

# **PROJECTE EMPRESARIAL**

*GUIA PER A L'ELABORACIÓ DEL **PLA**  
**D'EMPRESA***

# EL PLA D'EMPRESA

El Pla d'Empresa és un document escrit en què s'explica i es detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, recursos necessaris i accions a dur a terme per a la posada en marxa del nou projecte empresarial.

El Pla d'Empresa serà de gran utilitat tant internament com externament per a la persona emprenedora o equip fundador perquè:

- Ajudarà a ordenar idees.
- Servirà per planificar i pensar anticipadament en el nou negoci, per preveure on poden sorgir els problemes i tenir preparades alternatives.
- Servirà per tenir una visió global del projecte i de guia per a cada fase del procés de creació.
- Pot ser un instrument per avaluar la viabilitat del projecte a tots els nivells: productiu, comercial, organitzatiu i financer.
- Per poder defensar el projecte davant els altres: per obtenir finançament, convèncer inversors, aconseguir condicions més favorables amb proveïdors, atraure personal clau, establir acords, sol·licitar ajuts, participar en concursos d'idees de negoci, etc.

## A més a més:

- Redueix considerablement el risc de fracàs.
- És una eina de formació.
- Permet determinar quines són les oportunitats de negoci.
- Crear consciència dels obstacles que s'han de superar.
- Permet analitzar els costos i rendibilitat.

## ESTRUCTURA DEL PLA D'EMPRESA

El pla d'empresa variarà en funció de cada projecte empresarial, però, a títol d'orientació, es pot estructurar en els següents apartats:

### RESUM

En aquest apartat es presenta un breu resum dels aspectes més rellevants del projecte.

### PERSONA EMPRENEDORA O EQUIP FUNDADOR

Presentar la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador. Explicar les motivacions que donen origen a la creació de l'empresa.

### PLA DE MÀRQUETING

Definició de les necessitats dels clients potencials, així com de les característiques distintives del producte o servei. Per altra banda, s'analitzaran les variables que influeixen a l'hora de comercialitzar el producte o servei, és a dir, el preu, els mitjans de distribució, la promoció i comercialització, així com la previsió de les vendes.

### PLA DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS

L'objectiu d'aquest apartat és detallar tot el procés de producció del producte o de prestació del servei. Per tant, s'han de descriure els recursos materials necessaris (locals, instal·lacions, maquinària, eines, matèries primeres, tecnologia), així com determinar el cost del producte / servei.

### PLA D'ORGANITZACIÓ

Definició de l'estructura organitzativa de l'empresa i planificació dels recursos humans necessaris per a l'empresa (llocs de treball, tasques a realitzar, definició de perfils).

### PLA JURÍDIC-FISCAL

En aquesta àrea cal concretar la forma jurídica escollida per a l'empresa, els tràmits administratius adients, els impostos que gravaran l'activitat empresarial, així com els ajuts i subvencions públiques que es podrien sol·licitar.

### PLA ECONÒMIC-FINANCER

Cal detallar el pla d'inversions, el pla de finançament, la previsió de tresoreria i del compte de resultats, balanç de resultats provisional, així com el càlcul del punt d'equilibri a partir del qual es generen els beneficis.

### ANNEXES

Aquí es podrà incloure tota aquella informació rellevant que sigui important per a la comprensió del projecte com pot ser el calendari d'execució, possibles riscos i problemes previstos, petició de finançament, mostres, fotografies, plànols, etc.

## RESUM

És recomanable començar el PLA D'EMPRESA amb un breu resum de dues o tres pàgines en el qual es destaquin els aspectes més rellevants del projecte de la nova empresa. Aquest resum hauria d'incloure la descripció de la idea empresarial i de l'estratègia principal que se seguirà en màrqueting, producció i finançament, fent referència als avantatges competitiu que té el nostre producte/servei, així com als riscos que pot comportar la nova activitat. També es donarà alguna informació rellevant sobre la persona emprenedora o equip fundador.

## PERSONA EMPRENEDORA O EQUIP FUNDADOR

### 2.1. Característiques personals

Caldrà detallar aspectes com l'edat, formació, experiència professional i en el sector de l'empresa on s'ha treballat, antecedents d'empresaris a la família, etc. Incloure informació més detallada sobre la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador en el Currículum Vitae a l'apartat d'annexes.

El Currículum Vitae deuria contenir almenys les següents dades de cada membre:

- Dades personals (nom i cognoms, DNI, adreça, població, telèfon, data de naixement, *e-mail*)
- Formació (últims estudis finalitzats, centre i data)
- Formació complementària (cursos realitzats, centre i data)
- Experiència professional (data, càrrec, nom de l'empresa, activitat)

També és interessant indicar els punts forts i febles de cada una de les persones emprenedores en aspectes com la formació i experiència en el sector.

