

PLA D'EMPRESA

1. PRESENTACIÓ DE L'EMPRESA I EMPRENEDOR

Aquest apartat arreglarà la informació bàsica sobre el projecte i els seus promotors.

1.1 Identificació del projecte

Has d'indicar:

- Nom de l'empresa.
- Explicació breu de l'activitat a desenvolupar. Aquest punt ha d'explicar d'una forma resumida l'origen i les característiques del projecte, el sector d'activitat en el qual s'enquadra el bé o servei, els seus avantatges competitiu i les necessitats que cobreix.
- Ubicació geogràfica on estarà l'empresa.

1.2 Identificació dels promotors

Has de reflectir en aquest apartat:

- Dades personals dels promotors del projecte.
- Breu historial professional dels promotors. Aquest punt és fonamental de cara a atorgar credibilitat a un projecte. Han d'incloure's en el mateix referències a:
 - Perfil dels promotors: educació, experiència laboral, etc.
 - Experiència o habilitats dels promotors per a dur a terme el projecte: quines capacitats/experiència tenen els membres de l'equip que fan possible l'engegada i gestió del nou negoci.

2. DEFINICIÓ DEL MERCAT

2.1 Àmbit geogràfic

S'ha de definir on es dirigeix geogràficament l'oferta de la teua empresa, tenint en compte quines són les possibilitats de les zones geogràfiques escollides, i si en elles tindran eixida els teus béns i/o serveis i per què. És a dir, els meus clients es concentraran en una única ciutat com València capital, oferiré els meus serveis a zones més àmplies o a través de la xarxa els meus objectius són més amplis.

2.2 Anàlisi de clients, compradors i consumidors: definició i perfil

Segmentació del mercat. Quines són les característiques fonamentals dels clients als quals es dirigeix l'empresa? Poden establir-se grups de consumidors amb característiques similars?

2.3 Anàlisi de la competència

Relacionar els aspectes que defineixen la competència de l'empresa des de les diferents perspectives (dimensió, mitjans humans, zona d'influència, estructura, promoció, ventall de productes, prestigi, etc.). Per a cadascun d'aquests aspectes deus establir una comparació amb el teu projecte d'empresa, destacant si està en una situació forta o feble respecte a la competència.

Identificació i descripció de la competència. Característiques fonamentals (preus, qualitats, característiques dels serveis prestats, etc.), quantitat de competidors.

3. PLA DE MÀRQUETING

3.1 Definició dels béns i/o serveis

Es farà una definició precisa dels béns i/o serveis que vols oferir, descrivint les característiques pròpies i els elements que els diferencien de la resta dels productes i/o serveis similars que hi ha en el mercat.

També és important que senyales a quin segment del mercat, sent coherent amb l'apartat anterior, van dirigits i quines necessitats demandades queden cobertes.

- Definició dels béns i/o serveis. Característiques.
- Aspectes innovadors dels béns i/o serveis.
- Beneficis tangibles per als usuaris i consumidors.
- Necessitats que es cobreixen.

3.2 Preu de venda

En aquest apartat no realitzarem el càlcul numèric, ja que l'estudiarem més endavant. Es tracta de descriure quina pot ser l'estratègia de preus més adequada per a la vostra empresa. És important que realitzes una anàlisi comparativa dels preus resultants amb els de la competència.

3.3 Distribució

Has d'explicar el canal de distribució que has decidit per a la teua empresa i per què creus que és el més adequat.

3.4 Promoció

Descriure i explicar com penses influir sobre la demanda per a competir amb eficàcia i per arribar al nivell de vendes prefixat, indicant els mitjans i les diverses formes d'aconseguir-ho.

- Descriure els mitjans i sistemes de publicitat que utilitzareu per a guanyar mercat (fullets, bustiada, insercions en premsa, tascons publicitaris, catàlegs, etc.)
- Elaborar algun exemple concret de fullet, cartell. Anunci de radi o TV ...

