

UNIVERSITAT DE GIRONA

Nightdream

Negocis parafiscals: un model d'empresa

Autora: Ariadna Torrent Boet

Tutor: Dr. Iñaki Frade Gobeo

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales

Grau en Administració i Direcció d'Empreses

Maig de 2015

Agraïments al Dr. Iñaki Frade Gobeo per la seva ajuda. Als professors de la facultat que m'han ofert coneixements al llarg d'aquests anys. A D. José Moreno Gómez propietari del Paradise i a D. Juan González propietari de La Paloma Blanca per permetre que els entrevistés i explicar-me el funcionament d'aquest sector. Finalment, agrair a la família i amistats el seu suport.

Índex

1. Introducció.....	4
2. Resum executiu	5
2.1. Idea general del projecte.....	5
2.2. Descripció del negoci	5
2.3. Necessitats que satisfà	6
2.4 Avantatge comparatiu.....	8
3. Estudi legal jurídic.....	8
3.1 Normativa actual.....	8
3.2 Buit legal i la seva problemàtica	9
3.3 Forma jurídica	9
4. Estudi de mercat	10
4.1. Anàlisi del mercat.....	10
4.2. Estudi dels clients	10
4.3 DAFO i CAME.....	12
4.4 Anàlisi extern de l'empresa (5 forces de Porter).....	12
4.5 Anàlisi intern de l'empresa.....	13
5. Estratègia comercial	16
6. Pla econòmic i financer	17
6.1. Costos	17
6.2. Amortització de l'actiu	18
6.3. Finançament	18
6.4 Pèrdues i guanys	21
6.5 Compte de liquiditat	21
6.6. Balanç	22
6.7 Ràtios.....	24
6.8. Rendibilitat econòmica	24
6.9. Rendibilitat financera	25
7. Limitacions	25
8. Conclusions	26
9. Webgrafia	26
10. Bibliografia.....	30
10. Annexos.....	30
Annex 1	30
Annex 2	31

1. Introducció

Aquest treball s'ha dissenyat per tal d'investigar un model de negoci parafiscal i formular un pla d'empresa i emprenedoria d'un local de pública concurrència on s'exerceix la prostitució, altrament anomenat prostíbul i vulgarment conegut com a "puticlub".

S'ha de mencionar que en aquest treball quan es parla de treballadores del sexe només es fa referència a dones majors d'edat que no tenen cap tipus de discapacitat psíquica i que treballen voluntàriament.

La decisió d'investigar i estudiar un model de negoci com aquest deriva de la manca d'informació i coneixement sobre un tipus de negoci del que no hi ha dades ni fiscals ni laborals que acreditin eficiència i rendibilitat financera del negoci. També per la incertesa de no entendre com cada dia es parla més en els mitjans de comunicació d'un sector tan problemàtic i tabú com aquest. Un tema que, fins i tot, el Sistema Europeu de Comptes, SEC-2010, ha arribat a considerar afegir en el càlcul del PIB els diners parafiscals que mou aquest sector.

En primer lloc, es va fer una enquesta per poder decidir l'abast i enfocament d'aquest negoci. Aquesta enquesta consta de deu atributs els quals es poden considerar d'èxit per un local on s'exerceix la prostitució. Amb aquesta enquesta es pretenia identificar els factors d'èxit d'aquest tipus de negoci. Amb les respostes obtingudes es va observar com el factor més important pel sector masculí era el físic de les treballadores sexuals, seguit de molts altres factors relacionats amb el luxe, la comoditat i la possibilitat d'accedir a sales privades i altres dins el propi local.

En segon lloc, es va decidir què és el que es volia oferir als clients. La decisió va ser que es volia obrir un negoci diferent. Això es portaria a terme a partir del luxe, la qualitat del local, l'educació i elegància de les treballadores del sexe. Aquesta decisió es va prendre d'acord amb les aportacions dels propietaris d'altres negocis d'aquest tipus i també del resultat de les enquestes.

En tercer lloc, es va estudiar quins serien els costos tant en inversió com en despeses del local per poder estipular quin era el capital necessari a aportar. Es va veure que es necessitarien uns 600.000€ per obrir el negoci. Aquests s'aconseguirien de dues maneres diferents: un cinquanta per cent amb un préstec ICO i la resta es dividiria en 200.000€ aportats per la sòcia capitalista majoritària, és a dir, jo que sóc qui ha estudiat el negoci i el vol portar a terme, i els 100.000€ restants els aportaria un soci inversor.

En quart lloc, després de fer tots els càlculs considerats oportuns per estudiar la viabilitat del negoci, s'ha pogut observar que, tot i escollir les dades de forma molt prudent per no cometre errors d'excés d'optimisme, el negoci és viable.

Finalment, cal dir que tot i ser un negoci molt problemàtic socialment, difícil d'accedir per les dones empresàries ja que la majoria en aquest sector són homes, no es descarta l'opció de portar a terme aquest negoci.

2. Resum executiu

L'estudi de la viabilitat d'aquesta empresa es fa amb la intenció de demostrar com es poden obtenir beneficis d'un negoci que està al fil de la il·legalitat i que actualment es veu beneficiat pels buits legals de la legislació espanyola.

2.1. Idea general del projecte

L'objectiu d'aquest treball és portar a terme l'explotació d'un local de pública concurrència on s'exerceix la prostitució. A més, es busca poder explotar altres factors dins del sector, factors poc utilitzats per estudiar fins a quin punt pot arribar a ser viable una empresa dins d'un sector tan problemàtic socialment.

En aquest projecte es vol oferir als clients del negoci els mateixos serveis que els altres locals però d'una forma més selecta. El local estarà habilitat tant per poder fer reunions de negocis com per prendre una copa, accions que es podran dur terme a les zones comuns o bé als reservats, unes sales privades. Pel què fa a les treballadores del sexe, a aquestes se'ls exigeix bona parla, saber estar i elegància. Finalment, no podem oblidar quin negoci és realment i per aquest motiu també es disposarà d'habitacions privades pels nostres clients.

2.2. Descripció del negoci

El negoci està classificat, des de 2002 a partir del Decret 217/2002, com a local de pública concurrència on s'exerceix la prostitució. Tot i que està regulat com un negoci més, dins el CNAE (Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques) no es té en compte. Per aquest fet, el CNAE que s'utilitzarà és el 5510 classificat com "hotels i allotjaments similars", on l'objecte social és l'explotació de qualsevol negoci i activitats relacionades directa o indirectament amb l'hostaleria, tals com bars, restaurants, pubs, discoteques, sales de festes i espectacles. Pel què fa al *Standard Industrial Classification* s'utilitzarà el codi 7021 referent a "Pensions i cases d'hostes".

Les clientes del local es consideren persones que fan prestacions de serveis de naturalesa sexual, en canvi, els clients són considerats els consumidors dels serveis

sexuals, les begudes alcohòliques, reservats i habitacions. Al llarg del treball quan es parli de clients només es farà referència al públic masculí i pel què fa a la clientela femenina se l'anomenarà treballadores sexuals.

El negoci incorpora una forma de funcionament diferent a la majoria de locals on s'exerceix la prostitució. El funcionament més usual és que les treballadores sexuals es consideren clientes del local i com a tals han de pagar una quantitat econòmica diària a canvi d'una habitació i pensió complerta. En aquest cas, les clientes pagaran per accedir al local una quantitat elevada ja que és un local selecte però no disposaran d'opció a tenir una habitació ni pensió complerta.

Respecte a la ubicació del negoci, aquest estarà situat en una nau industrial de Salt (Gironès). Aquesta localització és important perquè està a dos minuts de la sortida sud de l'AP-7, a prop de Girona, i es localitza amb molta facilitat. Cal mencionar que en ser un polígon industrial es compleix amb totes les normatives exigides pel Decret 217/2002.

Un altre aspecte a tenir en compte és el fet que s'ha optat pel lloguer d'una nau i no la compra d'aquesta. La inversió a fer dins la nau és elevada i podria semblar estrany que no es compri la nau per tal d'evitar el problema de la fi del contracte i no renovació d'aquest. L'elecció de lloguer deriva de la possibilitat de fer un contracte de lloguer per a un període de 10 anys que és el temps que es tardarà a amortitzar la inversió i el préstec que es sol·licitarà. Aquest contracte, a més, incorpora una opció de compra amb un preu estipulat del qual els lloguers en formaran part.

Cal mencionar que no es pot esperar que un local amb aquestes característiques estigui molt de temps al mateix lloc pel fet que els permisos de l'ajuntament són de 5 anys i pot haver-hi factors que portin a la no renovació d'aquests.

