



**BARABARA**  
EDUCACIÓ

# **PLA D'EMPRESA**

## **Guió**



# EL PLA D'EMPRESA

<b>PRESENTACIÓ .....</b>	<b>3</b>
DEFINICIÓ DEL NEGOCI .....	3
EQUIP PROMOTOR .....	3
<b>PLA DE MÀRQUETING .....</b>	<b>4</b>
ANÀLISI EXTERNA .....	4
<i>El mercat</i> .....	4
<i>La clientela</i> .....	4
<i>La competència</i> .....	4
ANÀLISI INTERNA.....	5
<i>Descripció del producte o servei</i> .....	5
<i>Necessitats que es pretén cobrir</i> .....	5
ESTRATÈGIES .....	6
<i>Anàlisi estratègica</i> .....	6
<i>Definició de l'estratègia i segmentació i prioritització del client</i> .....	6
<i>Posicionament</i> .....	6
<i>Polítiques comercials o de màrqueting</i> .....	6
PREVISIONS DE VENDES .....	7
<b>PLA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT.....</b>	<b>8</b>
PROVEÏDORS I GESTIÓ D'EXISTÈNCIES.....	8
<i>Proveïdors</i> .....	8
<i>Existències</i> .....	8
RECURSOS MATERIALS.....	8
QUALITAT.....	8
<b>PLA D'ORGANITZACIÓ I GESTIÓ .....</b>	<b>9</b>
ORGANITZACIÓ. ORGANIGRAMA DE L'EMPRESA .....	9
PLANIFICACIÓ DE RECURSOS HUMANS.....	9
LA PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS A L'ORGANITZACIÓ. ....	9
SISTEMES D'INFORMACIÓ, COMUNICACIÓ I GESTIÓ.....	9
<i>Externa</i> .....	9
<i>Interna</i> .....	9
ASSESSORIA EXTERNA.....	9
<b>PLA ECONÒMIC-FINANCER.....</b>	<b>10</b>
MARGE COMERCIAL.....	10
EL PLA D'INVERSIONS I FINANÇAMENT, .....	11
DESPESES DE PRIMER ESTABLIMENT I POSADA EN MARXA .....	12
DESPESES PERIÒDIQUES.....	13
FINANÇAMENT .....	14
ESTATS PREVISIONALS PER A L'ANÀLISI ECONÒMIC FINANCER.....	15
<b>PLA JURÍDIC-FISCAL.....</b>	<b>16</b>
DETERMINACIÓ DE LA FORMA JURÍDICA .....	16
ASPECTES LABORALS DE L'EQUIP PROMOTOR .....	16
ASPECTES LABORALS I SEGURETAT SOCIALS DEL PERSONAL .....	16
OBLIGACIONS FISCALS .....	16
PERMISOS, LICÈNCIES I DOCUMENTACIÓ OFICIAL .....	16
COBERTURA DE RESPONSABILITATS .....	16
PATENTS, MARQUES I ALTRES TIPUS DE REGISTRES.....	16

## Presentació

### Definició del negoci

---

Quina activitat vols realitzar? Descriu-la.

Quina oportunitat de negoci has detectat?

Quina necessitat del mercat ve a cobrir aquest producte i servei?

### Equip promotor

---

Qui sou l'equip promotor?

Quin coneixement del sector te l'equip promotor?

Quina experiència en el sector te l'equip promotor?

Quins son els contactes del sector que te l'equip promotor?

Quin es el capital inicial necessari i disponible amb el que comteu?

# Pla de màrqueting

## Anàlisi externa

---

### El mercat

Quina es la situació del mercat del sector? Hi ha productes similars? Quins? A nivell internacional? Estatal? Autonòmic? Local (Barcelona)?

### La clientela

Qui és el potencial client que comprarà el teu producte/servei?  
Quines són les característiques d'aquest client? Quina es la seva demanda? I les seves necessitats respecte al producte?

### La competència

Quina és la teva competència? Descriu-la.

Per exemple imaginem una empresa que fa tallers de cuina:

	Sector	Preu	Ubicació	Valor afegit
MenjarSa SL	Formació	85€ curs	Bcn (sants)	Prestigi
Cuinetes SCCL	Restaurant	50€ curs	Bcn (centre)	Preu i ubicacio

Quins són els punts forts i febles de la teva competència respecte al teu producte i servei?

## Anàlisi interna

---

### Descripció del producte o servei

En aquest apartat es tracta de fer una definició clara i concreta del producte o servei que ens servirà de punt de referència, per comparar amb altres productes/serveis similars que són al mercat i poder destacar els aspectes innovadors/competitius del nostre.

Definició clara i concreta dels productes i serveis oferts en sentit ampli: és a dir, s'han d'incloure tots aquells aspectes innovadors, competitius, de servei afegit o post-venda.

- Quin és el producte i servei a oferir? Si en tens més d'un, descriu-los.
- Quines necessitats cobreix el producte i servei?
- Quins aspectes destacaries del teu producte i servei?
- Tens intenció de desenvolupar nous productes i serveis en el futur? Descriu-los.