### 2.2. Motivació

Caldrà explicar les motivacions principals que han donat origen al projecte empresarial, per exemple: inquietuds personals, voler dur a terme una idea pròpia, generar ocupació, ser el propi cap, situació d'atur, etc.

## PLA DE MÀRQUETING

Aquest apartat té com a objectiu donar resposta als següents apartats:

### *Anàlisi de l'entorn:*

- a. Definir la necessitat o necessitats que cobrirà el nostre producte/servei.
- b. Descriure les característiques més importants del nostre producte/servei.
- c. Detallar l'entorn general i el mercat en el qual l'empresa mantindrà l'activitat principal, així com els clients potencials i la competència.

### *Polítiques de màrqueting:*

- a. Proporcionar la informació referent a la comercialització del producte/servei.

- b. Detallar des del punt de vista comercial quin producte/servei es vol vendre, com es donarà a conèixer, com es farà arribar al client, i a quin preu es vendrà, així com, si és el cas, el servei postvenda que es pensa oferir.
- c. Fer la previsió de les vendes.
- d. Indicar l'estratègia de màrqueting a seguir i el cost de la mateixa.

#### Punts a descriure:

#### 3.1. Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el nostre producte/servei

#### 3.2. Descripció del producte/servei ofert i especificar-ne la seva utilitat

S'especificaran quines són les característiques distintives del nostre producte/servei que faran que sigui escollit per la clientela potencial en lloc d'altres productes/servis oferts per la competència.

#### 3.3. Anàlisi del sector

Explicar les principals característiques, funcionament, perspectives d'evolució, oportunitats, amenaces.

#### 3.4. Anàlisi del mercat

Estudi dels clients potencials i de la competència. *Pel que fa a l'anàlisi dels clients potencials, cal donar resposta a les qüestions següents:*

- Quins són els clients potencials?
- Quants són?
- On estan ubicats?
- Quin és el seu poder adquisitiu?
- Quines són les seves necessitats i motivacions de compra?
- Quins productes/servis estan comprant actualment?
- Quins són els seus motius principals per comprar el nostre producte/servei?
- Zones geogràfiques on es preveu comercialitzar el producte/servei.

*Pel que fa a la competència, cal descriure els aspectes més rellevants dels competidors directes. Les qüestions a respondre són les següents:*

- Quins són els competidors directes actuals?
- A quins clients es dirigeixen?
- Quins productes/servis comercialitzen els nostres competidors?
- Quines són les característiques més rellevants d'aquests productes/servis?
- Quins són els punts forts i febles dels competidors en relació a la nostra empresa?

#### 3.5. Política de producte/servei

Es definirà el producte/servei a comercialitzar considerant:

- Nombre i tipus de variants
- Qualitat
- Marca
- Envàs
- Disseny
- Aspectes innovadors

#### 3.6. Política de comunicació

Quins mitjans es faran servir per donar a conèixer el producte/servei (Internet, premsa local, fullets, xarxes socials, etc.).

### 3.7. Política de distribució

S'especificarà si s'utilitzarà la venda directa o indirecta. En cas que sigui indirecta, detallar els canals de distribució (a través de majoristes, detallistes o ambdues) per fer arribar el producte/servei al client final.

### 3.8. Política de preus

Fixació del preu. Concretar el mètode seguit en la fixació del preu. En cas d'oferir servei postvenda, explicar-ho.

## PLA D'OPERACIONS O PRODUCCIÓ

### 4.1. Procés de producció o d'operacions

Es descriurà detalladament el conjunt d'accions i decisions relatives a com es fabricarà el producte, o bé, com es farà la prestació del servei, i quins recursos seran necessaris.

*En el cas de fabricació de productes, és important explicar:*

- Quina és la capacitat productiva de l'empresa?
- Quin tipus de matèries primeres es requereixen?
- Quins recursos materials i humans es necessiten?

*En el cas de la prestació d'un servei, s'han de considerar aspectes com:*

- Amb quina freqüència es prestarà el servei? (dies de la setmana, hores del dia, etc.)
- Quant temps es necessitarà per a la prestació de cada servei?
- Quina serà l'aparença interna del local/establiment on es durà a terme el servei? (ambient, decoració, grandària, distribució interior, etc.)
- Amb quin personal es compta?

### 4.2. Infraestructures, equipaments i mà d'obra

S'haurà d'escollir la ubicació més adequada de la nostra empresa en funció de variables com:

- Proximitat de la clientela, de la mà d'obra i dels proveïdors.
- Disponibilitat d'infraestructures i de bones comunicacions a la zona.
- Normativa i d'altres disposicions legals

Es detallaran els recursos necessaris en el procés de producció o d'operacions, com per exemple:

- Locals, edificis, terrenys i d'altres tipus d'instal·lacions. (Incloure plànols del local).
- Maquinària, eines, mobiliari, equips tècnics i informàtics. (Determinar el seu cost).
- Mà d'obra (nombre necessari de persones, descripció de llocs de treball, formació requerida).