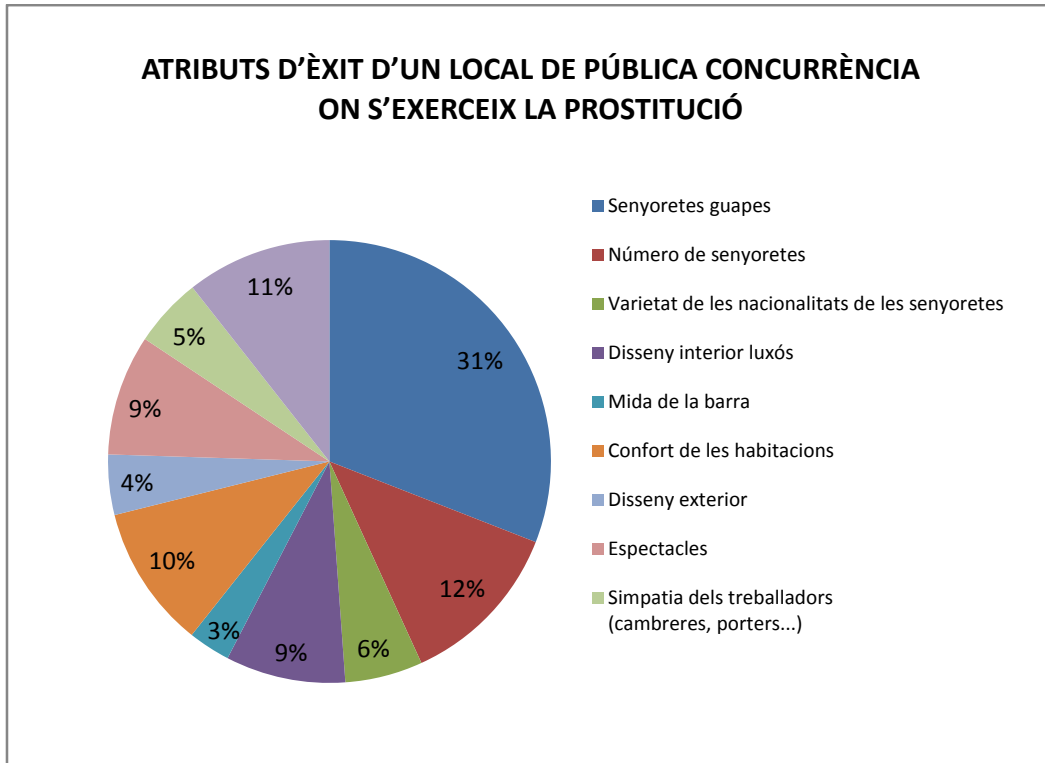
2.3. Necessitats que satisfà

Per començar correctament el negoci era necessari conèixer quines eren les preferències per satisfer els desitjos dels possibles consumidors. Per aconseguir aquesta informació és va fer una enquesta enfocada al sector masculí de la comarca del Gironès.

Es va decidir aplicar el model Abell. Un model que s'utilitza per definir el mercat. El mètode es basa en tres enfocaments, el consumidor, les seves necessitats i que es pot fer per millorar la situació dels consumidors.

El requisit per a contestar aquesta enquesta era haver estat com a mínim un cop dins d'un local on s'exerceix la prostitució per tal d'obtenir respostes més clares sobre què és el que van veure allà i quins són els atributs que consideren més importants, dins un total de deu atributs considerats importants per a un local de pública concurrència. Per contestar l'enquesta havien de ponderar els diversos atributs segons la importància

que tenien per a ells, és a dir, valorar el percentatge individual de cada atribut de forma que el sumatori final sigui 100 (Annex1).



Gràfic 1. Elaboració pròpia. Font: enquestes realitzades.

En analitzar els resultats obtinguts, s'observa que l'atribut més important en un negoci d'aquestes característiques és el físic de les treballadores del sexe, comptant amb un percentatge molt elevat (31%) en comparació a la resta d'atributs. L'atribut destacat en segon lloc (12%) és el nombre o quantitat numèrica de treballadores del sexe, mentre que en tercer lloc (11%) es situa la possibilitat d'accedir a sales privades i a un restaurant dins el propi local.

A continuació i amb una importància secundària es troben el confort de les habitacions, el disseny interior luxós i els espectacles. Per últim, altres atributs com són la varietat de nacionalitats, la mida de la barra, el disseny exterior i la simpatia dels treballadors són considerats gairebé banals pels clients.

Un cop analitzats els resultats, és interessant centrar l'atenció en els atributs amb un percentatge més elevat per tal d'oferir als possibles clients allò que consideren més important. En conseqüència, l'objectiu principal és poder oferir el màxim d'atributs i que el possible client desitja per assolir l'èxit del negoci.

Per tots aquets arguments, s'ha decidit enfocar el negoci a un local luxós, amb treballadores del sexe guapes però a la vegada elegants i cultes. Es vol disposar d'un elevat nombre de treballadores del sexe, no només pel que s'esmenta a l'enquesta sinó també per la grandària del local. També es vol oferir una sala privada i reservats

per oferir la possibilitat de poder estar en un entorn més selecte i discret. Tanmateix, oferir luxe als clients implica que l'interior sigui luxós i les habitacions confortables. Finalment, un fet poc explotat que es vol portar a terme és l'obertura d'un restaurant a l'interior del propi local i, per tal d'atreure més clientela, es vol oferir espectacles nocturns les vigílies i festius.

Amb tot això podem dir que s'intentarà complir amb el 88% dels atributs que els possibles clients consideren més importants. No obstant, també s'intentarà oferir la resta d'atributs per tal de tenir un projecte més complet.

2.4 Avantatge comparatiu

Es vol enfocar el negoci a un àmbit poc explotat, amb poca competència. Aquest negoci està ideat per tenir un avantatge en diferenciació. Tot i oferir als clients els mateixos serveis que tenen els altres locals, aquest ho farà de forma més luxosa, elegant i culta. Els motius pels quals s'ha decidit entrar amb aquestes característiques són, per un costat, les respostes de l'enquesta i, per l'altre, la possibilitat d'aprofitar un nínxol de mercat que hi ha en aquest sector.

Per una banda, Nightdream vol oferir una gran diversitat de zones, és a dir, constarà de zones comuns on es pot prendre una copa i escoltar música, reservats on es poden fer reunions de negocis, comiats de solters i, per descomptat, habitacions d'alta qualitat. D'altra banda, un fet força innovador és la introducció d'un restaurant que proporcionarà sopars de 20.00h a 2.00h per tal de no perdre clientela que entra aviat, surt a sopar i ja no torna després. A més, es podran fer sopars dins els reservats, oferint així poder fer sopars en grups a les sales privades.

3. Estudi legal jurídic

3.1 Normativa actual

El local estarà situat al polígon industrial Torremirona, a Salt (Gironès) per tant la legislació a seguir és la catalana. A Catalunya es va regularitzar l'activitat econòmica el 2002, on aquest tipus de locals s'anomenen locals de pública concurrència on s'exerceix la prostitució. Els anomenats prostíbuls paguen impostos per l'activitat real que es porta a terme dins el local.

En situar el local a Salt, s'hauria de seguir l'ordenança municipal que regula aquests establiments però aquesta no existeix. Per aquest fet, l'empresa s'ha de regir per l'ORDRE PRE/335/2003 del 14 de juliol, normativa a seguir en cas d'absència de legislació pertinent en el municipi en qüestió.

3.2 Buit legal i la seva problemàtica

La problemàtica a Catalunya és que els locals són legals però les relacions laborals entre el propietari i la treballadora del sexe no. Les treballadores del sexe per poder exercir la seva professió es consideren clientes dels locals i no treballadores. Això s'explica per l'article 188 del Codi Penal on, des del 2003, es penalitza el proxenetisme voluntari o de lucre. Per tant, si les treballadores del sexe volen formar part de la població que cotitza a la Seguretat Social tenen dues opcions: formar part del cooperativisme de treball associat o bé assegurar-se com a prestació de serveis per compte propi. Cal mencionar que, tot i que disposen d'aquestes opcions legalment, moltes d'elles no ho saben i tampoc s'ha intentat promoure una legalització laboral per part de l'Estat. Aquest fet és curiós si tenim en compte que utilitzen la Seguretat Social pel fet de ser ciutadanes espanyoles però no paguen impostos, cosa que podria canviar i els facilitaria una vida més digna i amb possibilitats de gaudir de prestacions d'atur i jubilació.

Un fet recent que demostra la situació actual de les treballadores del sexe prové d'una sentència on el Jutge Social de Barcelona (Tarín, 2015), el març de 2015, va fallar dictant en un cas de prostitució on es considerava que les prostitutes treballaven lliurement i, per tant, no eren víctimes sinó treballadores. Aquest fet podria plantejar la possibilitat de que les treballadores del sexe es poguessin afiliar a la Seguretat Social. Cal mencionar que la sentència no és ferma ja que es pot recórrer al Tribunal Superior de Justícia de Catalunya.

