples	6	6	5,5	5,5	5	4,5	4,5

*(Regulació de superfícies per a la classificació de categories d'establiments hotelers, Font: Decreto 159/2012, de 20 de novembre)*

### Protecció civil:

- Decreto 30/2015 del 3 de març, practiques d'autoprotecció i contingut de les mesures.

### Medi ambient:

- Llei 21/2013 del 9 de desembre, avaluació i mesures mediambientals, plans i programes

## ANNEX 3 DAFO

## **DEBILITATS**

1. Som emprenedors que iniciem una activitat econòmica, sense tenir gaire experiència en aquest sector.
2. El capital inicial és molt elevat, per un hotel que vol oferir luxe amb aquestes característiques innovadores.
3. Pel que fa a la restauració, haurem de buscar un cuiner i un cambrer que realment tinguin experiència, ja que nosaltres, no tenim experiència en el sector de la restauració pel que fa a la preparació de dinars i sopars, que engloba el que és la part de la cuina més elaborada.

## **AMENACES**

1. En un hotel amb aquestes característiques com el que volem oferir nosaltres, és una gran dificultat complir al cent per cent les expectatives de tots els clients.
2. El fet de que les lleis tinguin un tarannà de canviar sovint, és una amenaça que les lleis que regulen el nostre sector canviïn, ja que, aleshores ens hem de seguir adaptant a la nova normativa, fet que molt probablement seria una gran despesa.
3. L'aparició d'un nou model d'hotel que sigui un substitutiu al nostre a nivell d'experiència, i que a nosaltres ens suposi una gran inversió novament per adaptar-nos o que no tinguem possibilitats per fer-ho.

## **FORTALESES**

1. El servei hoteler de luxe té unes grans exigències per part de la normativa, poder qualificar-te com a tal, i nosaltres en la mesura del possible hem fet tota l'estructuració per aconseguir-ho, per tant segons la normativa les parcel·les han de tenir un mínim de 80 metres quadrats per a dos persones i nosaltres hem dissenyat les parcel·les perquè siguin grans i molt espaioses.
2. La separació entre una parcel·la i l'altra serà suficientment gran com per garantir intimitat en cada una de les habitacions de l'hotel.
3. Oferim als usuaris 5 tipus diferents d'habitació una habitació bombolla més simple i una habitació bombolla premium, una habitació en un cub simple, en un cub mig és a dir que té algun extra més que el simple i aleshores un cub premium que té més espai, i més extres. I cada usuari podrà elegir en quina habitació dormir segons la seva disponibilitat.

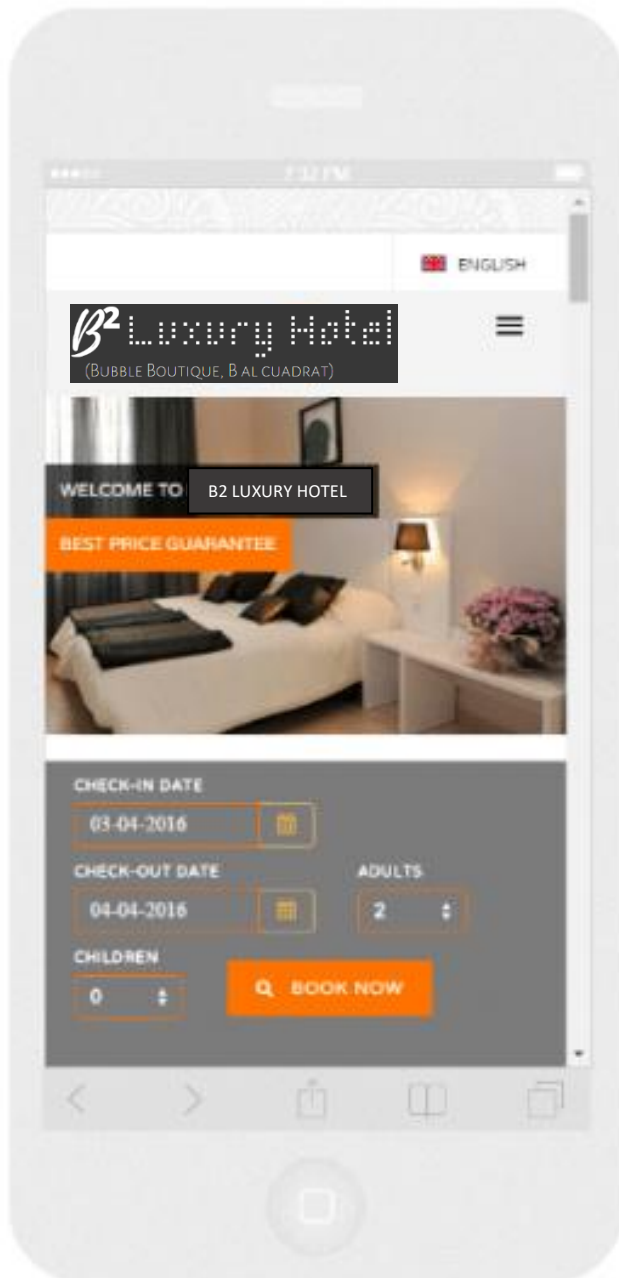
4. Al ser un hotel de l'estil glàmping, hem volgut oferir als clients més serveis com activitats que poden fer per la zona, i en el nostre hotel hem introduït el servei de massatges i a més un servei boutique on els clients de l'hotel i externs podran comprar el que desitgin, i serem els primers amb un hotel d'aquestes característiques que ofereix el servei boutique en tot el país.

## **OPORTUNITATS**

1. A dia d'avui, i després d'analitzar els nostres competidors podem dir que, en aquest sector no hi ha gaire competència, i la competència que hi ha es força limitada, ja que, si que ofereixen un servei com nosaltres de pernoctacions en bombolles, però nosaltres hem posat més habitacions d'aquest tipus a la seva disposició, adoptant també un nou producte substitutiu de les bombolles que és un cub de disseny on també s'hi poden observar les estrelles
2. Adaptació d'un producte substitutiu (cubs de disseny amb la mateixa funció que les bombolles, gaudir d'una experiència observant les estrelles des de l'interior de l'habitació) , ja que, al ser un hotel de luxe, doncs és un manera de gaudir de l'experiència d'una manera més confortable.  
Al ser un tipus d'habitació més innovadora, hem posat només 3 estils d'habitacions de cubs i segons evolucioni la seva demanda, com que hi ha espai per més habitacions, aleshores posaríem cubs dels que hi ha més demanda.
3. La qualitat del servei ha de ser excel·lent, des de les instal·lacions al tracte del nostre personal de cara al client, ja que, un hotel amb les certificacions que tindrem de qualitat i de luxe, s'han de garantir amb el tracte també, és per això que es realitzaran diverses formacions als nostres treballadors en qüestió de protocol, tracte al client, resolució de conflictes, etc. Perquè el client estigui el màxim satisfet d'haver elegit el nostre hotel d'experiències i no un altre.
4. Moltes vegades el problema que tenen els clients, és que volen anar a un glàmping, i trobar-se totes les comoditats d'un hotel i és que no tots ofereixen el glàmping amb les comoditats d'un hotel, però nosaltres sí i es per això que tindrem moltes més possibilitats de que els clients quedin satisfets amb el nostre servei.

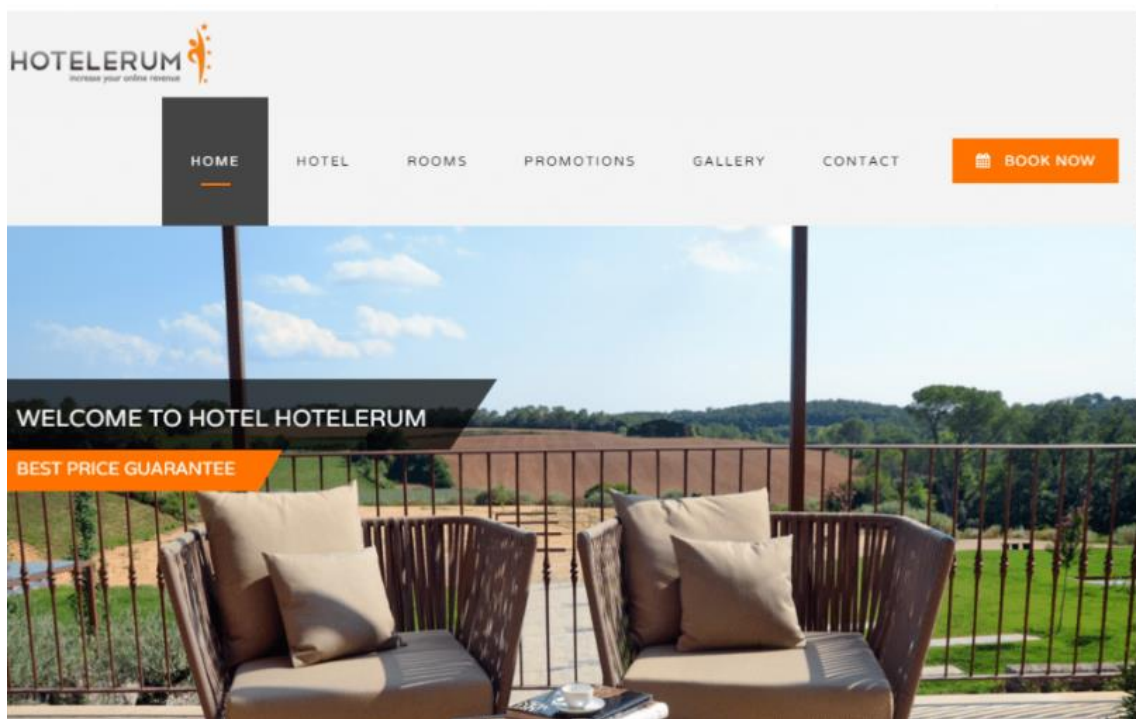
## ANNEX 4 PLA COMUNICACIÓ

**PÀGINA WEB VERSIÓ MÒBIL**





**PÀGINA WEB VERSIÓ PC**



## ANNEX 5 MARCA Q. QUALITAT TURÍSTICA

Els requisits que s'han de complir segons la normativa establerta per poder obtenir la Marca Q de Qualitat Turística són els següents:

**¿Qué requisitos tengo que cumplir para obtener la Marca Q Calidad Turística?**

Esta norma se estructura por procesos e incluye requisitos de gestión y de servicios, dependiendo de la tipología del establecimiento (hotel, apartotel o apartamento) y dependiendo de su categoría (\*\*\*\*, LL). No es necesario que el establecimiento preste eventos y servicio de animación; sin embargo, si se prestan, deben cumplirse los estándares establecidos.

<p><b>DIRECCIÓN</b> Se identifican los requisitos para la gestión de la organización: planificación, organización, gestión de recursos, comercialización, control y mejora continua.</p> <p><b>ALOJAMIENTO</b> Recursos humanos, gestión de reservas, llegadas (servicio de portería, check in y acomodo), atención continuada y equipamiento de habitaciones y apartamentos, facturación y salida.</p> <p><b>RESTAURACIÓN</b> Hace referencia a la planificación de la oferta gastronómica (desayunos, almuerzos y/o cenas), manipulación y elaboración, y prestación del servicio: buffet, menú, servicio de habitaciones, montaje, etc. El servicio de restauración es obligatorio para algunas categorías.</p> <p><b>EVENTOS</b> Se establecen los niveles mínimos de calidad que han de reunir los servicios de organización de eventos especiales como reuniones de empresa, banquetes, exposiciones, etc.</p>	<p><b>MANTENIMIENTO</b> Se definen las actividades mínimas de supervisión que deben realizarse en el alojamiento para asegurar el correcto estado y funcionamiento del mismo (mantenimiento preventivo, correctivo e inspecciones reglamentarias).</p> <p><b>LIMPIEZA</b> Se definen los requerimientos necesarios para la realización de las rutinas de limpieza, cambio de lencería, reposición de artículos de acogida, etc. (plan de limpieza). Se establecen los requisitos de calidad de la lencería y servicio de lavandería.</p> <p><b>APROVISIONAMIENTO</b> Se establecen requisitos para la gestión de compras: realización de pedidos, recepción de materias primas, almacenaje, y control y evaluación de proveedores.</p> <p><b>ANIMACIÓN</b> En este punto de la norma se definen las condiciones mínimas a aplicar en el caso de que se realicen actividades de animación: horarios, planificación y programa de actividades, etc.</p>
--	---

(Font: Calidad Turística)

Aquest certificat, no té unes exigències elevades, ja que, des de la meua opinió penso que són requisits bàsics que qualsvol hotel hauria de complir si vol oferir un bon servei als seus clients per satisfer les seves necessitats. És per això que es creu necessari complir tots i cada un d'aquests requisits, ja no només pel fet d'obtenir la Marca Q, si nó per una raó tant simple que és donar un servei de qualitat.

El fet de que tinguem en possessió el certificat ISO 9001 serà molt més fàcil obtenir la Marca Q, ja que la normativa ISO és més exigent.

La quota anual del certificat Marca Q aproximada : 380€

## ANNEX 6 ISO 9001

La normativa ISO 9001 fa referència al certificat internacional general aplicable a totes les organitzacions, que es pot obtenir si hi ha un bon sistema de gestió, indiquem els requisits per obtenir aquest certificat a continuació:

1. Determinar els processos que tindrà el sistema de gestió de qualitat i el control per garantir el seu funcionament.
2. Mantindrem un sistema de control de documents i registres mitjançant les responsabilitats de cada una de les persones que formarà part de l'equip establert en el pla de recursos humans, en la part que se'ls impliqui segons les seves tasques a realitzar.
3. Gestionar tots els recursos i riscos de l'hotel, des de la infraestructura a les compres que es realitzin verificant els productes, realitzar un pla de recursos humans, planificació de la prestació del servei determinant les necessitats dels clients.
4. Sistema d'anàlisi de millora: es detectaran els punts a millorar, ja sigui per les auditories dels certificats ISO 9001 i la Marca Q, o les qualificacions de clients amb possibles desviacions. Una vegada detectats s'aplicaran accions correctives per gestionar aquestes desviacions utilitzant simple la perspectiva de millora i innovació contínua.

