

Paddle&go, projecte empresarial a la Costa Brava

Presentació

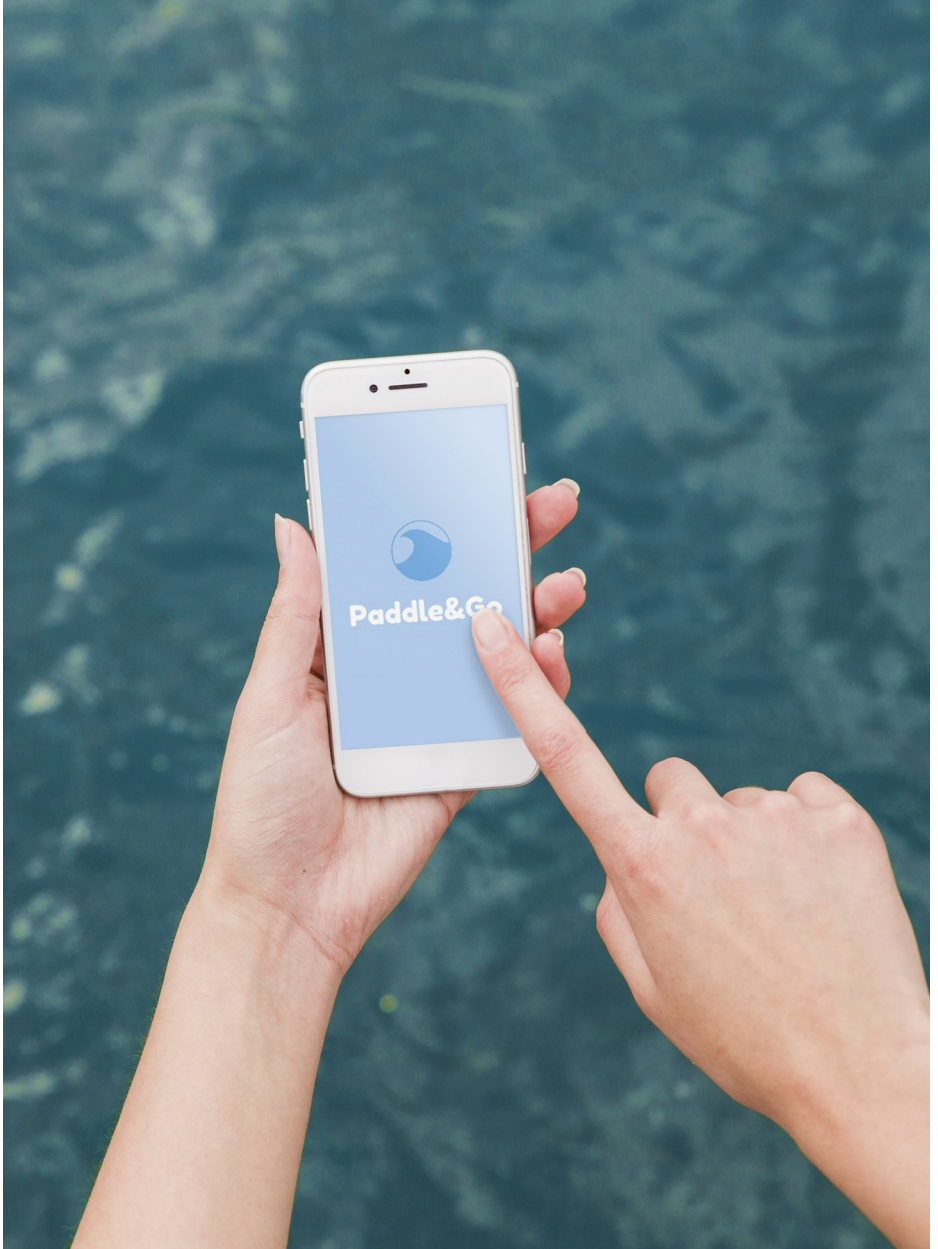
Des del moment en què vaig haver de decidir quin era el tema del treball de recerca, vaig tenir una idea molt clara: a part de realitzar el treball per aconseguir una bona nota, el volia utilitzar com a eina d'aprenentatge personal. Per aquesta raó, vaig ajuntar temes que m'interessaven i que probablement em poden ajudar en un futur. En primer lloc, volia que estigués relacionat amb la tecnologia i la informàtica. És un món que sempre m'ha interessat molt i que m'agradaria estudiar a la universitat. Sobretot la programació i la creació d'aplicacions mòbils. Per tant, crec que era una bona oportunitat per aprendre'n i millorar els meus coneixements.