Glòria Poyatos i Matas (Libertad Digital, 2011) professora de la Universitat de Girona, advocada i magistrada del Jutjat Social de Arrecife a Lanzarote va demostrar que seria possible la legalització de les treballadores del sexe a partir d'una simulació. Fent-se passar per treballadora del sexe, va anar a Hisenda per donar-se d'alta a l'Impost d'Activitats Econòmiques i seguidament va anar a inscriure's a la Seguretat Social. Aquest fet va succeir el 2011. En l'actualitat seguim sense tenir una legislació clara per les treballadores, per aquest motiu es consideren sempre clientes dels locals on s'exerceix la prostitució i mai treballadores.

3.3 Forma jurídica

Pel què fa al tipus de societat, es formarà una societat de responsabilitat limitada. S'escull aquest tipus pel fet de no respondre davant de tercers amb els béns presents ni futurs dels accionistes sinó només amb el capital aportat. Un altre aspecte a considerar és que no hi ha límit en l'aportació de capital, fet beneficiós si tenim en compte la gran quantitat de diners a invertir en aquest negoci. Pel què fa als socis, que poden ser més d'un, aquests poden decidir lliurement si dedicar-se al negoci o no. Finalment, en ser una societat de responsabilitat limitada, si un dels socis vol vendre les seves accions primer les ha d'oferir als altres socis de l'empresa ja que tenen prioritat en vers a forans.

4. Estudi de mercat

4.1. Anàlisi del mercat

Competidors

Pel què fa a possibles competidors podem analitzar, per una banda, l'entorn proper, la comarca de Girona. Aquesta consta de quatre establiments on s'exerceix la prostitució: "La Paloma Blanca", "La Luna", "Pandora" i "Margarita". Respecte a aquests competidores, el més similar al nostre negoci és "Pandora", tot i així no ofereix sales de reunions ni una privacitat tan elevada pel fet d'estar situat al centre de Girona.

Per l'altre banda, s'ha de mencionar que el fet que Catalunya regulés la prostitució ha portat la frontera catalana, la Jonquera, a convertir-se en un territori on hi ha situat el prostíbul més gran de tot Europa ("Paradise") i on aquest sector és molt explotat. El "Paradise" no es considera un competidor directe pel nostre negoci, ja que no va destinat a la mateixa clientela, ja que a la Jonquera busquen atraure el públic francès que accedeix a Catalunya perquè en el seu territori està prohibit. En canvi, el nostre negoci vol atraure clients pròxims a la zona pel factor clientela usual i clients del territori català pel factor festes privades i reservats, sense descartar mai l'opció de clients francesos.

Problemàtiques que pot tenir el negoci

La màxima problemàtica que ens podem trobar en obrir un negoci d'aquestes característiques és la no acceptació per part dels clients a la idea de negoci. En altres paraules, que els potencials clients no estiguin disposats a pagar preus més elevats que en altres locals per accedir a més luxe i qualitat. Altrament, podria succeir que l'oferta de zones reservades per fer reunions de tot tipus no fos suficientment del seu interès. En aquests casos es canviaria la política de l'empresa abaratint preus i/o eliminant els reservats i ampliant les zones comunes.

4.2. Estudi dels clients

Les necessitats que cobreix aquest negoci no es poden considerar necessitats sinó desitjos que tenen les persones. El negoci cobrirà el desig de prendre una copa en un ambient luxós envoltat de persones amb qui es pot parlar sense conèixer-les, sopar amb els amics o bé amb la companyia, si es desitja, d'alguna treballadora del sexe. A més, també hi ha la possibilitat d'accedir a les habitacions per a relaxar-se i complir desitjos personals.

Cal tenir en compte els tres possibles tipus de clients que accediran al local. En primer lloc, hi ha els curiosos, que només consumiran el servei un cop i prou. En segon lloc, hi ha els clients habituals del negoci. Finalment, en tercer lloc situem els grups d'amics que vénen a fer una celebració i que poden repetir per diversos comiats de solter i altres esdeveniments.

Després d'esmentar les necessitats que satisfà el negoci, que són les que els potencials clients han mencionat, es pot establir a quin segment de mercat es dirigirà el negoci.

El negoci està enfocat a clients d'un nivell econòmic mig/alt, pel fet d'oferir-los un local elegant i luxós a uns preus on es veurà reflectida aquesta diferenciació però intentant no elevar-los massa per no perdre clients. No podem oblidar que segons l'Associació de Prevenció, Reinserció i Atenció a les Dones Prostituídes (Europa press , 2011), de la qual s'obtenen les dades més rellevants del consum de la prostitució, el 39% de la població masculina espanyola ha tingut relacions sexuals com a mínim un cop amb una treballadora del sexe. Aquests es mouen en la franja de 35-55 anys, fet que revela quin estil de clients poden accedir al nostre local, és a dir, persones majoritàriament amb feina i estabilitat econòmica.

No totes les dades que es publiquen sobre el tema són exactes. Segons l'estudi *Prostitución y políticas públicas: entre la reglamentación, la legalización y la abolición* (Brufao, 2008), el percentatge d'homes d'entre 18 y 49 anys que han consumit sexe pagant és del 26% l'any 2003. L'autor esmenta que hi ha dos tipus de clients. Per un costat, els que consumeixen al carrer i per altre costat, els que consumeixen a locals on s'exerceix la prostitució. Aquests últims es considera que són homes de qualsevol professió laboral, amb una renda mitja i alta però que busquen serveis especials.

L'estudi *Consumo y prácticas sociales "ocultas": la prostitución* (Rubio, 2012) esmenta el fet que cada cop són més joves les persones que consumeixen aquests serveis. El factor clau per l'autor és el fet que la generació nascuda després de la revolució sexual vol les coses al moment, ràpid i sense esforç.

El motiu que té cada client és únic. Per tant, hem de tenir molt clar que el nostre client és únic, amb unes necessitats i desitjos diferents on la nostra funció és oferir un local on pugui trobar el que necessita però sense deixar de buscar clients amb una renda mitja/alta per tal de mantenir un toc de diferenciació.

Respecte a la situació geogràfica, es pot aconseguir un gran ventall de clients. El fet d'estar pròxim a l'autopista facilita l'arribada de clients d'arreu del Gironès, no només de la ciutat i els pobles propers. Cal recordar que els francesos són bons clients de Catalunya i, si el negoci és diferenciat dels de la Jonquera, és possible que es vegin atrets pel nostre local.

4.3 DAFO i CAME

DEBILITATS	AMENACES
<ul style="list-style-type: none"> · Costos d'inversió i subministraments elevats. · Manca d'experiència en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> · Segment de mercat molt competitiu. · Crisi econòmica actual.
FORTALESES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> · Alta qualitat amb preus mig/alts. · Personal culte, educat i elegant. 	<ul style="list-style-type: none"> · Poca competència propera. · Bones infraestructures vials properes.

CORREGIR	AFRONTAR
<ul style="list-style-type: none"> · Negociar bé el finançament aliè i el cost dels subministraments. · Buscar el màxim d'informació possible. 	<ul style="list-style-type: none"> · Diferenciar el producte per aconseguir disminuir la competència. · Focalitzar el negoci a una clientela que no li afecti la crisi.
MANTENIR	EXPLOTAR
<ul style="list-style-type: none"> · Oferir en tot moment bona qualitat intentant no augmentar els preus. · Delimitar l'entrada a les clientes no objectiu i fer bones entrevistes als possibles treballadors. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fidelitzar el negoci cap a una clientela no afectada per la crisi. · Senyalitzar bé el local per tal d'atraure més clients.

4.4 Anàlisi extern de l'empresa (5 forces de Porter)

Poder de negociació dels clients

El poder que tenen els clients és limitat pel fet de ser una empresa que es diferencia de la competència i si desitgen el nostre servei no poden anar a una altra empresa. Tot i això s'ha de ser conscient que en estipular un preu mig/alt es limita a un segment de clients no molt ampli que pot donar-los més poder de negociació.

Poder de negociació dels proveïdors

Els proveïdors del negoci seran de begudes, aliments i servei de bugaderia. Això suposa un avantatge pel negoci pel fet d'haver-hi una gran oferta d'aquests.

Amenaça de nous competidors entrants

L'amença és baixa ja que la inversió inicial d'aquests negocis és molt elevada. A més, s'ha de tenir en compte que és un negoci molt polèmic socialment i pot frenar l'entrada de nous entrants.