La normativa ISO 9001 es basa en el cicle PDCA (Plan-Do-Check-Act), que es refereix a que tots els processos han d'estar planificats i gestionats adequadament, que puguin comptar amb els recursos suficients i també que es puguin identificar les oportunitats de millora per actuar sobre aquestes.

En el SGC "Seguimiento de Gestión de Calidad", es tindran en compte tots els passos i requisits per poder obtenir el certificat ISO 9001 i per tant, com a conclusió per poder obtenir-lo:

El nostre SGC estarà format per la gestió dels recursos i documents, com s'ha anat explicant al llarg del pla d'empresa, la direcció tindrà responsabilitat, formant això l'empresa dins dels marges de les normatives i lleis aplicables al nostre model de negoci per poder realitzar el servei, i es farà també un seguiment de l'anàlisi de millora en el cas de que es necessiti millorar algun aspecte del nostre servei. El conjunt d'aquests plans i accions ens porten a un bon sistema de gestió de la qualitat certificat per la normativa ISO 9001 i la Marca Q, d'aquesta manera el nostre establiment podrà tenir prestigi al garantir un servei i

infraestructures de qualitat, que com a conseqüència tindrà una directa repercussió en la satisfacció dels clients.

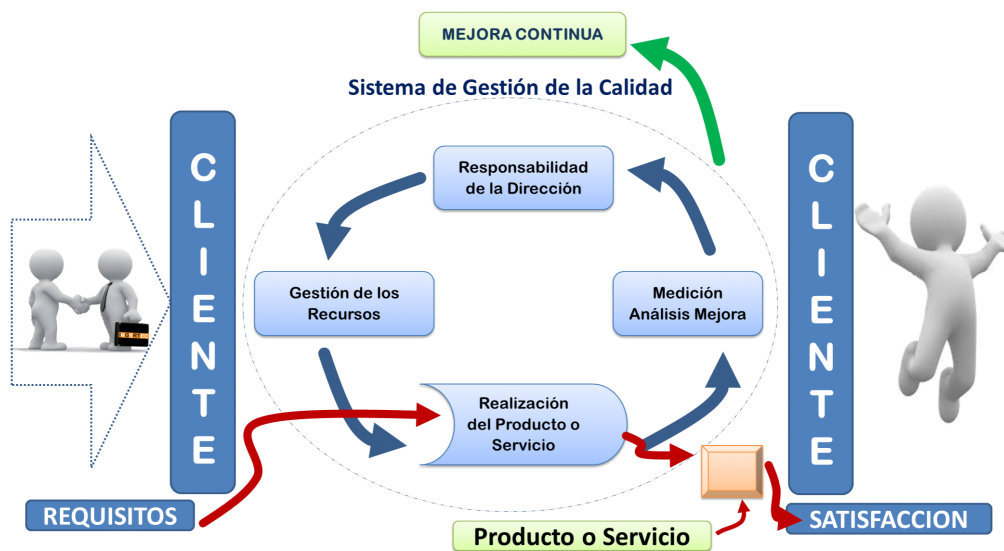
(Font de la informació de la normativa ISO 9001 i el seu funcionament: [www.iso.org](http://www.iso.org))

Certificació i obtenció:

Per poder obtenir el certificat hem d'estar en compliment de tots i cada un dels requisits de la normativa ISO 9001 i per garantir-ho quan es vol sol·licitar el certificat es realitza una auditoria de certificació en el que és una entitat especialitzada en verificar els requisits en totes aquelles organitzacions que es vol obtenir el certificat.

És per això que com que nosaltres volem sol·licitar el certificat, es contractarà l'empresa ISOCAT especialitzada en la qualitat de Catalunya, que realitzarà aquesta auditoria anual necessària, primerament per obtenir el certificat ja que inicialment no el tindrem i una vegada l'haguem obtingut es realitzaran les auditories anuals per revisar que tot segueixi correctament i renovar el certificat.

Cost anual aproximat: 1750€



(Font imatge: [https://www.normas-iso.com/iso-9001/#section\\_autop\\_posts](https://www.normas-iso.com/iso-9001/#section_autop_posts))

## ANNEX 7 NÒMINES

	Importe	IRPF	A percibir
Paga Extra Juny	1794,99	15,04%	1.525,02 €
Paga Extra Desembre	1794,99	15,04%	1.525,02 €

Nòmina Empresa: B al quadrat

Conveni col·lectiu: Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya

Grup Professional: BCN Nivell 1 Categoria: A - CAP DE CUINA

Treballador: 1 Tipus de contracte : indefinit

Antigüetat de l'empresa: 01/01/2022

Total de dies 30 Període de liquidació del 1 al 31 de gener del 2022

### I. DEVENGOS

#### 1. Percepciones Salariales

SALARIO BASE 1794,99

A. TOTAL DEVENGADO : 1794,99

### II. DEDUCCIONES

#### 1. Aportación del trabajador a las cotizaciones de la SS y conceptos de recaudación conjunta

Contingencias Comunes	2.094,155 €	4,70%	98,43 €
Desempleo	2.094,155 €	1,60%	33,51 €
	2.094,155 €	0,10%	2,09 €
	<b>TOTAL APORTACIONES</b>		<b>134,03 €</b>

#### 2. IRPF

1794,99 15,04% 269,97 €

#### 3. Anticipos

#### 4. Valor de los productos recibidos en especie

#### 5. Otras deducciones

**B. TOTAL A DEDUCIR 403,99 €**

**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) 1.391,00 €**

Determinación de las bases de cotización de la SS y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a la retención del IRPF

#### 1. Base de cotización por contingencias comunes:

Remuneración mensual	2.094,155 €
P.P. extraordinarias	- €

2. Base de cotización por contingencias comunes profesionales (AT. Y EP) conceptos de recaudación conjunta (Desempleo, FP, y Fogasa) 2.094,155 €

3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias

4. Base sujeta al IRPF 1794,99



	Importe	IRPF	A percibir
Paga Extra Juny	986,06875	5,64%	930,45 €
Paga Extra Desembre	986,06875	5,64%	930,45 €

Nòmina Empresa: B al quadrat SL

Conveni col·lectiu: Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya

Grup Professional: BCN Nivell 2 Categoria: A - ADMINISTRATIU

Treballador: 2 Tipus de contracte : indefinit parcial

Antigüetat de l'empresa: 01/01/2022

Total de dies 30 Període de liquidació del 1 al 31 de gener del 2022

#### I. DEVENGOS

##### 1. Percepcions Salariales

SALARIO BASE 986,06875

A. TOTAL DEVENGADO : 986,06875

#### II. DEDUCCIONES

##### 1. Aportación del trabajador a las cotizaciones de la SS y conceptos de recaudación conjunta

Contingencias Comunes	1.150,414 €	4,70%	54,07 €
Desempleo	1.150,414 €	1,60%	18,41 €
	1.150,414 €	0,10%	1,15 €
	TOTAL APORTACIONES		73,63 €

##### 2. IRPF

986,06875 5,64% 55,61 €

##### 3. Anticipos

##### 4. Valor de los productos recibidos en especie

##### 5. Otras deducciones

**B. TOTAL A DEDUCIR 129,24 €**

**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) 856,83 €**

Determinación de las bases de cotización de la SS y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a la retención del IRPF

##### 1. Base de cotización por contingencias comunes:

Remuneración mensual	1.150,414 €
P.P. extraordinarias	- €

2. Base de cotización por contingencias comunes profesionales (AT. Y EP) conceptos de recaudación conjunta (Desempleo, FP, y Fogasa) 1.150,414 €

3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias

4. Base sujeta al IRPF 986,06875

Aquesta nòmina pot server tant per cuiner, cambrer i recepcionista, ja que es troben tots en el mateix nivell i situació.

	Importe	IRPF	A percibir
Paga Extra Juny	1525,7	15,04%	1.296,23 €
Paga Extra Desembre	1525,7	15,04%	1.296,23 €

Nòmina Empresa: B al quadrat SL

Conveni col·lectiu: Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya

Grup Professional: BCN Nivell 3 Categoria: A -CUINER/CAMBRER/RECEPCIONISTA

Treballador: 1 Tipus de contracte : Indefinit, Parcial

Antigüetat de l'empresa: 01/01/2022

Total de dies 30 Període de liquidació del 1 al 31 de gener del 2022

**I. DEVENGOS**

1. Percepcions Salariales

SALARIO BASE 1525,7

A. TOTAL DEVENGADO : 1525,7

**II. DEDUCCIONES**

1. Aportación del trabajador a las cotizaciones de la SS y conceptos de recaudación conjunta

Contingencias Comunes	1.779,983 €	4,70%	83,66 €
Desempleo	1.779,983 €	1,60%	28,48 €
	1.779,983 €	0,10%	1,78 €
	TOTAL APORTACIONES		113,92 €

2. IRPF

1525,7 13,21% 201,54 €

3. Anticipos

4. Valor de los productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR 315,46 €

LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) 1.210,24 €

Determinación de las bases de cotización de la SS y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a la retención del IRPF

1. Base de cotización por contingencias comunes:

Remuneración mensual	1.779,983 €
P.P. extraordinarias	- €

2. Base de cotización por contingencias comunes profesionales (AT. Y EP) conceptos de recaudación conjunta (Desempleo, FP, y Fogasa) 1.779,983 €

3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias

4. Base sujeta al IRPF 1525,7

	Importe	IRPF	A percibir
Paga Extra Juny	1907,125	15,71%	1.607,52 €
Paga Extra Desembre	1907,125	15,71%	1.607,52 €

Nòmina Empresa: B al quadrat SL

Conveni col·lectiu: Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya

Grup Professional: BCN Nivell 3 Categoria: A - RECEPCIONISTA NOCTURN

Treballador: 1 Tipus de contracte : Indefinit, Parcial

Antigüetat de l'empresa: 01/01/2022

Total de dies 30 Període de liquidació del 1 al 31 de gener del 2022

#### I. DEVENGOS

##### 1. Percepciones Salariales

SALARIO BASE 1907,125

A. TOTAL DEVENGADO : 1907,125

#### II. DEDUCCIONES

##### 1. Aportación del trabajador a las cotizaciones de la SS y conceptos de recaudación conjunta

Contingencias Comunes	2.224,979 €	4,70%	104,57 €
Desempleo	2.224,979 €	1,60%	35,60 €
	2.224,979 €	0,10%	2,22 €
	<b>TOTAL APORTACIONES</b>		<b>142,40 €</b>

##### 2. IRPF

1907,125 15,71% 299,61 €

##### 3. Anticipos

##### 4. Valor de los productos recibidos en especie

##### 5. Otras deducciones

**B. TOTAL A DEDUCIR 442,01 €**

**LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) 1.465,12 €**

Determinación de las bases de cotización de la SS y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a la retención del IRPF

##### 1. Base de cotización por contingencias comunes:

Remuneración mensual	2.224,979 €
P.P. extraordinarias	- €

2. Base de cotización por contingencias comunes profesionales (AT. Y EP) conceptos de recaudación conjunta (Desempleo, FP, y Fogasa) 2.224,979 €

3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias

4. Base sujeta al IRPF 1907,125

	Importe	IRPF	A percibir
Paga Extra Juny	2000	19,00%	1.620,00 €
Paga Extra Desembre	2000	19,00%	1.620,00 €

Nòmina Empresa: B al quadrat SL

Conveni col·lectiu: Autonòmic de Catalunya 7900021 Hosteleria de Catalunya

Grup Professional: BCN Nivell 1 Categoria: ADMINISTRADOR

Treballador: 1 Tipus de contracte : indefinit

Antigüetat de l'empresa: 01/01/2022

Total de dies 30 Període de liquidació del 1 al 31 de gener del 2022

**I. DEVENGOS**

1. Percepcions Salariales

SALARIO BASE 2000

A. TOTAL DEVENGADO : 2000

**II. DEDUCCIONES**

1. Aportación del trabajador a las cotizaciones de la SS y conceptos de recaudación conjunta

Contingencias Comunes	2.000,000 €	0,00%	- €
Desempleo	2.000,000 €	0,00%	- €
	2.000,000 €	0,00%	- €
	TOTAL APORTACIONES		- €

2. IRPF

2000 19,00% 380,00 €

3. Anticipos

4. Valor de los productos recibidos en especie

5. Otras deducciones

B. TOTAL A DEDUCIR 380,00 €

LIQUIDO TOTAL A PERCIBIR (A-B) 1.620,00 €

Determinación de las bases de cotización de la SS y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a la retención del IRPF

1. Base de cotización por contingencias comunes:

Remuneración mensual	2.000,000 €
P.P. extraordinarias	- €

2. Base de cotización por contingencias comunes profesionales (AT. Y EP) conceptos de recaudación conjunta (Desempleo, FP, y Fogasa) 2.000,000 €

3. Base de cotización adicional por horas extraordinarias

4. Base sujeta al IRPF 2000

## ANNEX 8 RECURSOS

En aquest apartat dels annexes es presenten unes taules amb els elements més bàsics per poder portar a terme l'activitat, d'una forma més visual.