### 4.3. Proveïdors

Relació de proveïdors amb qui tractarem, així com descripció de preus i condicions que ens ofereixen, terminis de lliurament, etc.).

### 4.4. Determinació del cost del producte/servei

Distingir entre els costos fixos (no depenen del volum de vendes realitzat) i els costos variables (varien en relació directa al nombre d'unitats venudes).

## PLA D'ORGANITZACIÓ

### 5.1. Estructura organitzativa

S'haurà d'especificar quines i quantes són les tasques i/o activitats que s'han de dur a terme a l'empresa, així com qui o quines són les persones millor que les duran a terme. És a dir, quines persones ocuparan els llocs de treball i quines seran les activitats concretes en funció de les necessitats de l'empresa i de les competències (capacitats i habilitats) de cada persona. *Adjuntar l'organigrama.*

### 5.2. Planificació de recursos humans

Serà important especificar:

- Quantes persones i amb quines característiques (edat, formació, etc.) es necessitaran per dur a terme l'activitat de l'empresa.
- Com es reclutaran, seleccionaran i contractaran les persones de l'exterior.
- Quina formació complementària se'ls donarà, si és que cal.
- Quines polítiques de retribució s'utilitzaran.

### 5.3. Contractació

Descripció dels tipus de contractes a utilitzar en la relació entre l'empresari i els treballadors, detallant les característiques més rellevants.

## PLA JURÍDIC-FISCAL

### 6.1. Forma jurídica i constitució legal de l'empresa

Especificar la forma jurídica que tindrà la nova empresa, així com tots aquells aspectes legals relatius a la seva constitució. Es farà un llistat dels tràmits necessaris per a la constitució legal de l'empresa i s'indicaran també els permisos i llicències.

### 6.2. Obligacions fiscals

S'hauran de detallar les obligacions fiscals que incideixen en el desenvolupament de l'activitat de l'empresa:

- Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF).
- Impost sobre societats (IS).
- Impost sobre el valor afegit (IVA).
- Altres impostos.

També es consideraran les assegurances a contractar requerides per l'activitat de la nostra empresa.

### 6.3. Marques i patents

S'indicarà si el nostre producte/servei és susceptible d'obtenir algun tipus de protecció legal, tot especificant-ne les característiques.

Els símbols distintius de l'empresa es protegiran mitjançant la legalització de les marques, els noms comercials i els rètols d'establiment.

## PLA ECONÒMIC-FINANCER

Recollir els aspectes econòmic-financers del nostre projecte empresarial. Concretar el pla d'inversions inicials, el pla de finançament, l'avaluació del projecte, la previsió de tresoreria i del compte de resultats, així com el càlcul del punt d'equilibri i l'elaboració del balanç de situació.

### 7.1. Pla d'inversions inicials

El Pla d'inversions inicials farà referència als recursos necessaris per a poder dur a terme l'activitat de l'empresa. (Model 1).

### 7.2. Pla de finançament

El Pla de finançament es referirà a la forma en què es finançaran les inversions a realitzar. Es detallaran les fonts de finançament, així com el percentatge de cadascuna d'aquestes i la data en què s'hauran d'obtenir (Model 2).

Com a fonts principals de finançament destaquen les següents:

- Fonts pròpies: aportacions que provenen dels socis (estalvis personals, estalvis de la família o dels amics).
- Fonts alienes: finançament bancari (préstecs i crèdits de bancs i caixes) i finançament no bancari (crèdits de proveïdores, avançaments de clients, "factoring", "leasing", etc.).

### 7.3. Previsió de tresoreria

Quedarà reflectida la previsió de cobraments i de pagaments, així com les necessitats de diners que tindrà l'empresa en cada moment, amb la finalitat de preveure desfasaments que puguin produir-se. (Model 3).

### 7.4. Previsió del compte de resultats a tres anys

El compte de resultats expressarà el benefici d'un període determinat a partir de la diferència entre els ingressos i les despeses produïdes en l'esmentat període (Model 4).

### 7.5. Anàlisi del punt d'equilibri

El punt d'equilibri (o punt crític) és aquell volum de vendes pel qual el benefici és nul. Expressarà el nombre d'unitats que hem de vendre per tal de cobrir tots els costos.

## ANNEXES

Aquest apartat ha d'incloure aquella informació addicional que sigui rellevant per a la millor comprensió del projecte i que no s'hagi inclòs anteriorment.