Amenaça de productes substitutius

Com a productes substitutius la majoria que hi ha són il·legals. Es pot parlar de productes substitutius il·legals com els pisos privats i els clubs de massatges amb final feliç. Un altre substitut són les persones que treballen al carrer, fet il·legal en certs punts del país com és el cas de Barcelona. Un producte substitutiu a nivell més secundari podria ser un sex-shop. L'amença és elevada pel fet que els anomenats com a il·legals no estan regulats per la llei i no paguen impostos i es situen a qualsevol lloc

ja que són il·legals. A més, cal dir que poden posar preus més baixos i pot afectar al sector.

Rivalitat entre els competidors

El negoci està situat en un mercat molt competitiu i amb problemàtiques entre els negocis propers. Tanmateix, és beneficiós pel negoci disposar d'un avantatge de diferenciació per tal de disminuir la possible problemàtica amb els competidors i evitar conflictes.

4.5 Anàlisi intern de l'empresa

Primer de tot, un fet a destacar és la distribució del local. Aquest constarà d'una sala principal i una sala privada, a la que podran accedir les persones disposades a pagar un suplement per poder estar en un ambient més luxós on hi ha begudes més selectes. També hi haurà dues sales privades de 30m² destinades principalment a festes i comiats de solters i tres sales privades de 15m² enfocades a reunions de negocis i altres.

El local que es vol llogar consta de 1310m². Aquests es distribuïran de la següent manera:

Distribució	Unitats	m ²
Despatx i zona de control	1	40
Vestidors i altres disposicions per les treballadores del sexe	1	20
Sala general	1	190
Sala privada	1	60
Reservats per grups	2	60
Reservats per grups petits	3	45
Serveis	1	30
Habitacions	25	450
Suite	5	100
Restaurant	1	80
Entrada	1	20
Passadís	-	30
Magatzem	1	60
Total		1 185

Taula 1. Distribució dels m² del local. Elaboració i font pròpia.

Tot i que la nau conté 1310m², a la redistribució de les zones no s'utilitza el cent per cent de la nau pel fet que no sabem si serà necessari modificar algunes de les zones amb el temps, com ampliar el magatzem, el restaurant o altres, depenent de com evolucioni el negoci. A més, també serà necessària una zona amb un generador i tots els quadres elèctrics que no se sap quant d'espai pot ser necessari per ubicar-ho.

Un cop estudiat com es distribuiran els metres de la nau, s'ha fet el càlcul de l'ocupació màxima que pot tenir el local depenent a què va destinada cada zona, com s'observa a la següent taula.

Zona, tipus d'activitat	Descripció	Ocupació	Metres	Persones
Zones destinades a espectadors asseguts: amb seients definits en el projecte	Sala privada i reservats	1 persona / seient		105
Zones de públic a discoteques	Sala general	0,5 persona /m ²	170	340
Zones de públic assegut a bars, cafeteries, restaurants, etc.	Restaurant	1,5 persones /m ²	45	30
Vestíbuls generals, zones d'us públic a plantes de soterrani, baixa i entre planta	Entrada	2 persones /m ²	20	10
Vestíbuls, vestuaris, camerino i altres dependències similars i alienes a sales d'espectacles i reunions	Vestuari	2 persones /m ²	20	10
Total			255	495

Taula 2. Aforament. Elaboració pròpia. Font: European Quality Assurance.

Sobre l'aforament del local es pot observar a la taula que és de 495 persones. Després de saber quin és el màxim d'aforament es pot calcular quin és el nombre de treballadors que necessitarà l'empresa segons la legislació.

A partir de la legislació s'ha considerat el nombre de treballadors necessaris, tant els dies laborables com vigílies i festius. Seguidament, a partir de les hores d'obertura del local i el personal necessari diari, s'ha calculat les hores laborals setmanals que s'han de cobrir. Un cop calculades les hores totals setmanals que s'han de cobrir en cada lloc de treball, s'ha dividit per 40 hores per tal d'obtenir quantes persones a jornada completa s'hauran de contractar. Finalment, en tenir el nombre de treballadors que s'han de contractar, es pot estipular quins seran els costos laborals. Per desenvolupar això s'ha utilitzat la taula salarial del conveni col·lectiu estatal del personal de sales de festa, ball i discoteques d'Espanya. També s'ha utilitzat el conveni col·lectiu de treball interprovincial del sector de la indústria d'hostaleria i turisme de Catalunya per calcular el sou del personal del restaurant (Taula 3).

Treballadors	Diaris	Festius i vigílies	Hores/setmana	Treballadors contractats	Sou brut mensual/treballador	Cost/mes
Administració i Direcció	1	1	79	2	1 653,10 €	3 306,20 €
Seguretat	6	10	570	14	991,86 €	13 886,04 €
Restaurant						
·Cuiner	1	1	79	2	1 667,04 €	3 334,08 €
·Cambreseres	1	2	103	3	1 547,96 €	4 643,88 €
Barra:						
·Cambreseres	4	6	364	9	1 035,79 €	9 322,11 €
Neteja:						
·General	1	2	103	3	881,65 €	2 644,95 €
·Habitacions	1	2	103	3	881,65 €	2 644,95 €
Total	15	24	1 401	36		39 782,21 €

Taula 3. Costos laborals. Elaboració pròpia. Font: conveni col·lectiu estatal del personal de sales de festa, ball i discoteques d'Espanya i conveni col·lectiu de treball interprovincial del sector de la indústria d'hostaleria i turisme de Catalunya.

Per tant, els costos laborals mensuals són de 39.782,21€. Cal dir que en aquest treball no s'ha tingut en compte el pagament de cap tipus d'impost relacionat amb la contractació i salaris dels treballadors.

Un fet que no podem oblidar és els preus que hauran de pagar els clients per accedir a les diferents zones del local. Aquets preus s'han estipulat a partir de les diverses entrevistes fetes a propietaris de locals on s'exerceix la prostitució i a clients.

Concepte	Preu
Entrada noies	80 €
Entrada nois	20 €
Sala privada	500€/any
	50€/nit
Reservat de 30m ²	300€/nit
Reservat de 15m ²	150€/nit
Habitació	50€/30min
	100€/hora
Suite	100€/30min
	150€/hora

Taula 4. Preus. Elaboració i font pròpia.

Els preus que no es fixen són els del bar i el restaurant que dependran del cost que tinguin. Actualment és difícil de calcular ja que depèn dels descomptes que ens facin els proveïdors per compres elevades, tant en quantitat com en preu.

Després de parlar de quin seran els preus que cobrarà l'empresa s'ha de mencionar quines seran les polítiques de cobrament i pagament que es seguiran per tal de saber quina serà la tresoreria necessària de la qual ha de disposar l'empresa. Per una banda, la política de cobrament no pot portar problemàtica ja que es cobra tot en el moment

de sol·licitar el consum. Aquest fet s'explica perquè quan es vol accedir al local s'ha de pagar, quan es fa una copa es paga al moment i quan es lloga un reservat o una habitació també es paga abans d'accedir-hi. Per altra banda, la política de pagament dels subministres es paga com en totes les empreses i llars, els proveïdors de begudes i aliments se'ls pagarà en el moment en que deixen les mercaderies. Això es fa així per la desconfiança creada arrel de la crisi. Amb tot això podem mencionar que l'empresa, en pagar al comptat, ha de tenir tresoreria suficient per fer front a totes les despeses que no cobrarà fins que els clients les consumeixin.

5. Estratègia comercial

El canal de distribució que utilitzarà l'empresa és la pròpia pàgina web. Actualment no hi ha cap pàgina web del sector on es puguin inscriure els diversos negocis de la zona. Per aquest motiu només podrem fer ús de la nostra pròpia pàgina. Les altres pàgines web que parlen de locals de referència són "blogs".

En ser un negoci de nova obertura és important donar-se a conèixer molt per diversos mitjans poc abans de l'obertura oficial. Això es portarà a terme mitjançant anuncis al diari, publicitat a la ràdio i distribució de pamflets.

Un fet a destacar és que, en ser un negoci socialment polèmic, la publicitat es farà en gran majoria per sí sola, és a dir, la gent parlarà per bé o malament del negoci i això portarà a que es faci publicitat gratuïta. A més, encara que sigui una publicitat crítica, això no perjudica el negoci, ja que a la gent que hi va no li importen les problemàtiques socials.

S'ha fet una estimació de quines són les necessitats en publicitat que es poden tenir a l'obertura del negoci. Per cobrir aquestes s'ha buscat quins serien els costos que suposaria donar a conèixer el local. Aquesta informació es recull en la Taula 5.