## HABITACIONS

- Descripció → Habitació Bubble Suite (PROV.1)
- Quantitat → 2
- PVP → 8.900€



- Descripció → Habitació Bubble Suite (PROV.2)
- Quantitat → 2
- PVP → 8.630€



- Descripció → Habitació Bubble Suite Premium
- Quantitat → 2
- PVP →
- Total PVP Bubbles → 59.060€



- Descripció → Cube Suite 30 m<sup>2</sup>
- Quantitat → 2
- PVP → 35.400€



- Descripció → Cube Suite Premium 42 m<sup>2</sup>
- Quantitat → 1
- PVP → 24.780€



- Descripció → Cub Principal, Recepció, Hall, Restaurant...
- Quantitat → 1
- PVP → 52.062,50€



## CUINA

- Descripció → Campana Extractor
- Quantitat → 1
- PVP → 288€



- Descripció → Fogons
- Quantitat → 1
- PVP → 1.600€



- Descripció → Nevera + Congelador
- Quantitat → 1
- PVP → 1.100€



- Descripció → Rentavaixelles
- Quantitat → 1
- PVP → 1.000€



- Descripció → Mobiliari de cuina
- Quantitat → 1
- PVP → 978€



- Descripció → Estris de cuina
- Quantitat → 1
- PVP → 790€



## RECEPCIÓ

- Descripció → Estris de cuina
- Quantitat → 1
- PVP → 790€



- Descripció → Cadires
- Quantitat → 2
- PVP → 150€



- Descripció → Impresora
- Quantitat → 2
- PVP → 174€



- Descripció → PC
- Quantitat → 2
- PVP → 1378€



## OFICINA

- Descripció → Cadires
- Quantitat → 2
- PVP → 210€



- Descripció → Taules
- Quantitat → 2
- PVP → 480€





- Descripció → PC
- Quantitat → 2
- PVP → 1378€



- Descripció → Mobles
- Quantitat → 1
- PVP → 210€



- Descripció → Material Oficina
- Quantitat → 1
- PVP → 245€



### SERVEI MASSATGES

- Descripció → Camilla Massatges
- Quantitat → 2
- PVP → 180€



- Descripció → Productes Massatges
- Quantitat → 1
- PVP → 215€



### INSTAL·LACIONS

- Descripció → Kit pel conjunt de l'establiment.
- (Plaques solars, tèrmiques, reguladors, inversors i bateries).
- PVP → 79.522€



- Descripció → Aire Condicionat
- Quantitat → 18
- PVP → 6.499€



## ANNEX 9 AMORTITZACIÓ DEL PRÉSTEC

CAPITAL INICIAL	INTERÈS	INT. ACUM.	AMORTITZ.	AMORT. ACUM.	QUOTA	K.PENDENT	
350.000,00	437,50	437,50	1.250,00	1.250,00	1.688,91	348.750,00	ene-22
348.750,00	435,94	873,44	1.250,00	2.500,00	3.377,82	347.500,00	feb-22
347.500,00	434,38	1.307,81	1.250,00	3.750,00	5.066,73	346.250,00	mar-22
346.250,00	432,81	1.740,63	1.250,00	5.000,00	6.755,64	345.000,00	abr-22
345.000,00	431,25	2.171,88	1.250,00	6.250,00	8.444,54	343.750,00	may-22
343.750,00	429,69	2.601,56	1.250,00	7.500,00	10.133,45	342.500,00	jun-22
342.500,00	428,13	3.029,69	1.250,00	8.750,00	11.822,36	341.250,00	jul-22
341.250,00	426,56	3.456,25	1.250,00	10.000,00	13.511,27	340.000,00	ago-22
340.000,00	425,00	3.881,25	1.250,00	11.250,00	15.200,18	338.750,00	sep-22
338.750,00	423,44	4.304,69	1.250,00	12.500,00	16.889,09	337.500,00	oct-22
337.500,00	421,88	4.726,56	1.250,00	13.750,00	18.578,00	336.250,00	nov-22
336.250,00	420,31	5.146,88	1.250,00	15.000,00	20.266,91	335.000,00	dic-22
335.000,00	418,75	5.565,63	1.250,00	16.250,00	21.955,82	333.750,00	ene-23
333.750,00	417,19	5.982,81	1.250,00	17.500,00	23.644,73	332.500,00	feb-23
332.500,00	415,63	6.398,44	1.250,00	18.750,00	25.333,63	331.250,00	mar-23
331.250,00	414,06	6.812,50	1.250,00	20.000,00	27.022,54	330.000,00	abr-23
330.000,00	412,50	7.225,00	1.250,00	21.250,00	28.711,45	328.750,00	may-23
328.750,00	410,94	7.635,94	1.250,00	22.500,00	30.400,36	327.500,00	jun-23
327.500,00	409,38	8.045,31	1.250,00	23.750,00	32.089,27	326.250,00	jul-23
326.250,00	407,81	8.453,13	1.250,00	25.000,00	33.778,18	325.000,00	ago-23
325.000,00	406,25	8.859,38	1.250,00	26.250,00	35.467,09	323.750,00	sep-23
323.750,00	404,69	9.264,06	1.250,00	27.500,00	37.156,00	322.500,00	oct-23
322.500,00	403,13	9.667,19	1.250,00	28.750,00	38.844,91	321.250,00	nov-23
321.250,00	401,56	10.068,75	1.250,00	30.000,00	40.533,81	320.000,00	dic-23
320.000,00	400,00	10.468,75	1.250,00	31.250,00	42.222,72	318.750,00	ene-24
318.750,00	398,44	10.867,19	1.250,00	32.500,00	43.911,63	317.500,00	feb-24
317.500,00	396,88	11.264,06	1.250,00	33.750,00	45.600,54	316.250,00	mar-24
316.250,00	395,31	11.659,38	1.250,00	35.000,00	47.289,45	315.000,00	abr-24
315.000,00	393,75	12.053,13	1.250,00	36.250,00	48.978,36	313.750,00	may-24
313.750,00	392,19	12.445,31	1.250,00	37.500,00	50.667,27	312.500,00	jun-24
312.500,00	390,63	12.835,94	1.250,00	38.750,00	52.356,18	311.250,00	jul-24
311.250,00	389,06	13.225,00	1.250,00	40.000,00	54.045,09	310.000,00	ago-24
310.000,00	387,50	13.612,50	1.250,00	41.250,00	55.733,99	308.750,00	sep-24
308.750,00	385,94	13.998,44	1.250,00	42.500,00	57.422,90	307.500,00	oct-24
307.500,00	384,38	14.382,81	1.250,00	43.750,00	59.111,81	306.250,00	nov-24
306.250,00	382,81	14.765,63	1.250,00	45.000,00	60.800,72	305.000,00	dic-24
305.000,00	381,25	15.146,88	1.250,00	46.250,00	62.489,63	303.750,00	ene-25
303.750,00	379,69	15.526,56	1.250,00	47.500,00	64.178,54	302.500,00	feb-25
302.500,00	378,13	15.904,69	1.250,00	48.750,00	65.867,45	301.250,00	mar-25
301.250,00	376,56	16.281,25	1.250,00	50.000,00	67.556,36	300.000,00	abr-25
300.000,00	375,00	16.656,25	1.250,00	51.250,00	69.245,27	298.750,00	may-25
298.750,00	373,44	17.029,69	1.250,00	52.500,00	70.934,18	297.500,00	jun-25
297.500,00	371,88	17.401,56	1.250,00	53.750,00	72.623,08	296.250,00	jul-25
296.250,00	370,31	17.771,88	1.250,00	55.000,00	74.311,99	295.000,00	ago-25
295.000,00	368,75	18.140,63	1.250,00	56.250,00	76.000,90	293.750,00	sep-25

293.750,00	367,19	18.507,81	1.250,00	57.500,00	77.689,81	292.500,00	oct-25
292.500,00	365,63	18.873,44	1.250,00	58.750,00	79.378,72	291.250,00	nov-25
291.250,00	364,06	19.237,50	1.250,00	60.000,00	81.067,63	290.000,00	dic-25

## ANNEX 10 PLA DE TRESORERIA ANY 2 I ANY 3

SEGON EXERCICI	MESOS												TOTAL
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
<b>Ingressos</b>	<b>38.884,04</b>	<b>40.996,64</b>	<b>46.600,74</b>	<b>49.230,32</b>	<b>51.149,70</b>	<b>53.340,20</b>	<b>56.634,24</b>	<b>62.623,00</b>	<b>64.378,36</b>	<b>64.133,46</b>	<b>63.107,72</b>	<b>62.738,08</b>	<b>653.816,50</b>
<b>IVA COBRAT</b>	<b>3.877,31</b>	<b>4.087,97</b>	<b>4.646,78</b>	<b>4.908,98</b>	<b>5.100,37</b>	<b>5.318,80</b>	<b>5.647,26</b>	<b>6.244,43</b>	<b>6.419,47</b>	<b>6.395,05</b>	<b>6.292,76</b>	<b>6.255,91</b>	<b>65.195,09</b>
<b>Subvencions</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Finançament</b>	<b>2.377,63</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.377,63</b>
<b>(1) TOTAL COBRAMENTS</b>	<b>45.138,98</b>	<b>45.084,61</b>	<b>51.247,52</b>	<b>54.139,30</b>	<b>56.250,07</b>	<b>58.659,00</b>	<b>62.281,50</b>	<b>68.867,43</b>	<b>70.797,83</b>	<b>70.528,51</b>	<b>69.400,48</b>	<b>68.993,99</b>	<b>721.389,22</b>
<b>Serveis externs</b>	<b>33.092,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>19.251,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>236.853,00</b>
Lloguers	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	<b>15.744,00</b>
Reparacions	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	<b>47.760,00</b>
Serveis professionals	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Assegurances	4.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>4.000,00</b>
Subministraments	3.624,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	<b>37.504,00</b>
Despeses diverses	20.176,00	10.079,00	10.079,00	10.879,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	<b>131.845,00</b>
<b>Despeses de personal</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>222.725,80</b>
Retribucions (net)	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	<b>157.977,00</b>
Treballadors (personal)	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	<b>138.537,00</b>
Promotors	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	<b>19.440,00</b>
Seguretat Social	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	<b>64.748,80</b>
Empresa (personal)	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	<b>53.713,05</b>
Treballadors (personal)	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	<b>11.035,75</b>

<b>Hisenda Pública</b>	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	<b>30.876,81</b>
Retencions IRPF	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	<b>30.876,81</b>
<b>Inversions</b>	1.964,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>1.964,98</b>
<b>Despeses financeres</b>	418,75	417,19	415,63	414,06	412,50	410,94	409,38	407,81	406,25	404,69	403,13	401,56	<b>4.921,88</b>
<b>Devolució préstec</b>	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	<b>15.000,00</b>
<b>IVA PAGAT</b>	6.582,45	3.935,19	3.935,19	4.103,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	3.935,19	<b>50.037,54</b>
<b>(2) TOTAL PAGAMENTS</b>	<b>68.623,69</b>	<b>40.833,23</b>	<b>40.831,67</b>	<b>48.700,85</b>	<b>40.828,55</b>	<b>51.510,75</b>	<b>49.361,08</b>	<b>40.823,86</b>	<b>40.822,30</b>	<b>47.723,48</b>	<b>40.819,17</b>	<b>51.501,38</b>	<b>562.380,00</b>

<b>SALDO INICIAL</b>	<b>173.444,05</b>	<b>149.959,33</b>	<b>154.210,71</b>	<b>164.626,55</b>	<b>170.065,01</b>	<b>185.486,54</b>	<b>192.634,78</b>	<b>205.555,21</b>	<b>233.598,78</b>	<b>263.574,31</b>	<b>286.379,34</b>	<b>314.960,65</b>	<b>173.444,05</b>
<b>COBRAMENTS – PAGAMENTS</b>	<b>-23.484,72</b>	<b>4.251,37</b>	<b>10.415,85</b>	<b>5.438,45</b>	<b>15.421,53</b>	<b>7.148,25</b>	<b>12.920,42</b>	<b>28.043,57</b>	<b>29.975,53</b>	<b>22.805,03</b>	<b>28.581,31</b>	<b>17.492,61</b>	<b>159.009,21</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>149.959,33</b>	<b>154.210,71</b>	<b>164.626,55</b>	<b>170.065,01</b>	<b>185.486,54</b>	<b>192.634,78</b>	<b>205.555,21</b>	<b>233.598,78</b>	<b>263.574,31</b>	<b>286.379,34</b>	<b>314.960,65</b>	<b>332.453,27</b>	<b>332.453,27</b>



TERCER EXERCICI	MESOS												TOTAL
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
<b>Ingressos</b>	<b>51.271,30</b>	<b>53.153,08</b>	<b>54.392,08</b>	<b>55.940,00</b>	<b>57.444,86</b>	<b>59.597,16</b>	<b>61.413,98</b>	<b>65.276,30</b>	<b>68.382,28</b>	<b>69.926,04</b>	<b>72.774,08</b>	<b>69.962,30</b>	<b>739.533,46</b>
<b>IVA COBRAT</b>	<b>5.115,75</b>	<b>5.303,51</b>	<b>5.427,14</b>	<b>5.581,59</b>	<b>5.731,74</b>	<b>5.946,49</b>	<b>6.127,77</b>	<b>6.513,15</b>	<b>6.823,05</b>	<b>6.977,09</b>	<b>7.261,26</b>	<b>6.980,71</b>	<b>73.789,25</b>
<b>Subvencions</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Finançament</b>	<b>2.537,75</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.537,75</b>
<b>(1) TOTAL COBRAMENTS</b>	<b>58.924,80</b>	<b>58.456,59</b>	<b>59.819,22</b>	<b>61.521,59</b>	<b>63.176,60</b>	<b>65.543,65</b>	<b>67.541,75</b>	<b>71.789,45</b>	<b>75.205,33</b>	<b>76.903,13</b>	<b>80.035,34</b>	<b>76.943,01</b>	<b>815.860,46</b>
<b>Serveis externs</b>	<b>33.092,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>19.251,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>18.451,00</b>	<b>236.853,00</b>
Lloguers	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	1.312,00	<b>15.744,00</b>
Reparacions	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	3.980,00	<b>47.760,00</b>
Assegurances	4.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>4.000,00</b>
Subministraments	3.624,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	<b>37.504,00</b>
Despeses diverses	20.176,00	10.079,00	10.079,00	10.879,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	10.079,00	<b>131.845,00</b>
<b>Despeses de personal</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>16.779,86</b>	<b>27.463,62</b>	<b>222.725,80</b>
Retribucions (net)	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	11.384,12	22.067,89	<b>157.977,00</b>
Treballadors (personal)	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	9.764,12	20.447,89	<b>138.537,00</b>
Promotors	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	<b>19.440,00</b>
Seguretat Social	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	5.395,73	<b>64.748,80</b>
Empresa (personal)	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	4.476,09	<b>53.713,05</b>
Treballadors (personal)	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	919,65	<b>11.035,75</b>

