

**EPS**

Escola Politècnica
Superior

Projecte/Treball Fi de Carrera

Estudi: Eng. Tècn. Agrícola Explotacions Agropec. Pla 99

Títol: Pla de creació de l'empresa de producció i comercialització de carn d'oví "Xai Pigallat", situada al terme municipal de Riudaura (La Garrotxa).

Document: RESUM

Alumne: Anna Carabús i Flores

Director/Tutor: Joan Pujol i Planella

Departament: Eng. Química, Agrària i Tecn. Agroalimentària

Àrea: Economia, Sociologia i Política Agrària

Convocatòria (mes/any): Febrer de 2008

Pla de creació de l'empresa de producció i comercialització de carn d'oví "Xai pigallat", situada al terme municipal de Riudaura (la Garrotxa).

Aquest estudi s'ha elaborat seguint l'esquema d'un pla d'empresa habitual i ha servit per determinar diferents factors que modifiquen el comportament de l'empresa, per tant, el bon coneixement de tots i cadascun d'ells, ha estat vital per poder prendre decisions encertades.

Aquests factors han estat els següents:

1. Identificació del projecte
2. Equip fundador
3. Anàlisi de mercat
4. Pla de màrqueting
5. Pla d'organització
6. Pla jurídic – fiscal
7. Pla econòmic – financer
8. Viabilitat de l'empresa

La identificació del projecte i de l'equip fundador són els primers paràmetres que s'han tingut en compte. S'ha definit Xai Pigallat com una empresa de producció i comercialització de carn de xai de llet de raça ripollesa i de carn de xai lletó ripollès que ofereix un servei de repartiment a domicili. Per tant, és una empresa que es caracteritza per oferir producte més servei.

L'equip fundador o emprenedor de Xai Pigallat està format per dues persones: el Sr. Marc August Muntanya i la Srta. Anna Carabús. Ambdós, de 22 anys, tenen coneixements tècnics del sector i una llarga experiència que ho acredita, fet que facilita la feina del dia a dia amb l'empresa i ajuda a definir les diferents tasques que duen a terme.

Tal i com estudia el pla d'organització, el Sr. Muntanya és l'encarregat de gestionar tots els temes que fan referència a l'àrea de producció, és a dir, l'adquisició de l'animal viu, el desplaçament fins al domicili, el cobrament de les despeses, etc. En canvi, la Srta. Carabús gestiona tot el que fa referència a les àrees financeres, comercial, publicitat i màrqueting. Pel que fa a la venda del producte final, són els dos joves, qui junts, realitzen aquesta tasca.

Els següents factors: anàlisi del mercat i pla de màrqueting han servit per introduir nous canvis a l'empresa. Amb l'estudi de la identificació del mercat de referència, del comportament de la demanda al llarg de l'any i de l'anàlisi de la competència, entre d'altres, s'ha observat que el preu de mercat de la carn de xai de llet de raça ripollesa que ofereixen els competidors potencials de Xai Pigallat és de 13,5 €/kg. Aquest és significativament superior al preu que ofereix Xai Pigallat, 11 €/kg. Així doncs, després d'estudiar si el mercat estaria disposat a pagar una mica més i haver obtingut una resposta afirmativa, l'empresa ha decidit introduir nous canvis en el preu de venda final i en el preu del servei a domicili.

Les noves estratègies de venda han estat:

1. Augment de 1€/kg, per tant, el preu final és 12 €/kg
2. Diferenciar l'adquisició de xai sencer amb la de mig xai, i penalitzar amb 0,50 €/kg els clients que adquireixin mig xai. Així, el preu final per a mitja canal de xai és el de 12, 5 €/kg
3. Aplicar un costos de desplaçament a les comarques de fora de la província de Girona
4. Segmentar l'any en tres períodes: Temporada alta, temporada mitja i temporada baixa. La temporada alta està compresa per tot el mes de desembre i contempla un cost d'adquisició del xai més alt, per tant, el preu final de venda també ha de ser més alt. Finalment aquest és de 14 €/kg quan es tracta de xai sencer i 14,5 €/kg quan es tracti de mitja canal. La temporada mitja i baixa comparteixen el mateix preu i només es diferencien en la quantitat d'animals que hi ha al corral, ja que a l'estiu el ramat és a les muntanyes fent la transhumància

Així doncs, aplicant les noves estratègies, el preu de venda final és el que es mostra a la taula 1.

Taula 1. Preu, en €/kg, del xai de llet i del xai lletó al llarg de les diferents temporades de l'any.

Temporada	Mes	Preu xai de llet		Preu xai lletó
		Canal sencera	Mitja canal	Canal sencera
Alta	1/12 al 31/12	14 €/kg	14,5 €/kg	17,5 €/kg
Mitja	1/01 al 30/06	12 €/kg	12,5 €/kg	17,5 €/kg
	1/09 al 30/11			
Baixa	1/07 al 31/08	12 €/kg	12,5 €/kg	17,5 €/kg

Ara bé, els factors més determinants a l'hora de prendre decisions han estat els relacionats amb els plans jurídic – financer, econòmic – financer i viabilitat de l'empresa. Pel que fa al pla jurídic – financer, s'ha hagut de sol·licitar assessorament extern de la mà de la Gestoria Tax (Girona) per a poder dur a terme tots els tràmits legals per a formalitzar l'empresa, així com també s'ha trobat adient, l'adquisició d'una cobertura de responsabilitats civils a càrrec de l'empresa Allianz.

Pel que respecte al pla econòmic – financer, s'ha estudiat un pla d'inversions i s'ha fet una previsió de tresoreria que han demostrat, que tot i que l'empresa és viable, no genera suficients beneficis per a poder obtenir dos sous.

Per tant, es conclou, que la situació econòmica de l'empresa no és bona, ja que ni tan sols permet obtenir un sou per als dos treballadors. El Sr. Muntanya dóna sortida als xais del seu corral, però no cobra cap plus per totes les hores dedicades a la distribució d'aquest xai. Igual que la Srta. Carabús, que tampoc obté cap ingrés de l'empresa per les hores que hi dedica.

No obstant, un pla de màrqueting molt atractiu permet pensar que les comandes han d'augmentar notablement, i així també els ingressos. Si això es produeix i hi ha un calaix d'empresa suficient, caldrà plantejar la possibilitat de cobrar un petit sou, que anirà augmentant amb el temps. Però si això no és així, s'haurà de replantejar si realment cal que l'empresa segueixi en actiu.

Girona, 5 de gener de 2008

ANNA CARABÚS I FLORES