Publicitat	Descripció	Unitats/dies	Cost
El Punt Avui	Baner capçalera gran 728x90 píxels	30	302 €
Catalunya Ràdio	20:55 - 21:00	5	239,45 €
Flyers	135g/m ²	2 000	34,49 €
Cartell lluminós LED	400x60 cm	1	651 €
Pàgina web		1	249 €
Total			1 476 €

Taula 5. Costos en publicitat. Elaboració pròpia. Font: El Punt Avui, Rótulos Levabte, Artesanos y entusiastas de la web i Anuncios radio.

Tot i que es vol fer publicitat de l'obertura del negoci, això no es considera l'estratègia comercial més important pel negoci. El més important és oferir diversitat i novetat

d'espectacles als clients per tal de no avorrir-los i fer que sempre tinguin un nou motiu per tornar. Aquests espectacles es faran principalment les vigílies i festius per assegurar un nombre més elevat de clients. A la pàgina web s'informarà dels espectacles oferts i les persones conegudes dins aquest sector que vinguin al local.

6. Pla econòmic i financer

6.1. Costos

Primer de tot és molt important saber quins seran els costos inicials als que s'haurà de fer front. Els costos anuals d'aquest negoci es dividiran en dos, per un costat tenim els costos en inversió i per l'altre costat en despeses (Taula 6).

Inversió	Immobilitzat material	584 061,56 €
Despeses	Aprovisionament	466 592,89 €
	Despesa de personal	543 064,90 €
	Altres despeses d'explotació:	833 313,32 €
	· Arrendament	47 160,00 €
	· Subministraments i altres	786 153,32 €
Total		1 842 971,11 €

Taula 6. Elaboració pròpia. Font: SABI.

Els costos d'inversió fan referència a tots els diners destinats a reformar l'interior de la nau, és a dir, construcció, lampisteria, pintura, mobiliari, etc... La problemàtica d'aquest negoci és la dificultat per calcular els diners que s'han d'invertir ja que fer-ho a partir de pressupostos pot ser molt poc real pel fet de poder obviar algun factor important. Per aquest motiu s'ha buscat al SABI el balanç de situació com les pèrdues i guanys del Paradise, el local de pública concurrència on s'exerceix la prostitució més gran de tot Europa. S'ha escollit aquest pel fet que manté molts aspectes similars al negoci que es vol obrir.

L'empresa de referència utilitza com a nom social La Vimetera, S.L.. Com que la societat té set empreses dins d'ella, s'ha fet la resta dels diners que hi havia en immobilitzat material l'any d'obertura del local respecte l'any anterior, el 2011 respecte el 2010 (Annex 2). D'aquesta forma només es tenen en compte els diners destinats a aquest negoci. Per estipular quins costos podia tenir l'empresa respecte el Paradise, s'ha considerat que es podia fer una ponderació dels costos a partir dels metres quadrats que té cada local, és a dir, quins serien els costos del negoci a partir dels metres quadrats que fa vers el Paradise.

En el càlcul de les despeses, tant les de personal com les d'arrendament s'han fet a partir de la taula salarial que marca el conveni. En el cas de l'arrendament, s'ha buscat una nau que es llogués actualment a la zona on es vol situar el negoci per tal que fos el

més real possible. En canvi, per l'aprovisionament i els subministraments i altres s'ha fet una ponderació com l'anterior respecte el Paradise per fer una aproximació.

6.2. Amortització de l'actiu

Un cop establerts els costos en inversió material, s'ha d'estipular quina amortització es vol aplicar. Segons la legislació vigent, l'Agència Tributària marca uns estàndards d'amortització per cada tipus d'empresa. La inversió inicial feta en immobilitzat material es pot amortitzar com a màxim a un 10% de coeficient lineal o bé a un màxim de 20 anys. La decisió més lògica és amortitzar-ho un 10% anual durant 10 anys ja que és el temps que tindrem fet el contracte de lloguer de la nau i en cas de que no ens renovin el contracte ja estarà tot amortitzat (Taula 7).

	Amortització anual	Amortització acumulada
31/12/2016	58 406,16 €	58 406,16 €
31/12/2017	58 406,16 €	116 812,31 €
31/12/2018	58 406,16 €	175 218,47 €
31/12/2019	58 406,16 €	233 624,62 €
31/12/2020	58 406,16 €	292 030,78 €
31/12/2021	58 406,16 €	350 436,94 €
31/12/2022	58 406,16 €	408 843,09 €
31/12/2023	58 406,16 €	467 249,25 €
31/12/2024	58 406,16 €	525 655,40 €
31/12/2025	58 406,16 €	584 061,56 €

Taula 7. Amortització de l'actiu. Elaboració i font pròpia.

6.3. Finançament

Un cop analitzats tots els costos de l'empresa, s'ha observat que la forma més adient per obrir el negoci és que el meu soci capitalista aporti 100.000€ i jo n'aporti 200.000. D'aquesta manera el 66,66% de les accions seran meves i podré decidir amb més llibertat el que vulgui pel negoci. Es disposarà de 300.000€ de capital social per poder fer front a una part de la inversió i tenir liquiditat per imprevistos. Tot i això també s'haurà de demana un préstec per valor de 300.000€.

El préstec sol·licitat per valor de 300.000€, és un préstec ICO. Podem sol·licitar aquest préstec pel fet de ser una empresa emprenedora que utilitzarà els diners per invertir-los dins el territori nacional per rehabilitar un edifici. Es sol·licitarà el préstec a 10 anys amb un tipus d'interès fix i sense carència. Per tant, l'interès nominal a pagar serà de 5,66% i el TAE de 5,74% (Taula 8). L'avantatge d'un préstec ICO és que només has de fer front a les despeses de corretatge, en cap moment pagues comissió d'obertura ni despeses d'estudi.

Període	Interès	Amortització	Quota	Capital pendent	Flux net de caixa
31/12/2016	16 624	22 875	39 499	279 082	39 499
31/12/2017	15 276	24 223	39 499	254 975	39 499
31/12/2018	13 849	25 650	39 499	229 447	39 499
31/12/2019	12 337	27 162	39 499	202 414	39 499
31/12/2020	10 736	28 763	39 499	173 788	39 499
31/12/2021	9 041	30 458	39 499	143 476	39 499
31/12/2022	7 246	32 253	39 499	111 377	39 499
31/12/2023	5 345	34 154	39 499	77 386	39 499
31/12/2024	3 333	36 166	39 499	41 391	39 499
31/12/2025	1 201	38 298	39 499	3 276	39 499
Total	94 990	300 000	394 990		

Taula 8. Préstec ICO. Elaboració i font pròpia.

En aquest préstec ens trobem que la quota és igual al flux net de caixa. Això s'explica pel fet de ser un préstec i no una hipoteca i per tant no hi ha estalvi fiscal.

El més important en el moment d'analitzar la viabilitat d'una empresa és analitzar si aquesta es pot obrir i si oferirà als socis una rendibilitat dels seus diners invertits.

Una de les coses que es vol saber és quin és el Valor Final Net, és a dir, si l'empresa estigués oberta durant un període determinat, en el nostre cas 10 anys, quin seria el valor final que s'obtidria. Però primer s'han de fer diversos càlculs.

Primerament, es fa el Projecte de finançament (Taula 9), el qual té en consideració els diners que obté l'empresa a l'obertura tant els propis com els aliens i les quotes a retornar al llarg del temps.

Projecte de finançament	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Propi	300 000										-300 000
Alié	300 000	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499
Projecte final global	600 000	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-339 499

Taula 9. Projecte de finançament. Elaboració i font pròpia.

Segonament, es calcula quin és el Projecte d'inversió del negoci. Aquest deriva de la resta dels fluxos d'ingressos entre el flux de despeses i l'impost de societats.

Per estimar quin podria ser el flux d'ingressos anual del primer any es va fer una comparativa amb el Paradise. S'ha calculat quins eren els ingressos que va obtenir el 2011, el primer any que va tenir obert tot l'any comptable i s'ha dividit per 160, considerant que són el nombre mig de treballadores del sexe que té anualment en el local. Amb això s'ha pogut obtenir el resultat de que cada treballadora del sexe aporta al local aproximadament 28.000€ anuals. Aquest càlcul s'ha fet així pel fet de que segons un informe de les (Corts Generals, 2007) cada treballadora del sexe aportava 45.000€ anuals al local, és a dir, es calculaven els beneficis de l'empresari a partir de les treballadores del sexe. Com que es vol fer el més real possible i es prefereix ser prudent amb els resultats, s'ha utilitzat els 28.000€ multiplicat per 70 que és el valor estimat de treballadores del sexe que tindrà el local. El següent any s'ha volgut

mantenir el nivell d'ingressos i seguidament augmentar-lo anualment un 2%, un valor molt prudent que hauria de ser superior ja que representa que un negoci té un cicle de vida i aquest permet les millores i aprendre dels errors anteriors.