<b>Hisenda Pública</b>	<b>8.535,66</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>12.762,87</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>41.091,89</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>12.762,87</b>	<b>0,00</b>	<b>5.860,12</b>	<b>81.013,41</b>
Retencions IRPF	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	8.535,66	0,00	0,00	6.902,74	0,00	0,00	<b>30.876,81</b>
Pagos a cuenta	0,00	0,00	0,00	5.860,12	0,00	0,00	32.556,23	0,00	0,00	5.860,12	0,00	5.860,12	<b>50.136,60</b>
<b>Inversions</b>	<b>2.097,31</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.097,31</b>
<b>Despeses financeres</b>	<b>400,00</b>	<b>398,44</b>	<b>396,88</b>	<b>395,31</b>	<b>393,75</b>	<b>392,19</b>	<b>390,63</b>	<b>389,06</b>	<b>387,50</b>	<b>385,94</b>	<b>384,38</b>	<b>382,81</b>	<b>4.696,88</b>
<b>Devolució préstec</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>15.000,00</b>
<b>IVA PAGAT</b>	<b>6.610,24</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>4.103,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>3.935,19</b>	<b>50.065,33</b>
<b>(2) TOTAL PAGAMENTS</b>	<b>68.765,06</b>	<b>40.814,48</b>	<b>40.812,92</b>	<b>54.542,22</b>	<b>40.809,80</b>	<b>51.492,00</b>	<b>81.898,56</b>	<b>40.805,11</b>	<b>40.803,55</b>	<b>53.564,85</b>	<b>40.800,42</b>	<b>57.342,75</b>	<b>612.451,72</b>

<b>SALDO INICIAL</b>	<b>329.915,52</b>	<b>320.075,25</b>	<b>337.717,37</b>	<b>356.723,66</b>	<b>363.703,03</b>	<b>386.069,83</b>	<b>400.121,48</b>	<b>385.764,67</b>	<b>416.749,01</b>	<b>451.150,80</b>	<b>474.489,08</b>	<b>513.724,00</b>	<b>329.915,52</b>
<b>COBRAMENTS – PAGAMENTS</b>	<b>-9.840,26</b>	<b>17.642,11</b>	<b>19.006,30</b>	<b>6.979,36</b>	<b>22.366,80</b>	<b>14.051,65</b>	<b>-14.356,81</b>	<b>30.984,34</b>	<b>34.401,79</b>	<b>23.338,28</b>	<b>39.234,92</b>	<b>19.600,26</b>	<b>203.408,74</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>320.075,25</b>	<b>337.717,37</b>	<b>356.723,66</b>	<b>363.703,03</b>	<b>386.069,83</b>	<b>400.121,48</b>	<b>385.764,67</b>	<b>416.749,01</b>	<b>451.150,80</b>	<b>474.489,08</b>	<b>513.724,00</b>	<b>533.324,26</b>	<b>533.324,26</b>

## ANNEX 11 DOCUMENT INSCRIPCIÓ ESTABLIMENT HOTELER

Oficina de Gestió Empresarial, Departament d'Empresa i Coneixement

### Annex de dades específiques de classificació i capacitat d'establiments hotelers

#### Modalitat de tràmit

Inscripció a l'RTC  Modificar la inscripció a l'RTC

#### Dades de la persona titular

Persona física  Persona jurídica

Raó social

b2 hotel

Tipus de document d'identificació

Número d'identificació

NIF



-----

#### Grup

Escolliu grup

Hotel  Hostal o pensió

#### Modalitat

Escolliu modalitat

Hotel  Hotel-apartament

#### Categoria

Escolliu categoria

Gran Luxe  5 estrelles  4 estrelles superior  4 estrelles  3 estrelles  2 estrelles  1 estrella o bàsic

#### Capacitat

(Document d'Inscripció de l'establiment hotelier, Canal Empresa, Generalitat)

## ANNEX 12 ESTUDI PLAQUES SOLARS

## ESTUDI PLAQUES SOLARS CUB PRINCIPAL

### DATOS DE UBICACION Y ORIENTACIÓN

La instalación esta situada : 08298 Marganell, Barcelona, España

El campo fotovoltaico estará dispuesto con las siguientes características:

- Inclinación :33 °
- Desorientación respecto al Sur :0 °

Usara un sistema de corriente alterna con un voltaje de 230 V

El sistema dispone de generador auxiliar

### CONSUMOS.

TOTAL ENERGIA TEORICA DIARIA 16655 WH/DIA

Para el calculo del rendimiento (Performance Ratio) se han utilizado los siguientes parametros:

Coefficiente perdidas en bateria	5 %
Coefficiente autodescarga bateria	0.5 %
Profundidad de descarga bateria	60 %
Coefficiente perdidas conversión DC/AC	5 %
Coefficiente perdidas cableado	5 %
Autonomía del sistema	3 d
<b>Rendimiento General</b>	<b>82.88 %</b>

Lo que nos proporciona los siguientes resultados de energía.

TOTAL ENERGIA REAL DIARIA (WH/DIA): 20095.32

Se trata de una (vivienda de Uso habitual con los siguientes consumos distribuidos por meses a lo largo del año.

### HORAS SOL PICO

Para el calculo de las hora son pico, se ha utilizado la base de datos NREL-NASA, contemplando la inclinación y orientación elegidas, así como los datos de localización del lugar.

## HORAS SOL PICO

Para el cálculo de las horas sol pico, se ha utilizado la base de datos NREL-NASA, contemplando la inclinación y orientación elegidas, así como los datos de localización del lugar.

La declinación solar se ha calculado con la siguiente fórmula:

$$[1] \delta = 23,45 \cdot \sin \left( 360 \cdot \frac{284 + \delta_n}{365} \right)$$

$\delta$ : declinación (grados)  
 $\delta_n$ : día del año (1...365, tomado 1 para el día de enero)

Se ha elegido un día de cada mes, que viene a coincidir con un día a mediados de mes.

Para el cálculo de la elevación solar se han tomado los valores:

- $(90^\circ - \varphi - \delta)$  en el solsticio de invierno
  - $(90^\circ - \varphi + \delta)$  en el solsticio de verano
- siendo  $\varphi$  la latitud del lugar y  $\delta$  la declinación.

Para determinar la inclinación óptima se han utilizado las siguientes premisas:

- $\beta = \varphi - \delta$  en el solsticio de verano
  - $\beta = \varphi + \delta$  en el solsticio de invierno
- pasando por el valor  $\beta = \varphi$  en los equinoccios  
siendo  $\varphi$  la latitud del lugar y  $\delta$  la declinación.

Para la estimación del parámetro rad\_glo\_op, se ha usado la siguiente fórmula:

$$G_a(\beta_{opt}) = \frac{G_a(0)}{1 - 4,46 \cdot 10^{-4} \cdot \beta_{opt} - 1,19 \cdot 10^{-4} \cdot \beta_{opt}^2}$$

$G_a(\beta_{opt})$ : valor medio anual de la irradiación global sobre superficie con inclinación óptima ( $\text{kW} \cdot \text{h}/\text{m}^2$ )  
 $G_a(0^\circ)$ : media anual de la irradiación global horizontal ( $\text{kW} \cdot \text{h}/\text{m}^2$ )  
 $\beta_{opt}$ : inclinación óptima de la superficie ( $^\circ$ )

Para la obtención del factor de irradiancia (FI) se han utilizado las siguientes expresiones:

$$FI = 1 - [1,2 \times 10^{-4} (\beta - \beta_{opt})^2 + 3,5 \times 10^{-5} \alpha^2] \quad \text{para } 15^\circ < \beta < 90^\circ$$

$$FI = 1 - [1,2 \times 10^{-4} (\beta - \beta_{opt})^2] \quad \text{para } \beta \leq 15^\circ$$

$FI$ : Factor de radiación (sin unidades)  
 $\beta$ : Inclinación real de la superficie ( $^\circ$ )  
 $\beta_{opt}$ : inclinación óptima de la superficie ( $^\circ$ )  
 $\alpha$ : acimut de la superficie ( $^\circ$ )

Finalmente las horas sol pico (HSP) es el resultado de multiplicar la radiación global óptima ( $G_a(\beta_{opt})$ ) por el factor de irradiación (FI).

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Días mes	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Declinación	-21.27°	-13.62°	-2.02°	9.78°	19.26°	23.39°	21.18°	13.12°	1.81°	-10.33°	-19.6°	-23.4°
Nº día/año	15	45	76	106	137	168	198	229	259	290	321	351
Elevación solar	27.09°	34.74°	46.34°	58.14°	67.62°	71.75°	69.54°	61.48°	50.17°	38.03°	28.76°	24.96°
Inclinación óptima	62.91°	55.26°	43.66°	31.86°	22.38°	18.25°	20.46°	28.52°	39.83°	51.97°	61.24°	65.04°
rad_glo_hor	1.81	2.74	3.86	4.57	5.22	5.85	6.17	5.41	4.31	2.87	2	1.57
rad_glo_op	3.61	4.48	5.12	5.28	5.61	6.14	6.56	6.08	5.43	4.38	3.8	3.36
FI	0.89	0.94	0.99	1	0.99	0.97	0.98	1	0.99	0.96	0.9	0.88
HSP/día	3.22	4.21	5.07	5.28	5.55	5.96	6.43	6.08	5.38	4.2	3.42	2.95
HSP/mes	99.82	117.88	157.17	158.4	172.05	178.8	199.33	188.48	161.4	130.2	102.6	91.45
Temp día max	10.37°	11.63°	14.57°	16.79°	21.53°	25.97°	28.8°	28.2°	24.05°	19.47°	13.96°	11.16°
Consu/HSP día	6240.78	4773.24	3963.57	3805.93	3620.78	3371.7	3125.24	3305.15	3735.19	4784.6	5875.82	6811.97

## CALCULOS DE MODULOS

Para el calculo del campo fotovoltaico se ha tenido en cuenta la inclinación y orientación elegidas, las HSP, el ratio de aprovechamiento del regulador de carga y las temperaturas medias mensuales diurnas del lugar elegido. Dando los siguientes valores:

- \* El mes más desfavorable según consumos: Diciembre
- \* Inclinación optima anual: 32.43°
- \* Inclinacion optima anual por consumos: 41.78°
- \* Inclinación elegida:33°
- \* Azimut módulos : 0°
- \* Temperatura media mensual máxima diaria (3 meses): 11.83°
- \* Horas Sol Pico en meses más desfavorables: 2.95 HSP
- \* Energía Real Diaria desde módulos: 20095.32 Wh/d
- \* Ratio de aprovechamiento regulador: 1
- \* Potencia pico módulos calculada: 7603 Wp

La elección del módulo, tiene en cuenta los distintos parametros electricos, que determinan el rendimiento, las unidades necesarias y su acoplamiento con el regulador y bateria.A continuación se observan los detalles del modulo y los calculos elegidos.

LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino			
Voltaje a circuito abierto (voc):	37 V	Voltaje a potencia máxima (vmp):	29.8 V
Corriente de cortocircuito (isc):	8.22 A	Corriente a potencia máxima (imp):	7.73 A
Potencia máxima:	230 W	Coeficiente de temperatura de Pmax:	-0.45 %/°C
Potencia real a Temperatura media max :	235.9265 Wp	Nº de módulos serie:	2
Potencia pico módulos total :	7360 Wp	Nº de series paralelo:	16
Optimización instalación/necesidades mes mas desfavorable :	0.97	Total modulos :	32
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			97 %



## CALCULOS REGULADORES

Para la elección del regulador se tienen en cuenta los valores de tensión del sistema, los parametros de los módulos fotovoltaicos, lo que nos aporta un determinado grado de optimización. Ver a continuación:

- \* Tensión sistema: 48 V
- \* Tensión modulos Circuito abierto: 37 V
- \* Tensión modulos maxima potencia : 29.8 V
- \* Corriente de cortocircuito modulo: 8.22 A
- \* Corriente a potencia máxima modulo: 7.73 A
- \* N° de módulos serie instalar: 2
- \* N° de módulos paralelo instalar: 16
- \* Total modulos instalar: 32
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (abierto): 8.22 A
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (cerrado) : 7.73 A
- \* Intensidad total sistema (abierto) : 132 A

La elección del regulador ha sido la siguiente:

LEONICS SCP-48240 PWM			
Tensión:	48 V	Voltaje máximo:	48 V
Potencia nominal:	13200 Wp	Consumo propio:	12 mA
Capacidad de carga:	240 A	Ratio aprovechamiento :	0.9
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de		182 % N° Reguladores :	1

## CALCULOS BATERIAS

Para el calculo de la batería, se ha tenido en cuenta, la energía necesaria, la tensión del sistema, así como la profundidad de descarga y la autonomía de dicho sistema en días.

- \* Tensión nominal de baterías: 48 V
- \* Profundidad de descarga de baterías: 60 %
- \* Autonomía del sistema: 3 días
- \* Energía Real Diaria: 20095 Wh/día
- \* Capacidad útil baterías calculada: 1256 Ah
- \* Capacidad real baterías calculada: 2093 Ah

De lo que se desprende, que, adaptándonos al fabricante, utilizaremos una batería con 24 vasos en serie de 1 series en paralelo de 2311 Ah en C100 , por serie, dando un total de 2311 Ah en C100 y 48 V. Con esta acumulación se tendría la capacidad de almacenamiento de 3 días, con los consumos teóricos.