4- LA FORMA JURÍDICA

4.1 Tipus de forma jurídica

4.2 Raó Social

4.3 Justificació de l'opció triada

5. PLA DE PRODUCCIÓ

5.1. Procés de producció

Descriure detalladament el procés de prestació dels serveis, indicant els elements materials i humans necessaris així com els temps previstos per a cada fase i del total de producció.

5.2. Tecnologia

Explicar quina és la tecnologia específica aplicada als processos detallats en l'apartat anterior.

5.3. Proveïdors

Quins poden ser els teus proveïdors, preus i condicions ofereixen, quins són els seus terminis de cobrament, si paguen el transport, si fa falta assegurar les mercaderies, si tens lloc per a emmagatzemar i el seu cost ...

5.4 Recursos humans

Has d'incloure una descripció detallada de tots els llocs de treball:

- Identificació.
- Funcions i tasques concretes.
- Formació i experiència necessària.
- Responsabilitats.

Reflecteix també aspectes com:

- Remuneració.
- Conveni col·lectiu al qual s'acullen els treballadors.
- Fórmules de contractació.

6. Càlcul de costos i de preus

6.1 Costos

Estableix els costos que té l'empresa, quins són fixos i quins variables. Si tens previs demanar un préstec, recorda que has de tindre en compte en aquest apartat els interessos, però no la devolució dels diners que t'han prestat.

6.2 Preu

A partir d'ells calcula el preu d'almenys un producte. Recorda que ha de ser coherent amb l'estratègia fixada en el pla de màrqueting. El PVP ha d'incloure l'IVA.

6.3 Punt mort

Obtén el punt mort del producte per al qual has calculat el preu. Recorda que utilitzen el preu sense IVA.

7. Pla d'inversions

En aquest punt, es tracta de valorar i quantificar la inversió de la teua empresa, és a dir, el que ens suposa econòmicament la posada en marxa.

Per a començar, determina i valora totes aquelles despeses de constitució necessàries per a la legalització de la teua empresa, com poden ser:

- Els honoraris d'un notari, l'impost sobre actes jurídics documentats.
- La inscripció al Registre Mercantil.
- La llicència municipal d'obertura, etc.

A continuació, defineix els béns d'immobilitzat (aquells que romandran en l'empresa més d'un any). Podem destacar:

- Terrenys i construccions.
- Instal·lacions.
- Maquinària.
- Eines i utensilis.
- Mobiliari.
- Elements de transport.
- Equips informàtics i d'oficina.
- Ús d'aplicacions informàtiques.
- Dipòsits o fiances.

Posteriorment, cal determinar i valorar l'estoc mínim d'existències inicials (mercaderies i les matèries primeres) necessàries per a poder iniciar l'activitat, així com la tresoreria, els diners en efectiu mínims que li caldran a la teua empresa per als 6 primers mesos (lloguers, subministraments, despeses de personal, etc.).

Pots seguir aquest esquema per a calcular la inversió del teu projecte (és merament orientatiu):

ACTIU		IMPORT €
ACTIU FIX		
	FIANCES	
	EDIFICIS I ALTRES CONSTRUCCIONS	
	OBRES DE CONDICIONAMENT	
	MAQUINÀRIA I UTILLATGE	
	MOBILIARI I ESTRIS	
	EQUIPS INFORMÀTICS	
	ALTRES	
ACTIU CIRCULANT		
	EXISTÈNCIES	
	TRESORERIA	
TOTAL INVERSIÓ		

8. PLA DE FINANÇAMENT

En aquest punt cal determinar el finançament amb la qual faràs front a les inversions, és a dir d'on eixiran els recursos per a posar en marxa el projecte.

El primer que cal valorar és el capital, ja siguin aportacions dels socis en metàl·lic o en espècie (maquinària, existències...).

Un altre element és el finançament alié, compost principalment pels préstecs amb entitats de crèdit o particulars i els deutes a contraure tant amb els proveïdors d'immobilitzat com amb els proveïdors habituals d'existències.

Pel que fa a les ajudes i subvencions que pots rebre de les diferents administracions, no les inclogues en la inversió inicial, ja que la idea és saber si el negoci és viable per ell mateix.