Per estipular un flux de despeses s'ha agafat el valor calculat amb anterioritat que es pot observar a la taula de costos (Taula 6). El segon any es considera que els costos es mantenen i seguidament disminueixen un 1% anual, un valor escollit per no ser massa optimistes tot i saber que les empreses amb el temps aconseguen disminuir les seves despeses gràcies a l'aprenentatge.

Amb tot això i l'impost de societats calculat en les pèrdues i guanys, obtenim el Projecte d'inversió (Taula 10). Cal esmentar que l'impost de societats els dos primers anys és d'un 15% com marca l'Agència Tributària per a empreses de nova obertura, que estableix que els dos primers anys d'obtenció de beneficis se'ls aplica aquest impost i seguidament es pagarà un 25%.

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Flux d'ingressos	1 990 000	1 990 000	2 029 800	2 070 396	2 111 804	2 154 040	2 197 121	2 241 063	2 285 884	2 331 602
Flux de despeses	1 842 971	1 842 971	1 750 823	1 733 314	1 715 981	1 698 821	1 681 833	1 665 015	1 648 365	1 631 881
Impost de societats	10 800	11 002	51 681	66 585	81 670	96 943	112 409	128 074	143 945	160 028
Projecte d'inversió	136 229	136 027	227 297	270 497	314 153	358 276	402 879	447 974	493 575	539 693

Taula 10. Projecte d'inversió. Elaboració i font pròpia.

Un cop tenim el Projecte d'inversió i el de finançament ja podem calcular el Projecte agregat (Taula 11).

	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Projecte inversió	-600 000	136 229	136 027	227 297	270 497	314 153	358 276	402 879	447 974	493 575	539 693
Projecte finançament	600 000	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-39 499	-339 499
Projecte agregat	0	96 730	96 528	187 798	230 998	274 654	318 777	363 380	408 475	454 076	200 194

Taula 11. Projecte d'inversió. Elaboració i font pròpia.

VFN	207 331
VAN	2 315 908
TIR	36,43%
K	2,02%
Taxa de reinversió	1,55%

Taula 12. Càlculs per la viabilitat de l'empresa.
Elaboració i font pròpia.

Per obtenir definitivament el Valor Final Net, VFN, a part del Projecte agregat també és necessari utilitzar una taxa de reinversió. Aquesta s'ha extret a partir del TAE que ens pagarien si féssim un dipòsit bancari en el Triodos Bank amb unes condicions similars. El VFN és positiu per tant podem dir que el projecte és viable, es poden retornar tots els diners invertits.

També s'ha fet el càlcul del Valor Actual Net, VAN. Aquest es fa a partir del Projecte d'inversió i la K. Aquesta K deriva de la TIR del projecte de finançament. Podem

observar que el VAN és molt elevat, per tant el projecte d'inversió es pot acceptar, és a dir, la inversió porta beneficis per sobre l'interès exigit.

Finalment tenim la TIR, la Taxa Interna de Retorn, que es calcula a partir del Projecte d'inversió igualment com el VAN, ja que la TIR és l'interès que et donaria el projecte quan el VAN és zero. Aquesta és extremadament elevada, així doncs podem esmentar que és un projecte amb una alta rendibilitat que s'ha d'aprofitar ja que en l'actualitat hi ha poques inversions que et proporcionin un interès tant elevat.

6.4 Pèrdues i guanys

PÈRDUES I GUANYS	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Ingressos	1 990 000	1 990 000	2 029 800	2 070 396	2 111 804	2 154 040	2 197 121	2 241 063	2 285 884	2 331 602
Despeses	1 842 971	1 842 971	1 750 823	1 733 314	1 715 981	1 698 821	1 681 833	1 665 015	1 648 365	1 631 881
Recursos generats per l'explotació	147 029	147 029	278 977	337 082	395 823	455 219	515 288	576 048	637 520	699 721
Amortització econòmica	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406	58 406
Beneficis abans d'interessos i impostos	88 623	88 623	220 571	278 676	337 417	396 812	456 881	517 642	579 114	641 315
Interessos i despeses financeres	16 624	15 276	13 849	12 337	10 736	9 041	7 246	5 345	3 333	1 201
Beneficis abans d'impostos	71 998	73 346	206 722	266 338	326 680	387 771	449 635	512 297	575 781	640 114
Impostos sobre beneficis	10 800	11 002	51 681	66 585	81 670	96 943	112 409	128 074	143 945	160 028
Beneficis després d'impostos	61 199	62 344	155 042	199 754	245 010	290 828	337 226	384 223	431 836	480 085

Taula 13. Pèrdua i guanys. Elaboració i font pròpia.

Un cop estimats els valors necessaris per fer el compte de pèrdues i guanys (Taula 13), podem analitzar quins són els resultats. Primerament dir que tot hi haver estat molt prudents a l'hora d'estimar les dades, els beneficis després d'impostos són molt elevats. Aquest fet és d'estranyar, ja que a partir del primer any ja hi ha beneficis fet que normalment no succeeix i aquests augmenten considerablement durant els 10 anys pròxims. Però si ho comparem amb el resultat de l'exercici del primer any comptable del Paradise, sense oblidar tenir en compte la diferència entre abans i després de l'obertura, no és tan preocupant ja que el Paradise va fer aproximadament 300.000€ de beneficis després d'impostos el primer any.

6.5 Compte de liquiditat

COMPTE DE LIQUIDITAT	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Entrada	2 560 000	2 072 669	2 202 877	2 425 036	2 681 938	2 978 852	3 316 209	3 694 448	4 114 022	4 575 393
Sortides	2 437 832	1 853 973	1 802 503	1 799 899	1 797 651	1 795 764	1 794 242	1 793 089	1 792 310	1 791 909
Beneficis després d'impostos	122 168	218 696	400 374	625 137	884 287	1 183 088	1 521 967	1 901 359	2 321 712	2 783 484
Interessos	16 624	15 276	13 849	12 337	10 736	9 041	7 246	5 345	3 333	1 201
Recursos generats nets	105 543	203 419	386 525	612 800	873 550	1 174 047	1 514 721	1 896 014	2 318 380	2 782 283
Amortització financera	22 875	24 223	25 650	27 162	28 763	30 458	32 253	34 154	36 166	38 298
Dividends	0	6 120	6 234	15 504	19 975	24 501	29 083	33 723	38 422	43 184
Fons alliberats	82 669	173 077	354 640	570 134	824 812	1 119 088	1 453 385	1 828 138	2 243 791	2 700 801

Taula 14. Compte de liquiditat. Elaboració i font pròpia.

El que ens ofereix el compte de liquiditat és poder saber quina és la quantitat real de diners que es té al banc, és el valor dels fons alliberats. En aquesta taula (Taula 14) s'observa com, tot i tenir beneficis el primer any, els dividends que s'ha estipulat en una política de pagament del 10% de beneficis es pagaran l'any següent un cop s'obri el nou període comptable.

6.6. Balanç

ACTIU	2016	2017
A) ACTIU NO CORRENT	525 655,40	467 249,25
I.- Immobilitzat intangible	-	-
II.- Immobilitzat material	525 655,40	467 249,25
<i>Altres instal·lacions</i>	584 061,56	584 061,56
<i>A.A. Immob. Material</i>	-58 406,16	-116 812,31
III.- Inversions immobiliàries	-	-
IV.- Inversions en emp. del grup i associades	-	-
B) ACTIU CORRENT	112 668,61	203 076,72
I.- Actius maninguts per la venda	-	-
II.- Existències	30 000,00	30 000,00
III. Deutors comercials i altres comptes a cobrar	-	-
IV.- Inversions en emp. del grup i associades	-	-
V.- Inversions financeres c.t.	-	-
VI.- Periodificacions	-	-
VII.- Efectiu i altres actius líquids equivalents	82 668,61	173 076,72
<i>Banc</i>	82 668,61	173 076,72
<i>Caixa</i>	-	-
TOTAL ACTIU	638 324,02	670 325,97

PATRIMONI NET I PASSIU	2016	2017
A) PATRIMONI NET	361 198,55	417 423,14
A-1.- Fons Propis	361 198,55	417 423,14
I.- Capital	300 000,00	300 000,00
<i>Capital social</i>	<i>300 000,00</i>	<i>300 000,00</i>
II.- Prima d'emissions	-	-
III.- Reserves	-	55 078,70
<i>Reserves Legals</i>	-	<i>6 119,86</i>
<i>Reserves Voluntàries</i>	-	<i>48 958,84</i>
IV.- Accions i part. en patrimoni pròpies	-	-
V.- Resultats d'exercicis anteriors	61 198,55	62 344,44
<i>Resultat de l'exercici 2016</i>	<i>61 198,55</i>	-
<i>Resultat de l'exercici 2017</i>	-	<i>62 344,44</i>
VI.- Altres aportacions de socis	-	-
VII.- Resultat de l'exercici	-	-
<i>Resultat de l'exercici 2018</i>	-	-
B) PASSIU NO CORRENT	252 902,84	227 252,66
II.- Deutes a ll.t.	252 902,84	227 252,66
<i>Deutes a ll/t amb entitats de crèdit</i>	<i>252 902,84</i>	<i>227 252,66</i>
C) PASSIU CORRENT	24 222,63	25 650,18
III.- Deutes a curt termini	24 222,63	25 650,18
<i>Deutes a c/t amb entitats de crèdit</i>	<i>24 222,63</i>	<i>25 650,18</i>
V.- Creditors comercials i altres compt. pagar	-	-
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	638 324,02	670 325,97

Taula 15. Balanç. Elaboració i font pròpia.