ECOSAFE TZS-12 TUBULAR-PLATE					
Capacidades de carga en función a sus horas de descarga:					
C 10:	1680 Ah	C 20:	1897 Ah	C 40:	2243 Ah
		C 100:	2311 Ah	C 120:	2340 Ah
Tensión:		2 V	N° de elementos serie :		24
Capacidad nominal acumulador :		2311 Ah	N° de series paralelo :		1
Tensión nominal acumulador :		48 V	Total elementos :		24
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de					110 %

## INVERSOR-CARGADOR

Para el dimensionado del inversor-cargador se han utilizado los siguientes datos:

- \* Tensión sistema DC: 48 V
- \* Tensión salida AC: 230 V
- \* Potencia máxima: 2898 W
- \* Coeficiente Simultaneidad: 0.7
- \* Potencia mínima necesaria: 2029 W
- \* Factor de seguridad: 0.8
- \* Potencia de calculo : 2536 W

La elección del inversor-cargador ha sido la siguiente:

VICTRON MULTIPLUS C 48/5000/70-50			
Tensión:	48 V	Potencia nominal:	5000 W
Potencia continua:	4500 W	Potencia instantanea:	10000 W
Consumo en vacio :	25 W	Eficiencia :	95 %
Ratio aprovechamiento :	56 %	Nº inversores :	1
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			177 %

## RESUMEN

Resumen de los elementos resultantes del calculo

Unidades	Elementos
32	Modulo tipo -LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino
1	Regulador tipo - LEONICS SCP-48240 PWM
24	Bateria tipo - ECOSAFE TZS-12 TUBULAR-PLATE
1	Inversor tipo -VICTRON MULTIPLUS C 48/5000/70-50

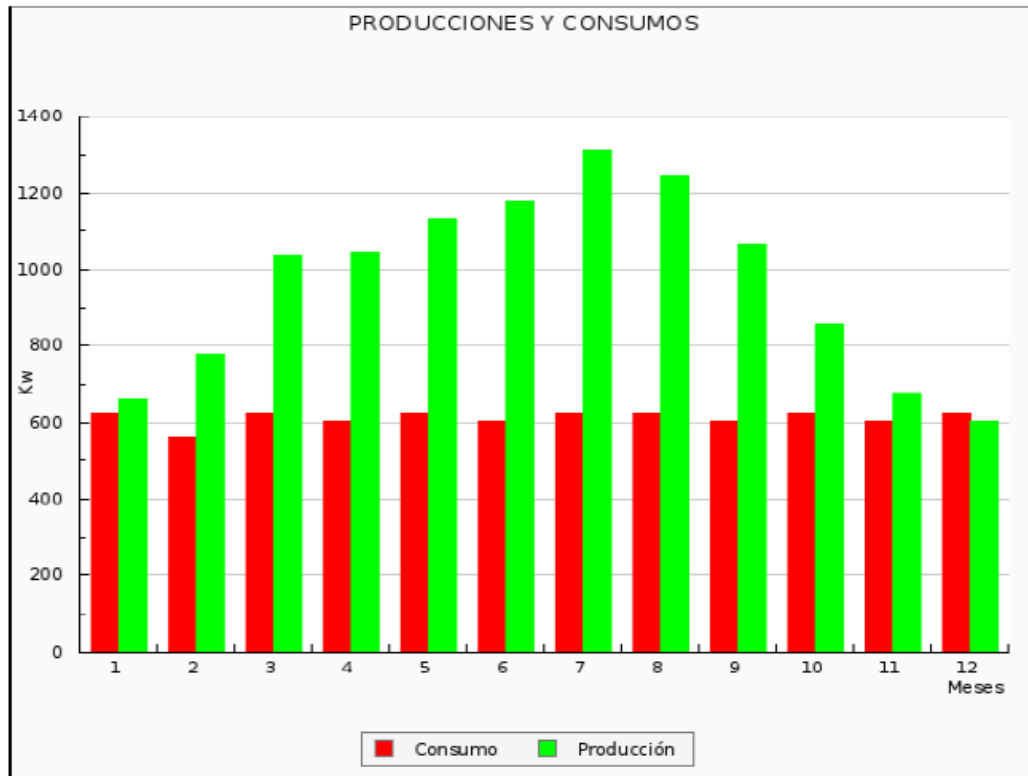
Con los elementos de consumos seleccionados y los componentes de las instalación calculados, obtenemos la siguiente comparativa de consumos y producción estimados a lo largo del año

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Consumo	623	563	623	603	623	603	623	623	603	623	603	623
Producción	658	777	1036	1045	1135	1179	1314	1243	1064	859	677	603

Consumo total al año: 7336 Kw

Producción total al año: 11590 Kw

Total kg/año CO2 evitados: 6282



## ESTUDI PLAQUES SOLARS HABITACÓ GRAN

### CONSUMOS.

TOTAL ENERGIA TEORICA DIARIA 4359 WH/DIA

Para el calculo del rendimiento (Performance Ratio) se han utilizado los siguientes parametros:

Coefficiente perdidas en bateria	5 %
Coefficiente autodescarga bateria	0.5 %
Profundidad de descarga bateria	60 %
Coefficiente perdidas conversión DC/AC	6 %
Coefficiente perdidas cableado	5 %
Autonomía del sistema	3 d
<b>Rendimiento General</b>	<b>81.9 %</b>

Lo que nos proporciona los siguientes resultados de energía.

TOTAL ENERGIA REAL DIARIA (WH/DIA): 5322.34

## HORAS SOL PICO

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Días mes	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Declinación	-21.27°	-13.62°	-2.02°	9.78°	19.26°	23.39°	21.18°	13.12°	1.81°	-10.33°	-19.6°	-23.4°
Nº día/año	15	45	76	106	137	168	198	229	259	290	321	351
Elevación solar	27.09°	34.74°	46.34°	58.14°	67.62°	71.75°	69.54°	61.48°	50.17°	38.03°	28.76°	24.96°
Inclinación optima	62.91°	55.26°	43.66°	31.86°	22.38°	18.25°	20.46°	28.52°	39.83°	51.97°	61.24°	65.04°
rad_glo_hor	1.81	2.74	3.86	4.57	5.22	5.85	6.17	5.41	4.31	2.87	2	1.57
rad_glo_op	3.61	4.48	5.12	5.28	5.61	6.14	6.56	6.08	5.43	4.38	3.8	3.36
FI	0.89	0.94	0.98	1	0.99	0.98	0.98	1	0.99	0.95	0.9	0.87
HSP/día	3.22	4.21	5.02	5.28	5.55	6.02	6.43	6.08	5.38	4.16	3.42	2.92
HSP/mes	99.82	117.88	155.62	158.4	172.05	180.6	199.33	188.48	161.4	128.96	102.6	90.52
Temp dia max	10.37°	11.63°	14.57°	16.79°	21.53°	25.97°	28.8°	28.2°	24.05°	19.47°	13.96°	11.16°
Consu/HSP día	1652.9	1264.21	1060.23	1008.02	958.98	884.11	827.74	875.38	989.28	1279.41	1556.24	1822.72

## CALCULOS DE MODULOS

Para el calculo del campo fotovoltaico se ha tenido en cuenta la inclinación y orientación elegidas, las HSP, el ratio de aprovechamiento del regulador de carga y las temperaturas medias mensuales diurnas del lugar elegido. Dando los siguientes valores:

- \* El mes más desfavorable según consumos: Diciembre
- \* Inclinación optima anual: 32.43°
- \* Inclinación optima anual por consumos: 41.78°
- \* Inclinación elegida: 32°
- \* Azimut módulos : 0°
- \* Temperatura media mensual máxima diaria (3 meses): 11.83°
- \* Horas Sol Pico en meses más desfavorables: 2.92 HSP
- \* Energía Real Diaria desde módulos: 5322.34 Wh/d
- \* Ratio de aprovechamiento regulador: 1
- \* Potencia pico módulos calculada: 2034 Wp

La elección del módulo, tiene en cuenta los distintos parametros electricos, que determinan el rendimiento, las unidades necesarias y su acoplamiento con el regulador y bateria. A continuación se observan los detalles del modulo y los calculos elegidos.

LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino			
Voltaje a circuito abierto (voc):	37 V	Voltaje a potencia máxima (vmp):	29.8 V
Corriente de cortocircuito (isc):	8.22 A	Corriente a potencia máxima (imp):	7.73 A
Potencia máxima:	230 W	Coefficiente de temperatura de Pmax:	-0.45 %/°C
Potencia real a Temperatura media max :	235.9265 Wp	Nº de módulos serie:	1
Potencia pico módulos total :	2070 Wp	Nº de series paralelo:	9
Optimización instalación/necesidades mes mas desfavorable :	1.02	Total modulos :	9
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			102 %

## CALCULOS REGULADORES

Para la elección del regulador se tienen en cuenta los valores de tensión del sistema, los parámetros de los módulos fotovoltaicos, lo que nos aporta un determinado grado de optimización. Ver a continuación:

- \* Tensión sistema: 24 V
- \* Tensión modulos Circuito abierto: 37 V
- \* Tensión modulos maxima potencia : 29.8 V
- \* Corriente de cortocircuito modulo: 8.22 A
- \* Corriente a potencia máxima modulo: 7.73 A
- \* N° de módulos serie instalar: 1
- \* N° de módulos paralelo instalar: 9
- \* Total modulos instalar: 9
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (abierto): 8.22 A
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (cerrado) : 7.73 A
- \* Intensidad total sistema (abierto) : 74 A

La elección del regulador ha sido la siguiente:

SOLAR RTE12412 PWM			
Tensión:	12-24 V	Voltaje máximo:	1224 V
Potencia nominal:	1920 Wp	Consumo propio:	12 mA
Capacidad de carga:	80 A	Ratio aprovechamiento :	0.9
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de		108 % N° Reguladores :	1

## CALCULOS BATERIAS

Para el calculo de la batería, se ha tenido en cuenta, la energía necesaria, la tensión del sistema, así como la profundidad de descarga y la autonomía de dicho sistema en días.

- \* Tensión nominal de baterías: 24 V
- \* Profundidad de descarga de baterías: 60 %
- \* Autonomía del sistema: 3 días
- \* Energía Real Diaria: 5322 Wh/día
- \* Capacidad útil baterías calculada: 665 Ah
- \* Capacidad real baterías calculada: 1109 Ah

De lo que se desprende, que, adaptándonos al fabricante, utilizaremos una batería con 12 vasos en serie de 1 series en paralelo de 1205 Ah en C100 , por serie, dando un total de 1205 Ah en C100 y 24 V. Con esta acumulación se tendría la capacidad de almacenamiento de 3 días, con los consumos teóricos.

ECOSAFE TYS-8 TUBULAR-PLATE					
Capacidades de carga en función a sus horas de descarga:					
C 10:	876 Ah	C 20:	989 Ah	C 40:	1169 Ah
		C 100:	1205 Ah	C 120:	1220 Ah
Tensión:		2 V		N° de elementos serie :	
Capacidad nominal acumulador :		1205 Ah		N° de series paralelo :	
Tensión nominal acumulador :		24 V		Total elementos :	
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de					109 %

## INVERSOR-CARGADOR

Para el dimensionado del inversor-cargador se han utilizado los siguientes datos:

- \* Tensión sistema DC: 24 V
- \* Tensión salida AC: 230 V
- \* Potencia máxima: 1253 W
- \* Coeficiente Simultaneidad: 0.7
- \* Potencia mínima necesaria: 877 W
- \* Factor de seguridad: 0.8
- \* Potencia de calculo : 1096 W

La elección del inversor-cargador ha sido la siguiente:

VICTRON MULTIPLUS C 24/1600/40-16			
Tensión:	24 V	Potencia nominal:	1600 W
Potencia continua:	1300 W	Potencia instantanea:	3000 W
Consumo en vacio :	10 W	Eficiencia :	94 %
Ratio aprovechamiento :	84 %	Nº inversores :	1
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			119 %

## RESUMEN

Resumen de los elementos resultantes del calculo

Unidades	Elementos
9	Modulo tipo -LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino
1	Regulador tipo - SOLAR RTE12412 PWM
12	Bateria tipo - ECOSAFE TYS-8 TUBULAR-PLATE
1	Inversor tipo -VICTRON MULTIPLUS C 24/1600/40-16