Fa uns tres anys em vaig començar a interessar pel món empresarial i l'emprenedoria. Des de llavors, sempre tinc idees al cap relacionades amb la millora de diferents coses, idees innovadores... I per aquesta raó vaig creure que implementar aquests aspectes al treball era molt bona idea. Com amb l'àmbit tecnològic, creia que també em podia ajudar a aprendre'n més.

Per tant, la idea que tenia en ment era la creació d'una empresa relacionada amb la tecnologia i que intentés innovar en el seu sector d'alguna manera.

Quant als objectius del treball, em proposo els següents:

En primer lloc, crear un pla d'empresa que posteriorment es pugui dur a terme. Això



implica que dins les meves limitacions, tant econòmiques com de coneixements, el pla d'empresa sigui el més real possible, i que si s'hagués de crear a la vida real necessités els mínims canvis.

En segon lloc, després de tota l'elaboració necessària, veure si la idea de negoci proposada és viable, i si és més eficaç que la competència. Si es veïés que l'empresa no és viable econòmicament i genera pèrdues, o es troba en una situació molt inferior a la que es troba la competència, òbviament el negoci no es podria iniciar.

Finalment, i com a repte personal, veure si soc capaç d'aprendre tot el procés de creació d'una empresa i aprendre a programar i dissenyar aplicacions mòbils complexes amb un coneixement previ molt bàsic.

La hipòtesi plantejada en iniciar la recerca és la següent:

- El model d'empresa proposat en aquest treball és viable i aporta valor afegit respecte a la competència.

La finalitat d'aquest treball és crear una empresa innovadora destinada al turisme que rep la costa durant els mesos d'estiu. La idea en si em va sorgir l'any 2017, quan van aparèixer un gran nombre d'empreses que oferien patinets elèctrics a la població. Aquestes empreses, que avui en dia les trobem a les ciutats més importants del món, permeten connectar el patinet amb una aplicació mòbil i, un cop efectuat un pagament per desbloquejar-lo, es pot fer servir tant temps com es vulgui. La companyia et cobra pel temps que l'has utilitzat. Però el que més em sorprèn d'aquest model de negoci és que els patinets es troben al carrer, no hi ha cap botiga física on anar-los a buscar. Els trobes al mig de qualsevol carrer, els connectes i quan ja no els necessites més els deixes a qualsevol punt de la ciutat. Aquestes empreses es van fer famoses molt ràpidament i es van expandir arreu del món. Quan aquests negocis van aparèixer, aquest model d'empresa era innovador i atractiu. Era un nou mitjà de transport per a la gent. En una ciutat on el trànsit provocava cues eternes i els mitjans de transport públics anaven plens, aquesta era una solució econòmica i molt útil per a qualsevol ciutadà.

Quan vaig conèixer aquest model érem en les vacances d'estiu, uns mesos en què els pobles de costa estan plens de turistes i de gent que fa activitats d'oci. Una d'aquestes activitats és el *paddle surf*. Normalment, les empreses de *paddle surf* tenen una parada on guarden tot el material, tenen un o més treballadors, i moltes d'elles tenen vigilància durant la nit. A més, per la gran quantitat de gent que vol utilitzar el servei, moltes vegades hi ha cua de gent esperant-se per poder practicar el *paddle surf*. Aquestes circumstàncies són un problema tant per a l'empresa (despeses en vigilància i treballadors) com per als clients (llargues cues d'espera i costos elevats per compensar les despeses a què ha de fer front l'empresa). Per aquesta raó, se'm va ocórrer la idea següent. I si s'apliqués el model d'empresa dels patinets esmentat abans a un negoci de *paddle surf*? A primera vista, sembla que això podria



reduir els costos de l'empresa i automatitzar moltes tasques, i seria una idea atractiva i innovadora de cara als clients.

Metodologia

La metodologia seguida en el treball s'ha basat en el desenvolupament d'un pla d'empresa, on hi ha tota la informació necessària i tots els documents necessaris per poder iniciar l'activitat econòmica de l'empresa. A través de les fonts esmentades a la bibliografia, juntament amb l'ajuda del tutor, s'ha anat perfeccionant aquest pla d'empresa per fer-lo tan realista com fos possible.

A la part pràctica, la metodologia ha sigut el seguiment de tots els passos necessaris per poder desenvolupar el prototip de l'aplicació mòbil, des del mapa de funcionalitats fins al prototip funcional. En ser una part més creativa, aquesta metodologia no ha estat tan estricta com en el marc teòric.