### Necessitats que es pretén cobrir

És molt important l'anàlisi de necessitats del consumidor ja que el nostre punt de vista ha de ser no tant quins productes o serveis oferim, sinó quines necessitats del nostre client cobrim, ja que les estratègies dirigides a cobrir més necessitats o d'una manera millor seran les que ens faran ser més competitius.

Cal anar més enllà de la nostra oferta concreta de productes i serveis. Hem de pensar en quines necessitats específiques satisfem i quins beneficis aportem als nostres clients.

## Estratègies

---

### Anàlisi estratègica

Anàlisi DAFO inicial

	Fortaleses	Debilitats
Intern		
Extern	Oportunitats	Amenaces

### Definició de l'estratègia i segmentació i prioritització del client

#### Posicionament

La idea de posicionament significa la postura que prendrà un producte als ulls del consumidor. L'estratègia comercial intenta donar una imatge del producte que permeti posicionar-lo en la ment del consumidor d'acord amb els nostres interessos. Hem d'identificar aquelles característiques que defineixen el nostre producte i per a les quals volem ser coneguts pels nostres clients. Després haurem d'analitzar els mitjans a través dels quals difondrem aquesta imatge.

#### Polítiques comercials o de màrqueting

*Màrqueting del producte/servei*

#### *Preu*

Quines variables tindràs en compte a l'hora de fixar el preu del teu producte i servei?

Quin és el preu del teu producte i servei?

Si tens més d'una línia, especifica els preus de cadascuna d'elles.

### *Distribució*

Explica com faràs arribar el producte i servei al teu client.

### *Promoció i publicitat*

Quines eines o instruments utilitzaràs per donar-te a conèixer?

Planifica temporalment les accions de promoció/comunicació.

## **Previsions de vendes**

---

Com calculo les meves previsions de vendes?

En quant de temps penses aconseguir les teves previsions de vendes?

Com has de comprovar que estàs complint les teves previsions inicials?

## Pla de producció i qualitat

Quins passos seguiràs per elaborar el teu producte i prestar el teu servei?

Quins passos seguiràs per prestar el teu servei?

Quines tecnologies (eines, ordinadors, maquinària, etc.) utilitzaràs?

En cas de tenir estocs, com els gestionaràs?

Quins són els costos del producte?

A partir de la previsió de vendes calculada anteriorment previsió de vendes, estableix els objectius i temporalització del procés de producció i/o prestació del servei.

## Proveïdors i gestió d'existències

---

### Proveïdors

Quins seran els teus proveïdors? Descriu-los

### Existències

Quin volum d'existències preveus? Com les gestionaràs?

Tindràs estoc disponible? Com gestionaràs la logística i l'emmagatzematge?

## Recursos materials

---

Què necessites per posar en marxa la teva empresa? Quant et costarà?

Descriu els locals i terrenys que necessitaràs i valora que et costaran?

Quins equipaments i/o maquinària necessitaràs per la producció? Com la obtindràs?

## Qualitat

---

Com penses realitzar el control de qualitat?



## Pla d'organització i gestió

### Organització. Organigrama de l'empresa

---

Amb quin equip comptes?

Tens previst contractar algú? En quin moment?

Com organitzareu la feina? Explica com us distribuïreu la feina entre els diferents membres de l'equip (socis/sòcies i personal contractat si és el cas).

### Planificació de Recursos Humans

---

Cal contractar algú? Si és així, descriu el procediment de selecció.

S'incorporarà a algú com a soci/sòcia? Si es així descriu les condicions d'incorporació.

Quina formació necessitareu per iniciar i millorar el negoci?

Quant cobrareu?

Com determinareu els vostre salari?

Quant cobraran els treballadors i/o treballadores?

### La prevenció de riscos laborals a l'organització.

---

Quina és la normativa de prevenció de riscos laborals aplicable a la teva empresa?

Què creus que caldria fer per prevenir riscos de lesions i malalties derivades del treball?

Hi ha alguna normativa ambiental aplicable a la teva activitat? Explica quina és.

És contaminant el producte i servei que vols oferir?

I els residus que es generen amb la teva activitat?

Si és així, quines mesures penses prendre per evitar danyar el medi ambient?

### Sistemes d'informació, comunicació i gestió

---

#### Externa

Determinar els sistemes que s'utilitzaran per a l'obtenció de dades i informacions d'origen extern a la mateixa empresa i els mitjans emprats per a la comunicació amb altres persones i entitats.

#### Interna

Determinar els sistemes emprats per a la circulació d'informació dins de l'empresa, el procés de presa de decisions i el funcionament dels processos administratius i executius interns. En aquest apartat, si fem servir una base de dades de clients nostra, cal que tinguem en compte la LODP (Llei Orgànica de protecció de dades).

### Assessoria externa

---

Necessitareu serveis externs? Quins?

Quin cost tenen? Per quant de temps? En quines temàtiques?

## Pla econòmic-financer

### Marge comercial

La xifra total anual s'ha de repartir per línia de producte fent una estimació de en quins percentatges es repartiran les vendes. S'han de incloure en una línia de producte tots els productes que tenen el mateix marge comercial variable. El marge comercial variable (Mc) és la diferència (en percentatge) entre el preu de venda (Pv) i el preu de compra (Pc) o cost de producció variable.