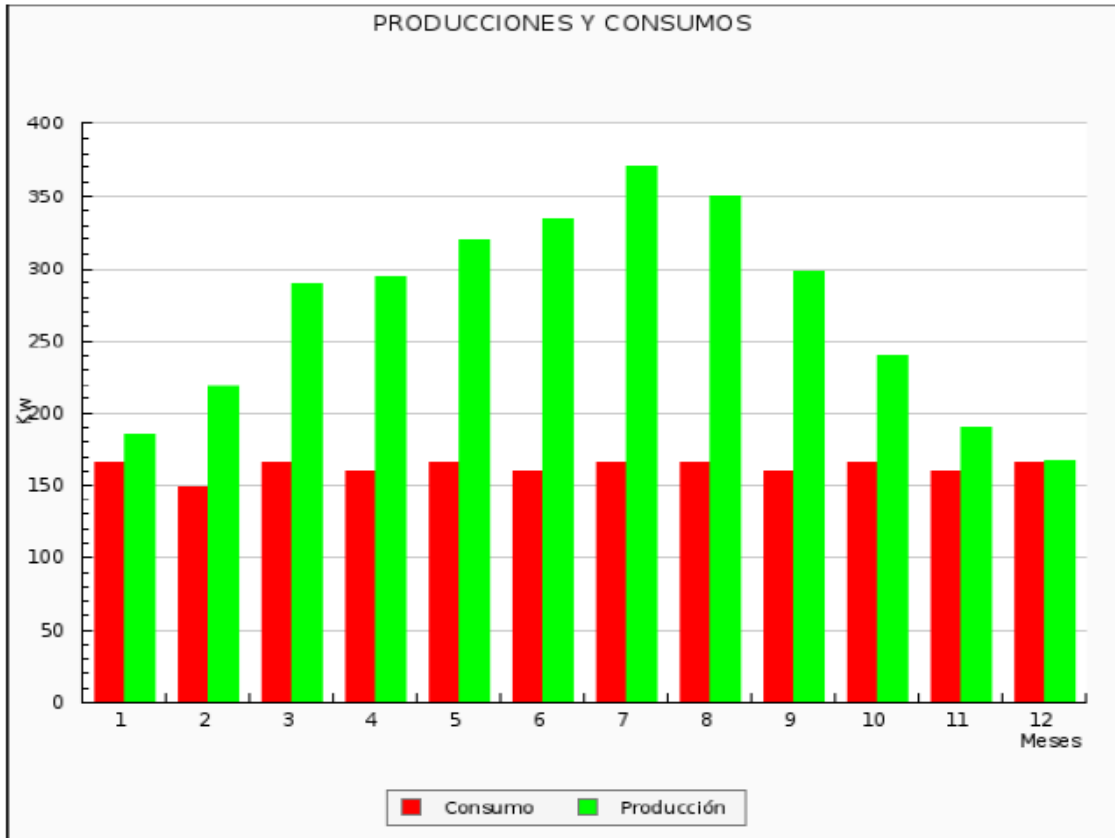
Con los elementos de consumos seleccionados y los componentes de las instalación calculados, obtenemos la siguiente comparativa de consumos y producción estimados a lo largo del año

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Consumo	165	149	165	160	165	160	165	165	160	165	160	165
Producción	185	219	289	294	319	335	370	350	299	239	190	168

Consumo total al año: 1944 Kw

Producción total al año: 3257 Kw

Total kg/año CO2 evitados: 1765



## ESTUDI PLAQUES SOLARS HABITACIÓ PETITA

### CONSUMOS.

TOTAL ENERGIA TEORICA DIARIA 3439 WH/DIA

Para el calculo del rendimiento (Performance Ratio) se han utilizado los siguientes parametros:

Coficiente perdidas en bateria	5 %
Coficiente autodescarga bateria	0.5 %
Profundidad de descarga bateria	60 %
Coficiente perdidas conversión DC/AC	6 %
Coficiente perdidas cableado	5 %
Autonomía del sistema	3 d
<b>Rendimiento General</b>	<b>81.9 %</b>

Lo que nos proporciona los siguientes resultados de energia.

TOTAL ENERGIA REAL DIARIA (WH/DIA): 4199.02

### HORAS SOL PICO

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Días mes	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Declinación	-21.27°	-13.62°	-2.02°	9.78°	19.26°	23.39°	21.18°	13.12°	1.81°	-10.33°	-19.6°	-23.4°
Nº día/año	15	45	76	106	137	168	198	229	259	290	321	351
Elevación solar	27.09°	34.74°	46.34°	58.14°	67.62°	71.75°	69.54°	61.48°	50.17°	38.03°	28.76°	24.96°
Inclinación optima	62.91°	55.26°	43.66°	31.86°	22.38°	18.25°	20.46°	28.52°	39.83°	51.97°	61.24°	65.04°
rad_glo_hor	1.81	2.74	3.86	4.57	5.22	5.85	6.17	5.41	4.31	2.87	2	1.57
rad_glo_op	3.61	4.48	5.12	5.28	5.61	6.14	6.56	6.08	5.43	4.38	3.8	3.36
FI	0.57	0.67	0.8	0.9	0.95	0.97	0.96	0.92	0.84	0.71	0.59	0.54
HSP/día	2.06	3	4.1	4.75	5.33	5.96	6.29	5.59	4.56	3.11	2.24	1.81
HSP/mes	63.86	84	127.1	142.5	165.23	178.8	194.99	173.29	136.8	96.41	67.2	56.11
Temp dia max	10.37°	11.63°	14.57°	16.79°	21.53°	25.97°	28.8°	28.2°	24.05°	19.47°	13.96°	11.16°
Consu/HSP día	2038.36	1399.67	1024.15	884	787.81	704.53	667.57	751.17	920.84	1350.17	1874.56	2319.9



## CALCULOS DE MODULOS

Para el calculo del campo fotovoltaico se ha tenido en cuenta la inclinación y orientación elegidas, las HSP, el ratio de aprovechamiento del regulador de carga y las temperaturas medias mensuales diurnas del lugar elegido. Dando los siguientes valores:

- \* El mes más desfavorable según consumos: Diciembre
- \* Inclinación optima anual: 32.43°
- \* Inclinacion optima anual por consumos: 41.78°
- \* Inclinación elegida: 3°
- \* Azimut módulos : 0°
- \* Temperatura media mensual máxima diaria (3 meses): 11.83°
- \* Horas Sol Pico en meses más desfavorables: 1.81 HSP
- \* Energía Real Diaria desde módulos: 4199.02 Wh/d
- \* Ratio de aprovechamiento regulador: 1
- \* Potencia pico módulos calculada: 2589 Wp

La elección del módulo, tiene en cuenta los distintos parametros electricos, que determinan el rendimiento, las unidades necesarias y su acoplamiento con el regulador y bateria. A continuación se observan los detalles del modulo y los calculos elegidos.

LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino			
Voltaje a circuito abierto (voc):	37 V	Voltaje a potencia máxima (vmp):	29.8 V
Corriente de cortocircuito (isc):	8.22 A	Corriente a potencia máxima (imp):	7.73 A
Potencia máxima:	230 W	Coefficiente de temperatura de Pmax:	-0.45 %/°C
Potencia real a Temperatura media max :	235.9265 Wp	Nº de módulos serie:	1
Potencia pico módulos total :	1610 Wp	Nº de series paralelo:	7
Optimización instalación/necesidades mes mas desfavorable :	0.62	Total modulos :	7
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			62 %

## CALCULOS REGULADORES

Para la elección del regulador se tienen en cuenta los valores de tensión del sistema, los parametros de los módulos fotovoltaicos, lo que nos aporta un determinado grado de optimización. Ver a continuación:

- \* Tensión sistema: 24 V
- \* Tensión modulos Circuito abierto: 37 V
- \* Tensión modulos maxima potencia : 29.8 V
- \* Corriente de cortocircuito modulo: 8.22 A
- \* Corriente a potencia máxima modulo: 7.73 A
- \* Nº de módulos serie instalar: 1
- \* Nº de módulos paralelo instalar: 7
- \* Total modulos instalar: 7
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (abierto): 8.22 A
- \* Intensidad modulo a tensión sistema (cerrado) : 7.73 A
- \* Intensidad total sistema (abierto) : 58 A

La elección del regulador ha sido la siguiente:

STECA POWER TAROM 2070 PWM			
Tensión:	12-24 V	Voltaje máximo:	50 V
Potencia nominal:	0 Wp	Consumo propio:	14 mA
Capacidad de carga:	70 A	Ratio aprovechamiento :	0.9
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de		121 % Nº Reguladores :	1

#### CALCULOS BATERIAS

Para el calculo de la batería, se ha tenido en cuenta, la energía necesaria, la tensión del sistema, así como la profundidad de descarga y la autonomía de dicho sistema en días.

- \* Tensión nominal de baterías: 24 V
- \* Profundidad de descarga de baterías: 60 %
- \* Autonomía del sistema: 3 días
- \* Energía Real Diaria: 4199 Wh/día
- \* Capacidad útil baterías calculada: 525 Ah
- \* Capacidad real baterías calculada: 875 Ah

De lo que se desprende, que, adaptándonos al fabricante, utilizaremos una batería con 12 vasos en serie de 1 series en paralelo de 904 Ah en C100 , por serie, dando un total de 904 Ah en C100 y 24 V. Con esta acumulación se tendría la capacidad de almacenamiento de 3 días, con los consumos teóricos.

ECOSAFE TYS-6 TUBULAR-PLATE					
Capacidades de carga en función a sus horas de descarga:					
C 10:	657 Ah	C 20:	742 Ah	C 40:	877 Ah
		C 100:	904 Ah	C 120:	915 Ah
Tensión:		2 V		Nº de elementos serie :	
				12	
Capacidad nominal acumulador :		904 Ah		Nº de series paralelo :	
				1	
Tensión nominal acumulador :		24 V		Total elementos :	
				12	
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de					103 %

## INVERSOR-CARGADOR

Para el dimensionado del inversor-cargador se han utilizado los siguientes datos:

- \* Tensión sistema DC: 24 V
- \* Tensión salida AC: 230 V
- \* Potencia máxima: 793 W
- \* Coeficiente Simultaneidad: 0.7
- \* Potencia mínima necesaria: 555 W
- \* Factor de seguridad: 0.8
- \* Potencia de calculo : 694 W

La elección del inversor-cargador ha sido la siguiente:

VICTRON PHOENIX MULTI C 24/800/16-16			
Tensión:	24 V	Potencia nominal:	800 W
Potencia continua:	700 W	Potencia instantanea:	1600 W
Consumo en vacio :	10 W	Eficiencia :	94 %
Ratio aprovechamiento :	99 %	Nº inversores :	1
El grado de optimización elección equipo/necesidades reales es de			101 %

**RESUMEN**

Resumen de los elementos resultantes del calculo

Unidades	Elementos
7	Modulo tipo -LUXOR Eco line 60/230 W Policristalino
1	Regulador tipo - STECA POWER TAROM 2070 PWM
12	Bateria tipo - ECOSAFE TYS-6 TUBULAR-PLATE
1	Inversor tipo -VICTRON PHOENIX MULTI C 24/800/16-16

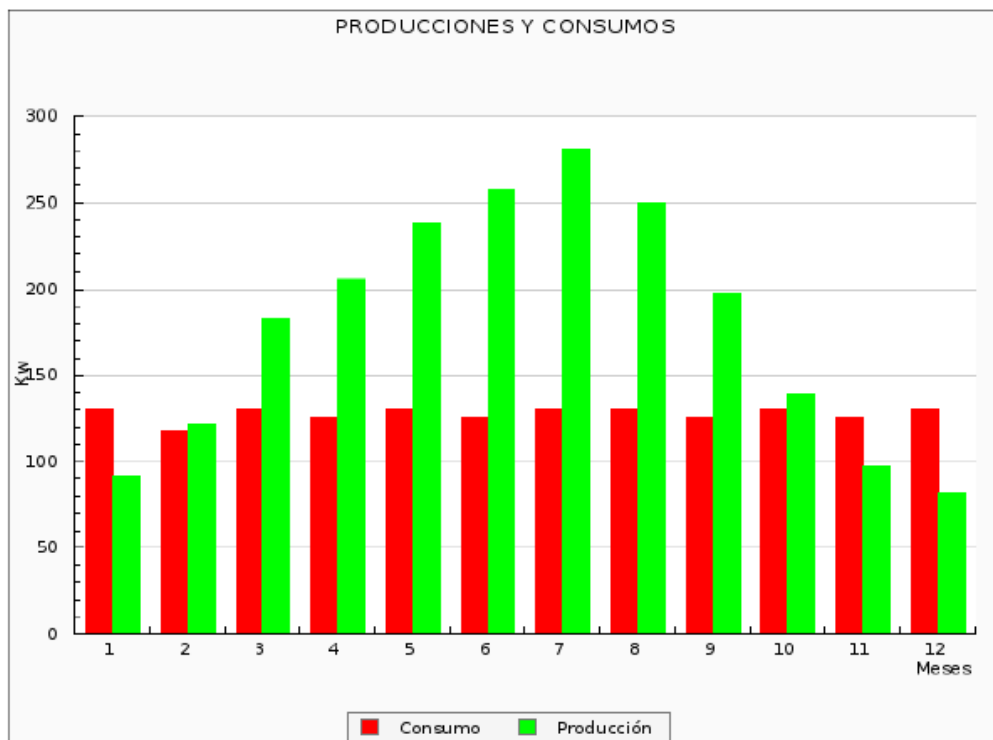
Con los elementos de consumos seleccionados y los componentes de las instalación calculados, obtenemos la siguiente comparativa de consumos y producción estimados a lo largo del año

	Ene	Feb	Mar	Abl	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Consumo	130	118	130	126	130	126	130	130	126	130	126	130
Producción	92	121	183	206	238	258	281	250	197	139	97	81

Consumo total al año: 1532 Kw

Producción total al año: 2143 Kw

Total kg/año CO2 evitados: 1162



Si s'observen els gràfics podem veure que tenen una disposició molt similar, ja que s'ha realitzat l'estudi per cada tipus d'habitació i el cub principal optimitzant l'energia necessària provinent del sol, la inclinació de les plaques es igual per totes pel fet d'estar en la mateixa ubicació, i d'aquí a que els gràfics siguin tant iguals.

El model de les plaques tèrmiques amb dipòsit de 150L és el següent:

### Sistema solar termosifón Gasfriocalor Compac SuperECO150 1.8

Sistema solar termosifón Gasfriocalor Compac SuperECO150 1.8, compuesto por 1 captador solar SuperECO 1800, acumulador solar HS 150 y estructura soporte DX51



PVP: 628,29€ (IVA 21% Inclòs)

S'utilitzarien 2 models com aquest per habitació, per que els usuaris puguin disposar de 300L d'aigua calenta, ja que cada model només proporciona 150L d'aigua calenta. Per tant ens suposaria un cost total de 13.194,09€.



Generador gasolina 5,5 KW PVP: 650€ IVA ICLÒS \* 9 habitacions = 5850€



Generador industrial de 17kw diaris 4.850€ iva inclòs.