Al llarg del treball m'han sorgit diversos problemes que després d'analitzar-los i parlar-los amb el tutor s'han pogut solucionar. Sobretot, la gran majoria de problemes estaven relacionats amb la part pràctica de desenvolupar els elements tecnològics. Com a estudiant de batxillerat, els meus coneixements relacionats amb la programació i la tecnologia són inferiors als d'un professional o un estudiant de carrera, i per tant tots els aspectes tecnològics s'han hagut de simplificar. A més, també hi ha hagut parts del treball que s'han vist limitades a causa dels recursos econòmics. Alguns elements, principalment els tecnològics, tenen un cost molt elevat i per tant no ha sigut possible utilitzar-los per al treball.

Cos del treball

El treball està dividit en dues parts: un marc teòric i un marc pràctic.

El marc teòric presenta un pla d'empresa, un document que reflecteix totes les dades del projecte empresarial, les seves característiques, els requisits econòmics i les qualitats que s'exigeixen a l'empresari. Per fer-lo, s'han de tractar diversos sectors relacionats amb els recursos humans, materials, jurídics i econòmics, per tal de recuperar la inversió inicial i generar beneficis després d'un període de temps determinat. El pla d'empresa està dividit en els següents plans: el de màrqueting, el de producció, el d'organització i gestió, el jurídic i l'econòmic i financer.

Un cop finalitzat el marc teòric hi ha el marc pràctic, que es divideix en dos apartats. En primer lloc trobem l'elaboració de les bases d'estacionament, un dels elements tecnològics necessaris per a l'empresa, i que es mencionen al llarg del treball. Aquest punt recull tots els processos necessaris per a la creació d'un producte, des de l'elaboració de la idea i el disseny del producte, fins a la tria de materials i el seu cost. En segon lloc trobem l'elaboració d'una aplicació mòbil, que també és necessària per a la idea de negoci proposada. La metodologia d'aquest punt s'ha vist afectada per les limitacions econòmiques degut a l'elevat cost de desenvolupar una aplicació completament funcional i preparada per introduir al mercat. Aquí es reflecteixen tots els passos que cal fer per crear-la, com per exemple el mapa de funcionalitats, l'esbòs provisional, el prototip funcional, etc.

Conclusions

Quan vaig començar a elaborar aquest treball no era conscient de tot el que comportaria i la quantitat de feina que requeriria la creació d'una empresa. Un cop finalitzat, si s'analitza el pla d'empresa podem veure que aquest no és un document que segueixi unes pautes obligatòries, sinó que és una eina perquè la gent pugui desenvolupar una empresa; i, com que cada empresa és diferent, com a conseqüència cada pla d'empresa té els seus elements únics. En el cas de Paddle&Go, quan es va iniciar la idea era molt bàsica, amb molt pocs factors clars, i tenia molts punts a millorar, però en el transcurs de la creació del pla d'empresa la idea va anar guanyant força fins a trobar-se en el punt actual.

Un dels objectius que em plantejava a l'inici de la recerca era dissenyar una empresa que tingués viabilitat econòmica i tingués un valor afegit respecte a la competència. Crec que analitzant el treball podem veure com Paddle&Go és una idea innovadora en el mercat del servei de taules de *paddle*, ja que permet automatitzar i reduir els costos de l'empresa i, a la vegada, oferir un servei perfecte i d'alta qualitat als clients. És una idea amb potencial que malgrat que necessita una important inversió inicial, de 192.863,08 €, pot arribar a generar grans beneficis a partir del tercer o quart any, cosa que reforça encara més la viabilitat econòmica proposada

en un principi. Tot i així, analitzant l'estudi de mercat podem veure com ens trobem en una gran crisi a nivell mundial, i potser ara mateix no seria el millor moment per establir l'empresa. Amb una millora de la situació econòmica a nivell general, segurament els ingressos de l'empresa augmentarien.

Amb aquest treball he pogut demostrar que la idea de les bases d'estacionament i l'ús de l'aplicació mòbil pot tenir èxit, ja que a primera vista és una estructura que crida l'atenció de la gent, i els dona la llibertat de fer ús del servei en qualsevol moment del dia. A més, s'ha pogut aconseguir oferir el servei a un preu molt raonable i majoritàriament inferior al de la competència.

O sigui que, després d'analitzar aquestes dades, podem dir que la hipòtesi del treball es compleix amb satisfacció, ja que en primer lloc hi ha viabilitat econòmica i en segon lloc l'empresa té un valor afegit respecte a les altres.