CONCEPTE		IMPORT €
RECURSOS PROPIS		
	CAPITAL SOCIAL	
	ALTRES APORTACIONS	
RECURSOS ALIENS		
	PRÉSTECES BANCARIS	
	CREDITORS	
TOTAL FINANÇAMENT		

Recorda sempre que:

$$\text{INVERSIÓ} = \text{FINANÇAMENT}$$

9- PREVISIÓ DE RESULTATS

El compte de resultats és el document que reflecteix tots aquells costos i consums que et seran necessaris per a desenvolupar l'activitat del teu negoci (previsió de despeses), tots els recursos que genere la mateixa (previsió d'ingressos), i el seu resultat econòmic (benefici o pèrdua).

Aquesta previsió és bàsica a l'hora d'estudiar la viabilitat de la teua empresa.

Atés que volem fer una anàlisi de viabilitat econòmica a mitjà i llarg termini, elaborarem un compte de resultats anual. És molt recomanable que la faces amb una projecció de 3 anys, per a veure les previsions d'evolució del negoci, encara que en aquest pla ens limitarem al primer any.

9.1 Previsió d'ingressos

Per a elaborar-la determina una xifra de vendes a partir de l'estudi de mercat que has realitzat.

9.2 Previsió de despeses

Ha de ser coherent amb els costos que ja has utilitzat en l'apartat 6.

Per a estructurar el compte de resultats, el primer pas és determinar i valorar les despeses fixes de la teua empresa, és a dir, els que no depenguen del volum de producció o venda. El segon pas és elaborar, a partir de la previsió d'ingressos, el càlcul de les despeses variables previstes, les que si depenen del volum de producció i/o venda.

Per a elaborar una previsió de despeses fixes, és necessari que tingues en compte:

- Lloguer.
- Manteniment i les reparacions.
- Serveis de professionals independents.
- Transports.
- Assegurances.
- Publicitat.
- Subministraments (aigua, llum, telèfon i gas).
- Despeses de personal: sous bruts i cotitzacions a la Seguretat Social de promotors i treballadors.
- Despeses financeres (interessos).
- Amortitzacions (desgast previst de les despeses de constitució, drets duradors i els béns d'immobilitzat).

Una vegada determinats els ingressos, has de calcular quines seran les despeses variables que aquests implicaran.

Finalment, de la diferència entre la previsió d'ingressos i la suma de les despeses, obtindràs el resultat, benefici si és positiu i pèrdua si és negatiu.

$$\text{RESULTAT} = \text{INGRESSOS} - \text{DESPESES}$$

La següent taula és simplement una guia, no és necessari que apareguen tots els conceptes que arreplega:

INGRESSOS	
VENDES	
PRESTACIÓ DE SERVEIS	
DESPESES	
COST DE VENDES	
DESPESES DE PERSONAL	
AMORTITZACIÓ	
TRIBUTS	
ARRENDAMENTS	
REPARACIÓ I CONSERVACIÓ	
SERV. PROF. INDEPENDENTS	
TRANSPORTS	
PRIMA D'ASSEGURANCES	
SERVEIS BANCARIS	
PUBLICITAT I PROPAGANDA	
SUBMINISTRAMENTS	
ALTRES	
RESULTAT	
DESPESES FINANCERES	
RESULTAT ABANS IMPOSTOS	
IMPOSTOS	
RESULTAT NET	

10. VALORACIÓ FINAL

En aquest punt has de fer una valoració global de l'empresa, els elements atractius, els riscos que existeixen en l'engegada, les amenaces, oportunitats, etc. Per això realitza una anàlisi DAFO i extrau conclusions a partir d'ell. També cal fer referència a dades econòmiques concretes.

Per a dur a terme aquesta anàlisi poden ser útils eines com la que apareix en el següent enllaç (cal registrar-se donant un nom d'usuari i contrasenya, demanen un correu, però en ser un organisme oficial no envien publicitat)

<https://dafo.ipyme.org/Home>