## ANNEX 13 MOBILIARI I DECORACIÓ BANNI









## ANNEX 14 PRESSUPOST EXCAVACIONS



**EXCAVACIONS  
DUOCASTELLA S.L.**

Castellat - 08263 SANT MATEU DE BAGES (Barcelona)  
Tel. 93 743 30 52 - 973 296 477 - Tel./Fax 973 473 163  
www.excavacionsduocastella.com - e-mail: info@excavacionsduocastella.com

**FACTURA PROFORMA**

CONSTRUCCIONES Y OBRAS DE INSTALACION 15	<b>NÚMERO:</b> 6.19 <hr/> <b>DATA</b> 14/02/2020
---	---

Registre Mercantil de Barcelona, Volum 6709, Llibre 275, Sec. 3a, Foll. 72, Full 5608, Inscrp. 1a - N.I.F. B08872335

Descripció	Quantitat	Preu	Total
TRANSPORT ESPECIAL EN CAMIO GONDOLA D'EXCAVADORA GIRATÒRIA	2,00	500,00 €	1.000,00 €
HORES D'EXCAVADORA GIRATÒRIA FER FORAT PER LA INSTAL·LACIÓ DE FOSSA SÈPTICA I TORNAR-LO A TAPAR	5,00	60,00 €	300,00 €
HORES DE CAMIÓ GRÚA PER LA RECOLLIDA, TRASLLAT I INSTAL·LACIÓ DE FOSSA SÈPTICA	8,00	55,00 €	440,00 €

<b>Base imposable</b>	<b>1.740,00 €</b>
<b>IVA 21%</b>	<b>365,40 €</b>
<b>Total factura</b>	<b>2.105,40 €</b>

Condicions: -  Pagament: Transferència ES62 2100 3551 07 2500012476
---

## ANNEX 15 ACORD EMPRESA ORGANITZADORA D'ACTIVITATS

**ACORD AMB EMPRESA D'ACTIVITATS:**

En (...), a (...) de (...) de 20(...)

D'una part, Sra. Núria González Codina amb DNI (...), representant en aquest acte a B al quadrat SL, amb seu a Carrer (...) s/n, 08298 (Marganell) i NIF (B..... ) inscrit en el Registre Mercantil i de la que es Propietària que li faculta per representar a l'empresa i de la qual té concedit poder suficient (en endavant "Part A").

De l'altra part, Sr. (...), amb DNI (...), representant en aquest acte Viatges Massanés SA, amb seu a carrer del Born, 6- BX 5, Manresa 08241 (Barcelona) i NIF A08568297 inscrit en el Registre Mercantil i de la que és Propietari que li faculta per representar a l'empresa i de la qual té concedit poder suficient (en endavant "Part B").

Part A i Part B rebran en endavant la denominació de la "Part" per separat i les "Parts" de forma conjunta.

"Part B" empresa de viatges i organitzadora d'activitats exposa l'interès que per la seva part necessària obtenir clients per les seves activitats culturals per la zona de Catalunya. Per aquesta raó els usuaris de l'establiment hotelier "Part B" podran gaudir de les activitats oferides per "Part B".

Les activitats que s'inclouen en el present acord són, excursions culturals pel Bages, activitat de paracaigudisme, rutes en cavall i rutes de vins per les conegudes Denominació d'Origen Pla de Bages.

Per aquesta raó i segons el preu establert en cada una de les activitats de "Part B", la present "Part A" gaudirà d'una comissió per import de 5€ per persona que aporti a realitzar una activitat d'excursió, 10€ per persona que realitzi una ruta a cavall, 22€ per persona que realitzi l'activitat de paracaigudisme, i finalment 4€ per persona que realitzi la ruta dels vins.

Que "Part B" com a organitzador d'activitats es farà càrrec del transport inclòs en el preu de les activitats pel desplaçament dels usuaris de l'establiment hotelier.

(SIGNATURES DUES PARTS)

## ANNEX 16 CONTRACTE PRÉSTEC MOBILIARI

## **Mobles en préstec de Selhogar Confort SL a B al quadrat SL**

En (...), a (...) de (...) de 20(...)

### **Reunits**

D'una part, Sra. Núria González Codina amb DNI (...), representant en aquest acte a B al quadrat SL, amb seu a Carrer (...) s/n, 08298 (Marganell) i NIF (B..... ) inscrit en el Registre Mercantil i de la que es Propietària que li faculta per representar a l'empresa i de la qual té concedit poder suficient (en endavant "Part A").

De l'altra part, Sra. Francesca Roure Comellas, amb DNI (...), representant en aquest acte a Selhogar Confort SL, amb seu a Calle José Ortega y Gasset, 26- Piso 1 C, 28006 (Madrid) i NIF B84019322 inscrit en el Registre Mercantil i de la que es Directora que li faculta per representar a l'empresa i de la qual té concedit poder suficient (en endavant "Part B").

Part A i Part B rebran en endavant la denominació de la "Part" per separat i les "Parts" de forma conjunta.

Es reconeixen ambdues Parts amb capacitat legal suficient i poder bastant per aquest acte, i a tal efecte.

### **MANIFESTEN:**

- I. Que "Part B", a través de B al quadrat SL, i en concreto a través de l'establiment Hotelier B al quadrat Luxury Hotel situat a Marganell (allotjament turístic) desenvolupa l'exposició del mobiliari.
- II. Que "Part B" és una empresa que desenvolupa la seva activitat en el sector de la venda de mobiliari.
- III. Que "Part A" i "Part B" desitgen arribar al acord de la prestació de mobles exposats en l'hotel B al quadrat Luxury Hotel, en les seves habitacions perquè els usuaris de l'establiment en puguin fer ús durant la seva estància, fet que això afavorirà a la venda dels mobles.
- IV. Que "Part A", estableix un espai Boutique en l'establiment on es vendran mobiliari de decoració de la "Part B".
- V. Que "Part A" no facturarà els béns mobles en nom de la pròpia empresa sinó que estaran facturats per la "Part B".



- VI. Que “Part A” només i únicament es beneficia de l’ús del mobiliari per als seus clients exposat en les zones comunes i habitacions privades.
- VII. Que “Part B” retirarà els mobles de l’establiment quan hi hagi una nova col·lecció de mobiliari, sempre intercanviant el que ja hi havia pel nou en el mateix moment.
- VIII. Que “Part B” es fa responsable del transport del mobiliari fins a l’establiment hotelier, (retirar i col·locar), tant mateix com els clients que adquireixin mobiliari de la Boutique “Part B” serà la responsable del transport fins on el client final desitgi.
- IX. Les parts acorden, qualsevol mobiliari, que s’ha fet malbé per part d’un client, serà a cost d’aquest que aniran els càrrecs del mobiliari malmès. El client pagarà el cost del mobiliari i “Part B” substituirà l’objecte malmès per un de nou o en bones condicions amb les mateixes característiques que el que estava present.

## **CLÁUSULES**

### **1. OBJECTE**

1.1 Per mig del present Acord les Parts estableixen condicions que regularan la prestació del mobiliari efectuat per les Parts amb motiu de la avaluació d’una possible col·laboració entre elles, segons es descriu en la manifestació III.

### **2. DEFINICIÓ DE PRESTACIÓ DE MOBLES**

2.1 Per “ Prestació de Mobles” s’entén tot aquell mobiliari que es deixi prestat, per una part (“Part prestadora”) a l’altra (“Part Prestatària”), amb objecte de la avaluació d’una possible col·laboració incloent, entre altres, mobles de dia, de nit, d’exterior i decoració.

2.2 En particular, la prestació mobiliària inclourà, Mobiliari de dia, tot aquell que estigui en zones comunes, referent a sofàs i sales d’estar. Mobiliari de nit, referent al mobiliari que estigui dins de les habitacions i banys particulars de les habitacions. Mobiliari d’exterior, referent a aquell mobiliari que estigui desprotegit situat en el medi extern.

### **3. OBLIGACIONS DE LES PARTS**

3.1 Les Parts acorden la prestació de mobles per a la col·laboració i es comprometen a prendre les precaucions necessàries i apropiades per mantenir l’acord.

- a) Utilitzar l'acord de forma reservada
- b) No fer malbé de forma intencionada el mobiliari prestat
- c) No manipular les vendes dels mobles
- d) No retirar els mobles abans sense posar-ne uns altres de nous
- e) Abans de retirar els mobles per posar-ne de nous, és obligatori informar a "Part A" del canvi amb una anterioritat de 7 dies, per poder efectuar els canvis.
- f) La obligació de "Part A" és realitzar mínim dos vendes mensuals, de mobiliari o decoració.

3.2 Les Parts seran les responsables entre sí davant de l'incompliment d'aquesta obligació.

#### **4. PROPIETAT DEL MOBILIARI**

- 4.1 La propietat del mobiliari serà sempre de la "Part B"
- 4.2 La "Part A" només pot fer ús del mobiliari prestat i vendre'l a clients
- 4.3 El benefici per venda de mobiliari/decoració és íntegrament per la "Part B"
- 4.4 Els efectes fiscals de les vendes de mobiliari no recauran sobre "Part A" però sí, que els haurà d'assumir "Part B".

#### **5. DURACIÓ**

- 5.1 El present acord entrarà en vigor en el moment de la seva signatura. S'extingirà en els supòsits previstos en la Clàusula 9 posterior.
- 5.2 Les parts s'obliguen q assegurar els acords amb les persones i entitats amb les que estan involucrades en la seva respectiva feina i empresa.

#### **6. PROHIBICIÓ DE CESSIÓ**

- 6.1 Cap de les parts podrà cedir els seus drets i obligacions a derivats del present acord sense consentiment previ i escrit.

#### **7. INCOMPLIMENT**

- 7.1 Ambdues Parts reconeixen que qualsevol incompliment de les obligacions que s'estableixen en el present contracte pot causar danys i perjudicis per

la Part que hagi incomplert. Per això, les Parts acorden que la Part afectada tindrà dret a reclamar davant dels tribunals competents i obtenir de l'altra Part una indemnització pels danys i perjudicis de l'incompliment de les obligacions conegudes per ambdues parts la part que els correspon.

#### **8. MODIFICACIÓ DE L'ACORD**

8.1 Qualsevol modificació del present Acord, haurà de ser acordada prèviament per escrit per ambdues Parts fent referència explícita en el nou document a l'Acord present.

#### **9. ACABAMENT**

9.1 El present acord es podrà resoldre, a més per qualsevol de les causes previstes en la legislació vigent que resultin d'aplicació per les enunciades a continuació:

- a) Expiració contractual pactat
- b) Resolució expressa i per escrit de mutu acord
- c) L'incompliment per una Part de qualsevol de les obligacions assumides en el present Acord, sempre que tal incompliment no fos subsanat en un termini de 30 dies naturals després de la petició escrita, per la Part Denunciant.

(SIGNATURA AMBDUES PARTS)

## ANNEX 17 NOTÍCIES

## NOTÍCIA 1

TURISMO >

# Los turistas cada vez reservan más en las páginas de los hoteles frente a gigantes como Booking

Las ventas directas ganan terreno frente a las plataformas en Internet en España



HUGO GUTIÉRREZ | JAVIER SALVATIERRA  
Madrid - 12 FEB 2020 - 15:23 CET

(Diari El País, Los turistas cada vez reservan más en las páginas de los hoteles frente a gigantes como Booking; Font : [https://elpais.com/economia/2020/02/11/actualidad/1581439089\\_213172.html](https://elpais.com/economia/2020/02/11/actualidad/1581439089_213172.html))

## NOTÍCIA 2

# Alojamientos burbuja para dormir viendo las estrellas en Villanueva de los Infantes

miciudadreal - 8 enero, 2020 – 15:04

6 Comentarios

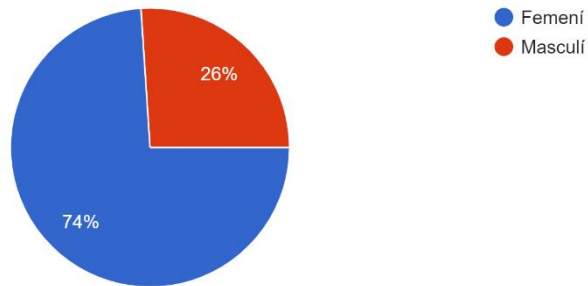
Cuatro meses. Ese es el tiempo que ha necesitado el [Hotel Zielo Las Beatas](#) para llamar la atención del gran público gracias a una oferta de alojamiento más que única que le ha valido para poder hablar de una ocupación de entre el 80 y 90%, según informa la plataforma Travel Media Hub.

( Diari MiCiudadReal Alojamientos burbuja para dormir viendo las estrellas en Villanueva de los Infantes; Font: <https://www.miciudadreal.es/2020/01/08/alojamientos-burbuja-para-dormir-viendo-las-estrellas-en-villanueva-de-los-infantes/>)

## ANNEX 18 ENQUESTA

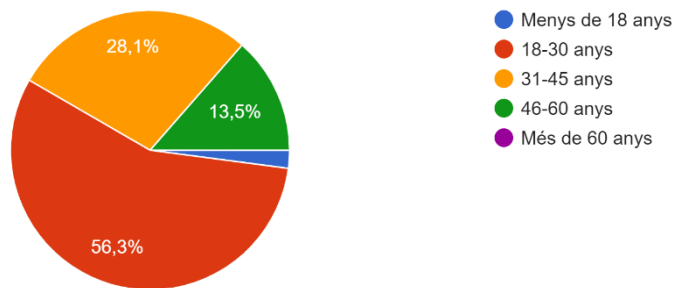
Amb quin gènere t'identifiques?

96 respuestas



Edat

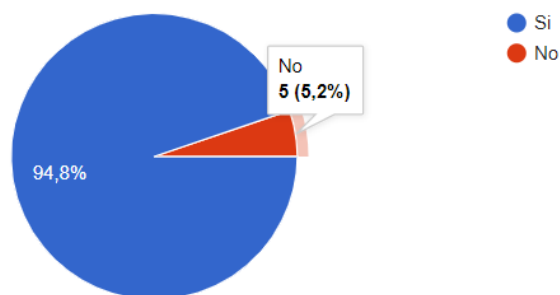
96 respuestas



Has sentit a parlar dels hotels en els que pots dormir en una bombolla per veure les estrelles?