El tercer objectiu del treball era més personal, i proposava que utilitzés el treball com a mètode per aprendre tot el procés de creació d'una empresa i també per millorar les meves capacitats de programació i disseny d'aplicacions. Crec que aquest objectiu s'ha complert a mitges, ja que he après correctament què es necessita per crear una empresa, però la segona part de l'objectiu no s'ha complert del tot. La idea principal era dissenyar una aplicació amb més profunditat, però, com ja he comentat, el seu alt cost i la seva gran complexitat m'ho han impedit. Tot i així, estic molt satisfet amb els prototips dissenyats i crec que encara que no hi hagi el producte final, el marc pràctic està ben elaborat.

Un cop acabat el treball i després d'haver reflexionat sobre tot el temps i esforç que hi he dedicat, puc dir que estic molt satisfet del resultat final. Ha sigut un treball molt útil per desenvolupar els meus interessos relacionats amb el món empresarial i la tecnologia, i tot el seu procés ha estat enriquidor. Tot i que també cal dir que hi ha alguns aspectes del pla d'empresa que han sigut menys interessants, com per exemple el pla jurídic, cosa que ha fet que en certs moments tingués poques ganes de seguir fent el treball. Però en general he fet el treball amb ganes i la gran majoria d'aspectes comentats m'han semblat molt interessants. Espero que en un futur em siguin de gran ajuda.

Bibliografia web

– Ajuntament de Palafrugell. (2020, octubre 22). Ocupació de la via pública amb taules i cadires, expositors o altres elements. Seu electrònica de l'Ajuntament de Palafrugell. Recuperat el 7 de setembre de 2020. <<https://seu.palafrugell.cat/tramits/via-publica-i-estacionament/ocupacio-de-la-via-publica-amb-taules-cadires-expositors-o-altres-elements>> – Ajuntament de Palafrugell. (2020, desembre 4). Ordenança fiscal número 15. Taxa per utilització privativa o aprofitament especial del domini públic local. Seu electrònica de l'Ajuntament de Palafrugell. Recuperat el 22 d'octu-

bre de 2020. <<https://seu.palafrugell.cat/informacio-municipal/ordenanca-fiscal-numero-15-taxa-per-utilitzacio-privativa-o-aprofitament-especial-del-domini-public-local>> – Alcalde, J. C. (2017, 9 desembre). Plan Jurídico. Economipedia. Recuperat el 9 de novembre de 2020. <<https://economipedia.com/manual/elaborar-un-plan-de-negocios-10.html>> – Barcelo, J. C. (2018, 4 abril). Qué es el plan de recursos humanos y cómo se elabora. IMF Business School. Recuperat el 2 de setembre de 2020. <<https://blogs.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/que-es-el-plan-de-recursos-humanos-y-como-se-elabora/>> – Boardworks. SHUBU Riptide - Inflatable SUP. Boardworks Surf & SUP. Recuperat el 5 de maig de 2020. <<https://boardworkssurf.com/products/shubu-riptide>> – Bruguera, J. (2017, 30 juny). Pla Local d'Habitatge 2011-2016. Ajuntament de Palafrugell. Recuperat el 29 de setembre de 2020. <<https://www.palafrugell.cat/l-ajuntament/plans-i-projectes-estrategics/pla-local-d-habitatge-2011-2016>> – Dolça Temptació. Dolça Temptació. Recuperat el 4 de maig de 2020. <https://www.edubcn.cat/rcs_gene/treballs_recerca/2012-2013-08-2-TR.pdf> – Cambra de comerç de Girona. Creat empresa a Catalunya / Tràmits. Recuperat el 5 d'agost de 2020. <http://crearc.cat.com/index.php?idm=1&idio=cat&codi_seccio=2&codi_subseccio=3&codi_document=19> – ¿Conoces la importancia de analizar a la competencia? (2019, 16 desembre). Hablemos de empresas. Recuperat el 30 d'octubre de 2020. <<https://hablemosdeempresas.com/empresa/infografia-analisis-de-la-competencia/>> – Cortés, E. (2020, 16 juliol). Por qué conocer mejor a tus clientes. Sage Advice España. Recuperat el 6 de juliol de 2020. <<https://www.sage.com/es-es/blog/por-que-conocer-clientes/>> – Giménez, F. G. J. A. (2018). *Economía de l'empresa 1r Batxillerat*. Llibre alumne. McGraw Hill. – Giménez, F. G. J. A. (2018). *Economía de l'empresa 2n Batxillerat*. Mc Graw Hill. <<https://www.mheducation.es/la-economia-de-l-empresa-2n-batxillerat-llibre-alumne-9788448614508-spain-group>> – ICO. Misión y Funciones ICO - Funcionamiento - ICO. Recuperat el 2 de desembre de 2020. <<https://www.ico.es/web/ico/mision-y-funciones>> – IDESCAT. El municipi en xifres - Palafrugell. Recuperat el 10 d'octubre de 2020. <<https://www.idescat.cat/emex/?id=171175#h0>> – IDESCAT. (2019, 18 desembre). Estadística i comptes de les empreses turístiques. Empreses i ocupació. Catalunya. Recuperat el 25 d'agost de 2020. <<https://www.idescat.cat/pub/?fil=13&col=&id=emp-tur&n=10831>> – IDESCAT. (2020a, setembre 30). Indicadors anuals. Despesa mitjana per llar i persona. Per grups de despesa. Base 2016. Recuperat el 8 de novembre de 2020. <<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=anuals&n=10425>> – IDESCAT. (2020b, octubre 27). Indicadors de conjuntura econòmica. Taxes d'activitat, ocupació i atur. Per sexe i grups d'edat. Recuperat el 5 d'octubre de 2020. <<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=conj&n=10218>> – IDESCAT. (2020c, novembre 4). Encuesta de clima empresarial. Per sector d'activitat. Catalunya. Recuperat el 3 de juliol de 2020. <<https://www.idescat.cat/pub/?id=clem&n=13798&lang=es>> – IDES-