	2 016	2 017
Fons de maniobra	88 446	177 427

Taula 16. Fons de maniobra. Elaboració i font pròpia.

El primer a analitzar és el fons de maniobra, la resta entre l'actiu corrent i el passiu corrent, el qual ens mostra que amb tot l'actiu corrent podem fer front als deutes a curt termini i ens sobrarien diners.

Com que s'ha observat que l'efectiu i altres líquids equivalents tenen un valor molt elevat i no és necessari mantenir tant d'efectiu pel funcionament del negoci, s'ha decidit fer una retirada de 60.000€ el primer període i de 80.000€ el segon. Aquests diners haurien d'anar destinats o bé als socis capitalistes o bé a reinvertir-los. Però això s'ha decidit no estudiar-ho.

6.7 Ràtios

Ràtios	2 016	2 017
Solvència	2,17	2,46
Tresoreria	0,94	1,29

Taula 17. Ràtio a curt termini. Elaboració i font pròpia.

Pel què fa a les ràtios financeres a curt termini (Taula 17) tenim la de solvència i la de tresoreria. La de solvència si fos 1 voldria dir que el fons de maniobra és zero, en aquest cas la ràtio és de 2,17 pel primer any d'obertura, un valor força elevat. Es parla de pèrdua de rendibilitat quan la ràtio de solvència és igual o superior a 2, per aquest motiu veiem que s'hauria d'invertir part de l'actiu corrent per tal d'extreure'n rendibilitat. Pel què fa a la ràtio de tresoreria, aquesta és elevada, però es pot entendre que es volgués mantenir una tresoreria elevada els primers anys per fer front a les despeses inesperades que podrien sorgir.

Un cop estudiades les ràtios de finançament a curt termini i quines poden ser les conseqüències amb els valors obtinguts, analitzem les de llarg termini (Taula 18).

Ràtios	2 016	2 017
Garantia	2,09	2,1
Endeutament	0,77	0,61
Qualitat del deute	0,91	0,9

Taula 18. Ràtio a llarg termini. Elaboració i font pròpia.

La ràtio de garantia ens mostra quina part del passiu corrent i no corrent podem fer front amb l'actiu. En el nostre cas podríem fer front a tot el passiu sense tenir en compte el patrimoni net amb l'actiu aproximadament dos cops.

En el cas de la ràtio d'endeutament, es divideix el passiu a curt i llarg termini respecte el patrimoni net. Com que en els dos anys el valor és inferior a 1 podem dir que la nostra empresa està més finançada amb fons propis que aliens.

En observar la ràtio de qualitat del deute, ens mostra com el 2016 el 91% del deute és a llarg termini.

6.8. Rendibilitat econòmica

La rendibilitat econòmica (Taula 19) serveix per observar quina relació hi ha entre els beneficis obtinguts i el capital invertit, és a dir, mesura el nivell d'aprofitament dels actius de l'empresa.

	2 016	2 017
Marge econòmic	0,04	0,04
Rotació de l'actiu	3,44	3,75
Rendibilitat econòmica	0,15	0,17

Taula 19. Rendibilitat econòmica. Elaboració i font pròpia.

Referent el marge econòmic, tant al 2016 com al 2017 és un marge molt baix, tot i això és positiu. Seguidament podem observar la rotació de l'actiu, aquesta és molt elevada, ens diu que per cada unitat monetària invertida en el negoci s'obté 3,44€ de guany el 2016. Per concloure aquest apartat podem veure com la rendibilitat econòmica és positiva.

6.9. Rendibilitat financera

	2 016	2 017
Marge	0,03	0,03
Rotació de l'actiu	3,12	2,97
Endeutament	1,6	1,27
Rendibilitat financera	0,15	0,12

Taula 20. Rendibilitat financera. Elaboració i font pròpia.

La rendibilitat financera (Taula 20) és la ràtio més significativa per les empreses lucratives. Aquesta ràtio el que fa és mesurar el rendiment obtingut de l'empresa respecte els recursos propis d'aquesta, és a dir, respecte els diners invertits pels propietaris i els beneficis obtinguts al llarg dels períodes. La rendibilitat financera és positiva i tant la rotació de l'actiu com l'endeutament són força elevats. Per tant, en cas d'haver de millorar alguna cosa seria el marge i això es podria fer augmentant preus o bé reduint despeses.

7. Limitacions

Primerament he de mencionar que s'ha intentat utilitzar les dades més reals possibles i amb la màxima prudència per tal d'evitar qualsevol error i en el cas que hi hagi algun error sempre sigui per obtenció de resultats pitjors dels que s'haurien obtingut.

La limitació més important d'aquest treball ha estat la dificultat d'obtenir determinada informació del sector. Això ha portat a la necessitat d'entrevistar a empresaris del sector per entendre el funcionament. Les limitacions han estat a l'hora de contactar amb ells ja que sense coneguts en comú és molt difícil accedir-hi i tot hi així algun empresari gironí s'ha negat a rebre'm.

Un altre aspecte que s'ha vist afectat per la problemàtica social d'aquest tema és la manca de respostes de l'enquesta. Tot i això, es va aconseguir una mostra de 40 homes.

Finalment, es pot esmentar que a l'hora de fixar els preus a cobrar s'ha fet una aproximació de la informació obtinguda pels empresaris i s'han estipulat els preus que s'han considerat més adients per un local d'alta qualitat.

8. Conclusions

Un cop analitzat tant l'entorn pròxim com intern de l'empresa podem dir que aquesta empresa és viable. Per tant, amb aquest treball es demostra com una empresa que està al fil de la il·legalitat pot ser totalment viable i a més es veu beneficiada pel buit legislatiu que hi ha en aquest sector ja que no hi ha relació laboral entre l'empresa i les treballadores del sexe.

Principalment podem dir que tot el pla financer demostra que és una empresa que oferirà beneficis. Cal mencionar que s'hauria d'estudiar a què es destinaria l'excedent d'efectiu per obtenir-ne més rendibilitat.

Respecte als clients, s'espera una bona acceptació del negoci pel fet d'oferir-los un gran percentatge dels atributs que consideraven importants.

No podem oblidar que és un negoci socialment problemàtic, amb una acceptació limitada però aquest fet no influeix en cap aspecte negatiu a l'empresa, sinó al contrari, pot proporcionar publicitat gratuïta.

Finalment, després d'haver estudiat i elaborat aquest pla d'empresa i observar els beneficis, no es pot descartar l'idea d'obrir-lo de veritat.

9. Webgrafia

- *Códigos CNAE vigentes 2015*. 2015. Codigos CNAE. Primer trimestre 2015.

<http://www.codigoscnae.es/todosloscodigoscnae>

- *Calcificació catalana d'activitats econòmiques 2009*. Març del 2009. Institut d'Estadística de Catalunya. Primer trimestre 2015.

<http://www.idescat.cat/cat/idescat/publicacions/cataleg/pdfdocs/ccae2009.pdf>

- *Naus lloguer Girona i província. Nau lloguer Salt. Nau industrial polígon Torremirona 1310m²*. Masachs. Març 2015

[http://www.masachs.com/cat/Nau-lloguer-Salt-Nau-industrial-Poligon-Torremirona-1310-m2/\(search\)/4877_7](http://www.masachs.com/cat/Nau-lloguer-Salt-Nau-industrial-Poligon-Torremirona-1310-m2/(search)/4877_7)

- *DECRET 217/2002, d'1 d'agost, pel qual es regulen els locals de pública concurrència on s'exerceix la prostitució.* 1 d'agost del 2002. Generalitat de Catalunya. Últim trimestre del 2014.

http://dogc.gencat.cat/ca/pdogc_canals_interns/pdogc_resultats_fitxa/?action=fitxa&documentId=286048

- *ORDRE PRE/335/2003, de 14 de juliol, per la qual s'aprova l'ordenança municipal tipus sobre els locals de pública concurrència on s'exerceix la prostitució.* 14 de juliol del 2003. Generalitat de Catalunya. Últim trimestre del 2014.

http://dogc.gencat.cat/ca/pdogc_canals_interns/pdogc_resultats_fitxa/?action=fitxa&documentId=315017

- Tarín, Santiago. "Un juez falla que las prostitutas tienen derechos laborales: Una sentencia pionera equipara a las trabajadoras del sexo con cualquier empleado | De consolidarse, las prostitutas tendrían derecho al paro y a seguridad social | La Tesorería de la Seguridad Social ha solicitado ya las cuotas atrasadas." *La Vanguardia*. 09/03/2015. 09/03/2015.