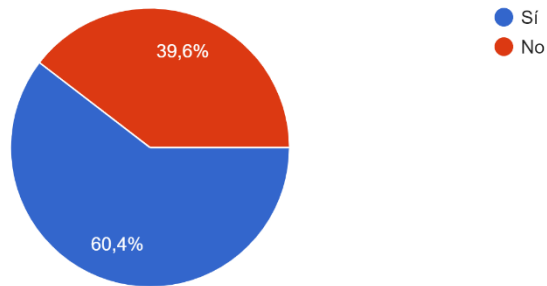
(O saps què són)

96 respuestas



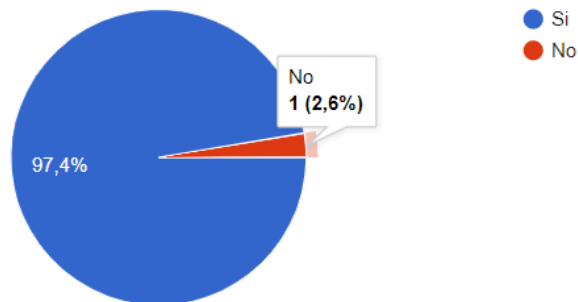
En cas d'haver contestat que sí, has viscut l'experiència?

96 respuestas



Encara que no has viscut l'experiència, t'agradaria viure-la?

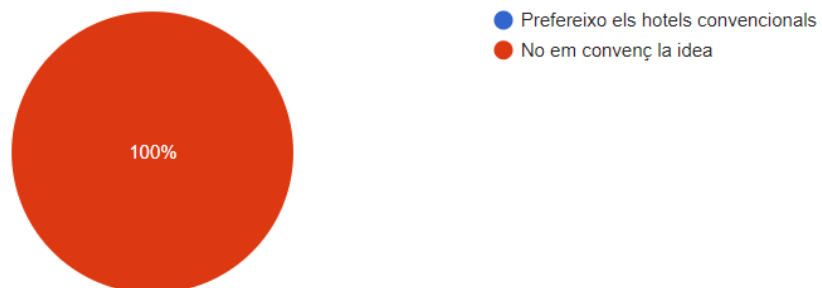
38 respuestas



### No m'agradaria viure l'experiència

Per quina raó no t'agradaria viure l'experiència?

1 respuesta

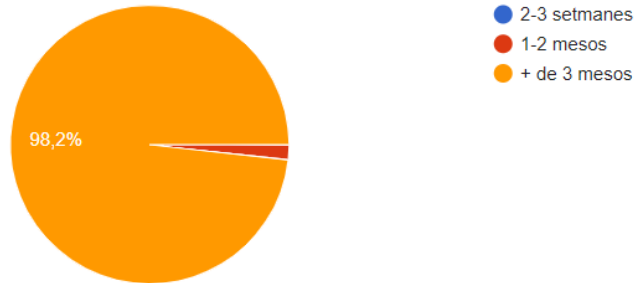




## He viscut l'experiència

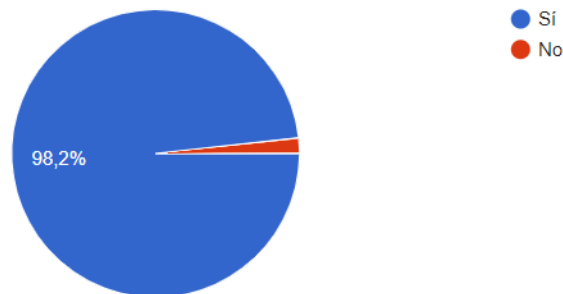
Des de que vas fer la reserva fins que hi vas poder anar, quant de temps va passar?

57 respuestas



El temps d'espera va ser degut a l'alta demanda?

57 respuestas



Quins són els hotels de bombolles que coneixes? (Posa tots els que coneguis)

57 respuestas

La major part de les respostes han estat el Nomading Camp i el Mil estrelles. I algú en coneix de fora d'Espanya.

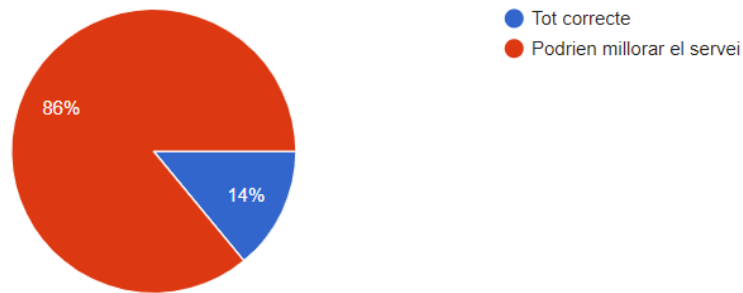
A quin d'ells vas viure l'experiència?

57 respuestas

En els que s'ha viscut l'experiència és en el Nomading Camp i en el Mil Estrelles, podríem dir que les persones que han contestat més persones han anat al Mil Estrelles.

D'acord amb el que vas pagar, què et va semblar?

57 respuestas



### Servei a millorar

Què és el que poden millorar?

57 respuestas

El entorn descuidat.

Vem passar una mica de fred i creiem que la bombolla no es prou confortable

Dutxes compartides amb la gent del camping.

No hi ha dutxa en l'habitació.

el trato recibido por parte de la dirección del establecimiento fue lamentable

En la habitació bombolla, no hi ha subministre de aigua, creec que es de primera necessitat.

El servei podia estar milor, la veritat diuen que el glàmping és luxe i no en té res

Per el meu gust, més luxe

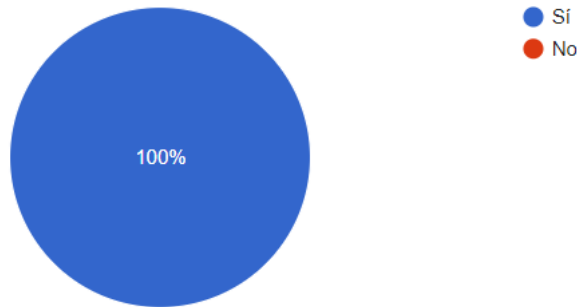
Qualitat del servei i atenció

Latenció al client

(Aquestes han estat les respostes més repetides, en aquesta pregunta).

Estaries disposat a pagar més diners per la mateixa experiència en un hotel totalment de luxe?

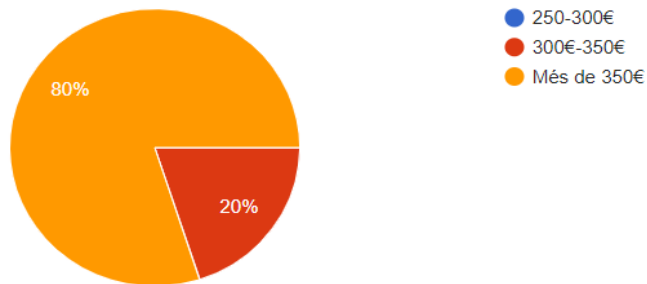
57 respuestas



### Preu

Quin preu per nit estaries disposat a pagar en un hotel totalment de luxe?

95 respuestas



Què et semblaria la idea de que en comptes de bombolles es pugués gaudir de l'experiència en cubs modulars on el sostre és de vidre i pots veure les estrelles estirat al llit.

96 respuestas

Molt bona idea.

Diferent

Espectacular

Bona idea

Mes confortable

Més seguretat en cas de temporal al ser mes robust

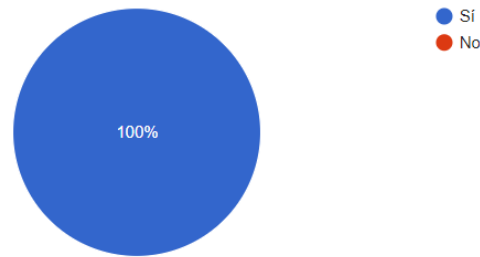
Més protegit i sempre es veu millor per el vidre que per un plàstic

Una passada seria molt millor que una bombolla

(Aquestes han estat les respostes més repetides, en aquesta pregunta).

T'agradaria viure l'experiència de les estrelles en el cub?

96 respuestas



### Conclusions de l'enquesta

Encara que el total de persones que ens han contestat han estat 96 i no és una mostra molt gran de la població hem de tenir en compte la desviació que podria tenir. Primerament comentar que moltes persones ja han viscut aquesta experiència i que fins que van poder anar-hi des del moment de la reserva van passar més de 3 mesos degut a una demanda molt elevada.

També podem concloure que els serveis dels hotels presents que ofereixen les habitacions bombolla no ofereixen gaire qualitat en el servei pel que paguen els seus clients, és aquesta una de les raons per les quals estan descontents, ja que comenten que un glàmping és una mica més luxós i és cert perquè es ven com a tal, i realment quan gaudeixes de l'experiència no és el que s'esperava. Comenten que dins de la bombolla no hi ha dutxa i que s'ha de compartir amb altres persones de l'establiment, que no hi ha aigua a les habitacions, i el servei del tracte al client molts coincideixen en que té aspectes a millorar. Degut a aquestes circumstàncies moltes d'aquestes persones estarien disposades a pagar més per viure una experiència com la que varen viure assegurant-se de tenir al seu abast totes les comoditats d'un vertader glàmping en un establiment de luxe. Pel que fa la opinió del cub, ha sorprès i moltes respostes coincideixen en que seria més confortable, amb millor visibilitat cap a l'exterior ja que el seu material és vidre i no és el mateix plàstic de la bombolla i tots han coincidit en que els agradaria provar l'experiència dels cubs inclòs algú que anteriorment havia contestat que la idea de la bombolla no l'acabava de convèncer. Per tant, encara que aquestes persones siguin minoria les podríem atraure per viure una experiència diferent en el cub. Pel que fa al servei que nosaltres oferiríem, al ser totalment de luxe, amb personal format, atent i respectuós, amb cura de l'entorn, amb banys i parcel·les privats, i servei personalitzat. És per això que els clients quedarien satisfets, ja que podríem satisfer les seves expectatives amb el nostre servei.

## ANNEX 19 PROTOTIPS DISTRIBUCIÓ HOTEL 3D



*(Vista angle esquerra prototip, habitació Cube Suite, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle dret prototip, habitació Cube Junior Suite Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle dret prototip, habitació Cube Suite Premium, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle esquerra prototip, habitació Bubble Suite, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle esquerra prototip, habitació Bubble Suite Premium, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle esquerra prototip, Hall, Zona de Jocs, Banys, Recepció, Oficina; Premium, Font: elaboració pròpia)*





*(Vista angle dret prototip, Hall, Zona de Jocs, Banys, Recepció, Oficina; Premium, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle esquerra prototip, Restaurant/Bar, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle esquerra prototip, Cuina i magatzem, Font: elaboració pròpia)*



*(Vista angle dret prototip, Zona massatges, Font: elaboració pròpia)*

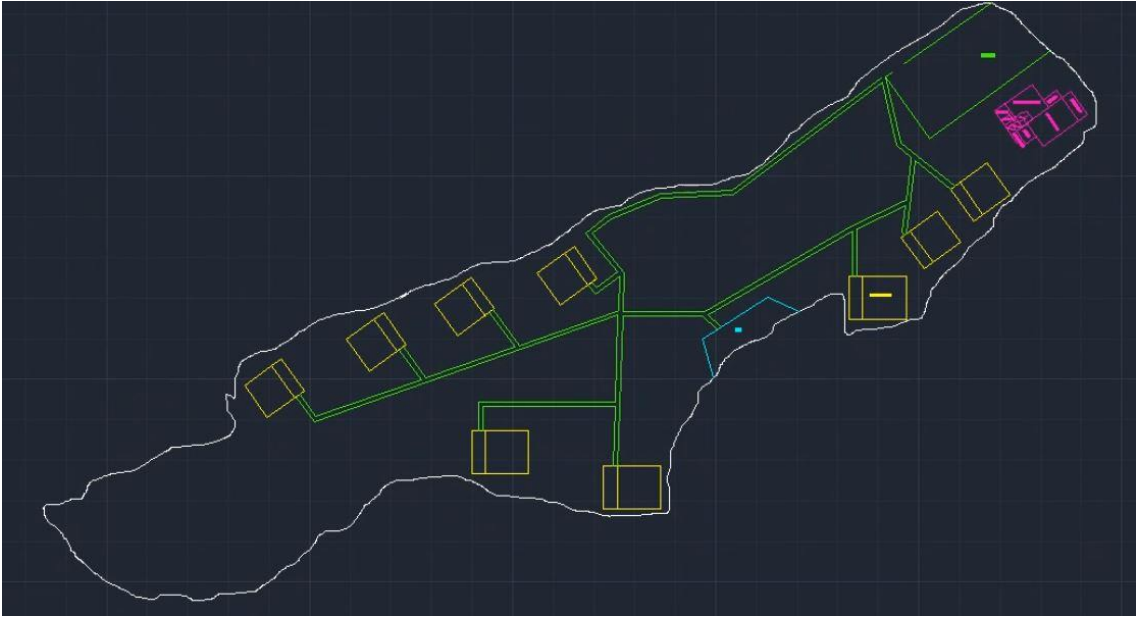
## ANNEX 20 PRESPECTIVA 2D DISTRIBUCIÓ

**PRESPECTIVA 2D DISTRIBUCIÓ CUB PRINCIPAL:**



*(Distribució Cub Principal, Font: Elaboració pròpia)*

**PRESPECTIVA 2D DISTRIBUCIÓ GENERAL :**



*(Distribució General, Font: Elaboració pròpia)*

**LLEGENDA:**

**CAMINS I PÀRQUING**

**CUB PRINCIPAL**

**PARCEL·LES HABITACIONS**

**ZONA ESPORTIVA**