CAT. (2020d, novembre 4). Enquesta de clima empresarial. Per grandària de l'establiment. Catalunya. Recuperat el 27 d'octubre de 2020. <<https://www.idescat.cat/pub/?id=clem&n=13787>> – IDESCAT. (2020e, desembre 16). Visitants estrangers amb destinació principal a Catalunya. Per motiu del viatge, tipus de viatger, via d'accés, país de residència, forma d'organització i mes. Recuperat el 12 de novembre de 2020. <[https://www.idescat.cat/visor/?id=tarest&tc=true&tm=factor_ind_factor&d=t.any,terr.ccaa,mv.mv,tv.tv&tf=t.any\[2019\]&cc=true&cm=factor_ind_factor&cd=t.any,terr.ccaa,mv.mv,tv.tv&cf=t.any\[2019\]&dataset=2&filters=temps_24054.2019&filters=territori_emtf_25077.09&rows=n4_emtf_dim_motiu_princ_viatg_25076&columns=n4_emtf_dim_codi_questionari_25072&filters=concept.factor_ind_factor](https://www.idescat.cat/visor/?id=tarest&tc=true&tm=factor_ind_factor&d=t.any,terr.ccaa,mv.mv,tv.tv&tf=t.any[2019]&cc=true&cm=factor_ind_factor&cd=t.any,terr.ccaa,mv.mv,tv.tv&cf=t.any[2019]&dataset=2&filters=temps_24054.2019&filters=territori_emtf_25077.09&rows=n4_emtf_dim_motiu_princ_viatg_25076&columns=n4_emtf_dim_codi_questionari_25072&filters=concept.factor_ind_factor)> – La ocupación turística en la Costa Brava cae al 40%. (2020, 30 setembre). La Vanguardia. Recuperat el 10 d'agost de 2020. <<https://www.lavanguardia.com/local/girona/20200930/483763686420/ocupacion-turistica-costa-brave-cae.html>> – OEPM. Oficina Española de Patentes y Marcas - Nombre Comercial. Recuperat el 22 de juliol de 2020. <https://www.oepm.es/es/propiedad_industrial/formularios/las_marcas_y_los_nombres_comerciales/nombre_comercial/> – Plan de marketing. ¿En qué consiste? | BCM Marketing Blog. (2015, 12 maig). BCM Marketing Blog. Recuperat el 16 de novembre de 2020. <<https://www.bcm.marketing/bcm-blog/plan-de-marketing/#None>> – Plan de producción: Cómo realizarlo para tener todo bajo control. (2020, 19 març). – R.E.S. Chain. Recuperat el 21 de novembre de 2020. <<https://retos-operaciones-logistica.eae.es/plan-de-produccion-como-realizarlo-para-tener-todo-bajo-control/>> – ¿Qué es el Marketing de Influencers? (2020, 10 juliol). Photoslurp. Recuperat el 4 de juny de 2020. <<https://hi.photoslurp.com/es/blog/que-es-el-marketing-de-influencers/>> – Umbral de rentabilidad: definición y cálculo con ejemplos. (2019, 23 octubre). sevDesk. Recuperat el 19 d'agost de 2020. <<https://sevdesk.es/glosario/umbral-de-rentabilidad/>>