<http://www.lavanguardia.com/vida/20150309/54427992788/un-juez-falla-que-las-prostitutas-tienen-derechos-laborales.html>

- "Una juez se da de alta como prostituta en la Seguridad Social: La magistrada de lo Social, de 33 años dice que eso "demuestra que el proceso para legalizar la prostitución existe"." *Libertad Digital*. 29/10/2011. Primer trimestre 2015.

<http://www.libertaddigital.com/sociedad/2011-10-29/una-juez-se-da-de-alta-como-prostituta-en-la-seguridad-social-1276439795/>

- *Salud y hábitos sexuales*. Abril del 2014. Institut Nacional d'Estadística. Primer trimestre 2015.

http://www.ine.es/revistas/cifraine/cifine_sida0704.pdf

- "El 39% de los hombres españoles consumen prostitución." *Europa press*. 26/10/2011. Primer trimestre 2015.

<http://www.europapress.es/sociedad/noticia-39-hombres-espanoles-consumen-prostitucion-20111026162821.html>

- *Por una prostitución libre y legal*. Asociación Nacional de Empresarios de Locales de Alterne. Primer trimestre 2015.

<http://www.anela.es/que-es-anela-33648>

- *Informe de la ponencia sobre la prostitución en nuestro país (154/9)*. 2007. Cortes Generales. Comisión Mixta de los Derechos de la Mujer y de la Igualdad de Oportunidades. Últim trimestre 2014.

http://www.lourdesmunozsantamaria.cat/IMG/pdf/INFORME_PONENCIA_PROSTITUCION.pdf

- La Paloma Blanca. Últim trimestre 2014.

<http://www.clublapaloma.net/es/>

- *El paraíso a tu alcance*. 2011. Club Paradise. Últim trimestre 2014.

<http://www.clubparadise-privee.com/>

- Club La Luna. Últim trimestre 2014.

<http://www.clublalunagirona.com/>

- 2014. Club Margarita. Últim trimestre 2014.

<http://www.clubmargarita.net/girls/index.php/es/>

- *Cálculo de aforo de los locales*. 8 de maig del 2012. European Quality Assurance. Primer trimestre 2015.

<http://www.licenciasurbanisticaseclu.es/calculo-de-aforo-de-los-locales/>

- *RESOLUCIÓN EMO/2812/2014, de 2 de desembre, per la qual es disposa la inscripció i la publicació del Conveni col·lectiu de treball interprovincial del sector de la indústria d'hostaleria i turisme de Catalunya per als anys 2014, 2015 i 2016*. 23 de desembre del 2014. Generalitat de Catalunya. Últim trimestre 2014.

<http://www.ccoo.cat/ceres/documents/convenis/0000022048.pdf>

- *Tablas Salariales 2015 y acuerdos que proceden*. 3 de febrero del 2015. Comisión Paritaria del Convenio Colectivo estatal del personal de Salas de Fiesta, Baile y Discotecas. Últim trimestre 2014.

http://www.fesugt.es/documentos/pdf/comunicacion-cultura-graficas/convenios/espectaculos/tabla_salarial_salas_fiesta_2015.pdf

- *Tarifas de publicitat*. 2015. El Punt Avui. Primer trimestre 2015.

<http://www.elpuntavui.cat/serveis/publicitat.html>

- *Rótulo Iluminación LED*. Rotulos Levante. Primer trimestre 2015.

<http://www.rotuloslevante.com/rotulos-luminosos/176-rotulo-iluminacion-led.html>

- *¿Cuánto cuesta una página web? Precios y recomendaciones*. 2013. Artesanos y entusiastas de la web. Primer trimestre 2015.

<http://webartesanal.com/blog/cuanto-cuesta-una-pagina-web-precios-y-recomendaciones/>

- *Anuncios radio*. 2015. Anuncios radio. Primer trimestre 2015.

<http://www.anuncios-radio.com/publicidad/index.php?cPath=49>

- *Informe*. 8 d'abril del 2015. Sabi. 25 de març del 2015.

<https://vpngateway.udg.edu/,DanaInfo=sabi.bvdinfo.com,SSL+Search.QuickSearch.serv? CID=1&context=1V9PB6Y8ZHXL63>

- *Estimació directa simplificada*. Agencia Tributaria. 25 de març del 2015.

http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/va_es/Inicio_va_ES/ Segmentos /Empresas_y_profesionales/Empresarios individuales y profesionales/Rendimientos de actividades economicas en el IRPF/Regimenes para determinar el rendimiento d e las actividades economicas/Estimacion Directa Simplificada.shtml

- *ICO Empresas y Emprendedores 2015*. 2015. Govern d'Espanya. 22 de març del 2015.

<http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=general>

- *Comparador de depósitos bancarios*. 2015. Buscoeconómico. 28 de març del 2015.

<http://www.busconomico.com/comparar/depositos.aspx?dinero=6&meses=6>

- *Tipus de gravamen aplicable a períodes impositius iniciats l'any 2015 i 2016 (Art. 29 i DT 34è LIS). Agencia Tributaria. 26 de març del 2015.*

http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/ca_es/Inicio_ca_ES/ Segmentos /Empresas y profesionales/Empresas/Impuesto sobre Sociedades/Periodos impositivos a partir de 1 1 2015/Tipos de gravamen/Tipos de gravamen aplicable a periodos impositivos iniciados en el ano 2015 y 2016 Art 29 y DT 34 LIS .shtml

- *Model Abell. Itemarketing. Segon semestre 2014.*

<http://www.intemarketing.nl/marketing/modellen/abell-model>

10. Bibliografia

Poyatos, Glòria. *La prostitución como trabajo autónomo*. 1ª ed. Barcelona: Editorial Bosch, S.A., 2009.

Malgesein, Graciela. *Impacto de una posible normalización profesional de la prostitución en la viabilidad y sostenibilidad futura del sistema de pensiones de protección social*. Ministerio de trabajo y asuntos sociales, 2006.

Brufao, Pedro. *Prostitución y políticas públicas: entre la reglamentación, la legislación y la abolición*. Fundación Alternativas, 2008.

Rubio, Jaiver. "Consumo y prácticas sociales "ocultas": la prostitución." *Nomads. Mediterranean Perspectives*. 34, 2012.

10. Annexos

Annex 1

ATRIBUTS D'ÈXIT D'UN LOCAL DE PÚBLICA CONCORRÈNCIA ON S'EXERCEIX LA PROSTITUCIÓ

Hola, sóc una estudiant de la facultat de ciències econòmiques i empresarials de la Universitat de Girona.

Com a treball de final de grau necessitaria poder fer un estudi sobre quins són els atributs d'èxit d'un puticlub, que els homes que han accedit un o més cops a un puticlub, consideren que són importants. Cal dir, que tota la informació és anònima.

Per respondre l'enquesta seria necessari que es posés als diferents atributs (en total n'hi ha 10) un % segons la importància que es considera que té cada atribut, el total de percentatges han de sumar 100.

Gràcies

Senyoretetes guapes

Numero de senyoretetes

Varietat de les nacionalitats de les senyoretetes

Disseny interior luxós

Mida de la barra

Confort de les habitacions

Disseny exterior

Espectacles

Simpatia dels treballadors (cambres, porters...)

Local amb possibilitats de sales privades i restaurant

Enviar

Annex 2

Compte de pèrdues i guanys de l'empresa La Vimetera, S.L.

PÈRDUES I GUANYS	2009	2010	2011
Ingressos	4 519 078	576 272	n.d.
Despeses	-4 187 462	-641 669	-1 807
Resultat d'explotació	331 616	-65 397	-1 807
Ingressos i despeses financeres	-27 047	7 432	16 893
Resultat abans d'impostos	304 569	-57 965	15 086
Impost sobre beneficis	-76 142	n.d.	-3 771
Beneficis després d'impostos	228 427	-57 965	11 314

Taula 21. Pèrdues i guanys de l'empresa La Vimetera, S.L. Elaboració pròpia. Font: SABI.