### 8.1. Calendari d'execució

Es detallaran les principals activitats necessàries per a dur a terme el projecte empresarial, indicant les dates o terminis de realització.

### 8.2. Anàlisi DAFO del projecte empresarial

És recomanable fer una anàlisi DAFO del projecte de nova empresa on es destaquin per una banda les debilitats (punts febles) i les fortaleeses (punts forts) de l'esmentat projecte, i per una altra, les amenaces i oportunitats d'aquest.

### 8.3. Oferta o petició de finançament

En el cas que s'estiguin buscant recursos econòmics addicionals per dur a terme el projecte empresarial, s'inclourà la petició de finançament que se sol·licita (quantia del préstec i condicions).

### 8.4. Altra informació complementària

- Currículum Vitae de la persona emprenedora o de l'equip fundador
- Documents legals (normatives, legislació, etc.)
- Detalls de l'estudi de mercat
- Plànols del local, logotip de l'empresa, etc.
- Llista de clients potencials, de competidors, de proveïdors
- Llista de preus del producte/servei, etc.

**MODEL 1**
**PLA D'INVERSIONS INICIALS**

| CONCEPTE                                  | IMPORT | % |
|-------------------------------------------|--------|---|
| <i>Immobilitzat material</i>              |        |   |
| Edificis, locals i terrenys               |        |   |
| Instal·lacions                            |        |   |
| Elements de transport                     |        |   |
| Mobiliari i útils d'oficina               |        |   |
| Maquinària i eines                        |        |   |
| Equips i aplicacions informàtiques        |        |   |
| <i>Immobilitzat immaterial</i>            |        |   |
| Drets de traspàs                          |        |   |
| Marques i patents                         |        |   |
| Dipòsits i fiances                        |        |   |
| Estudis previs                            |        |   |
| Despeses de constitució i posada en marxa |        |   |
| Existències                               |        |   |
| Altres despeses                           |        |   |
| Provisió de fons                          |        |   |
| <b>Total</b>                              |        |   |

**MODEL 2**
**PLA DE FINANÇAMENT**

| CONCEPTE                         | IMPORT | % |
|----------------------------------|--------|---|
| Estalvis personals               |        |   |
| Estalvis de la família o d'amics |        |   |
| Préstecs o crèdits bancaris      |        |   |
| Crèdits de proveïdors            |        |   |
| Anticips de clients              |        |   |
| <b>Total</b>                     |        |   |

MODEL 3

PLA DE TRESORERIA

| CONCEPTE                  | GENER | FEBRER | MARÇ | ABRIL | MAIG | JUNY | JULIOL | AGOST | SEPT. | OCT. | NOV. | DES. |
|---------------------------|-------|--------|------|-------|------|------|--------|-------|-------|------|------|------|
| <b>COBRAMENTS</b>         |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Vendes (clients)          |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Altres cobraments         |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| <b>Total cobraments</b>   |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| <b>PAGAMENTS</b>          |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Compres (Proveïdors)      |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Retribució pròpia         |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Assegurança autònoms      |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Pagaments personal        |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Seguretat social          |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Despeses financeres       |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Despeses tributàries      |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Subministres              |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Assegurances              |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Lloguers                  |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Gestoria                  |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Manteniment i reparacions |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| Altres despeses           |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| <b>Total pagaments</b>    |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |
| <b>RESULTAT MENSUAL</b>   |       |        |      |       |      |      |        |       |       |      |      |      |

## COMPTE DE RESULTATS PREVIONALS A 3 ANYS

| CONCEPTE                             | ANY 1 | ANY 2 | ANY 3 |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|
| <b>INGRESSOS</b>                     |       |       |       |
| Vendes                               |       |       |       |
| <b>DESPESES GENERALES</b>            |       |       |       |
| Compres                              |       |       |       |
| Retribució pròpia                    |       |       |       |
| Assegurança d'autònoms               |       |       |       |
| Pagaments personal                   |       |       |       |
| Seguretat social                     |       |       |       |
| Despeses tributàries                 |       |       |       |
| Subministres                         |       |       |       |
| Assegurances                         |       |       |       |
| Lloguers                             |       |       |       |
| Gestoria                             |       |       |       |
| Manteniment i reparacions            |       |       |       |
| Altres despeses                      |       |       |       |
| <b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>         |       |       |       |
| (-) FONS D'AMORTITZACIÓ              |       |       |       |
| (+) INGRESSOS FINANCERS              |       |       |       |
| (-) DESPESES FINANCERES              |       |       |       |
| <b>RESULTAT ORDINARI</b>             |       |       |       |
| (+) INGRESSOS EXTRAORDINARIS         |       |       |       |
| (-) DESPESES EXTRAORDINÀRIES         |       |       |       |
| <b>BENEFICI/PÈRDUA DE L'EXERCICI</b> |       |       |       |