La xifra total anual s'ha de repartir per línia de producte fent una estimació de en quins percentatges es repartiran les vendes. S'han de incloure en una línia de producte tots els productes que tenen el mateix marge comercial variable. El marge comercial variable (Mc) és la diferència (en percentatge) entre el preu de venda (Pv) i el preu de compra (Pc) o cost de producció variable.

$$Mc = \frac{Pv - Pc}{Pv} \times 100$$

Per exemple una empresa que compra a 900 i ven a 1200 Calcularà el marge de la següent manera:

$$Mc = \frac{1200 - 900}{1200} \times 100 = 25\%$$

### Facturació anual prevista per línia de producte

Producte (descripció)	Vendes anuals	Marge comercial
Producte sense costos variables		
TOTAL		

## El Pla d'inversions i finançament,

indica la quantificació de les inversions i les despeses necessàries per iniciar l'activitat de l'empresa desglossats per conceptes (despeses de constitució, maquinària, existències, provisió de fons, etc.), i quantificació dels recursos utilitzats per cobrir les inversions inicials (aportacions dels socis, préstecs, etc.).

Concepte	Preu d'adquisició o valoració si es aportació	Mes de pagament	Amortització en anys	Aportació pròpia s/n
EDIFICIS I LOCALS				
MAQUINARIA I INSTAL·LACIONS				
ELEMENTS DE TRANSPORT				
EQUIPS INFORMÀTICS				
APLICACIONS INFORMÀTIQUES				
MOBILIARI				
PATENTS I MARQUES				
ALTRES INVERSIONS: ↳ Drets de Traspàs ↳ Dipòsits i fiances				
TOTAL				

## Despeses de primer establiment i posada en marxa

<b>Descripció</b>	<b>Quantia</b>	<b>Mes de pagament</b>
<b>Despeses de Constitució (Jurídic formals)</b>		
Gestoria, notari, arquitecte i altres serveis externs.		
Inscripció a registres obligatoris i compra i legalització de llibres mercantils		
Impost d'Activitats Econòmiques (IAE)		
Impost de Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats (ITP i AJD)		
Llicència d'obertura i d'obres		
Comunicació centre treball i compra de llibres de matrícula i visites		
Altres (Especificar)		
<b>Total despeses de Constitució</b>		
<b>Despeses de primer establiment</b>		
Alta de telèfon, aigua, llum		
Promoció i publicitat		
Condicionament del local		
Altres (especificar)		
<b>Total despeses de primer establiment</b>		
<b>Total despeses d'establiment</b>		
Amortització en anys <sup>1</sup> (Per llei màxim en 1 anys)		

## Despeses periòdiques

Són tots aquells pagaments que es donaran amb una certa periodicitat (mensual, trimestral, semestral, anual, etc.) i que no hem especificat en cap apartat anterior, és a dir, serien totes les despeses periòdiques, excepte les de personal, financeres, compra de mercaderies, etc., ja especificades.

### Despeses socials: sous i salaris

Noms o categories Professionals	Sou brut mensual	Càrregues socials	Més d'inici	Règim SS		
				Aut	Gral	Alt.(explicar)

### Altres despeses

Despeses periòdiques	Quantia	Primer mes de pagament	Periodicitat
Gestoria			mensual
Telèfon			bimensual
Aigua			trimestral
Llum			bimensual
Transport			mensual
Publicitat			mensual
Lloguer			mensual
Assegurances			
Altres despeses			

## Finançament

Per a finançar totes les inversions previstes fins ara caldran diners. Aquests diners poden sortir de la butxaca del propi empresari (capital propi), o d'un finançament aliè, recorrent a l'endeutament. L'endeutament potser a llarg o a curt termini depenent de si els venciments dels préstecs o crèdits són a més o menys d'un any. A més i encara que no s'ha de tenir en compte per fer les previsions econòmiques s'han d'explicar quins ajuts es demanaran i de quin tipus.

<b>Capital propi</b>	
Recursos propis (Aportacions. Dineràries)	
Recursos propis (Aportacions. No dineràries)	
Capitalització de l'atur	

<b>Préstec a llarg termini</b>	
Principal	
Interès anual	
Anys	
Comissió d'obertura	
Mesos de carència	
Mes en que demanarà el préstec	

<b>Polissa de crèdit a curt termini</b>	
Tipus d'interés acreedor	
Tipus d'interés deudor	
Interès pel excedit o demora	
Limit del crèdit contractat	
Despeses d'apertura i formalització del crèdit	
Polissa	
Comissió	
Corretatge	
Comissió pel saldo no disposat	

<b>Ajuts que es pensa sol.licitar i tràmits que s'han de realitzar</b>

## **Estats previsionals per a l'anàlisi econòmic financer**

---

**El Compte de resultats**, que és el resum de tots els ingressos i les despeses de l'empresa durant un exercici per conèixer el resultat obtingut per l'empresa.

**El Pla de tresoreria** que constitueix el registre de les previsions de cobraments i pagaments d'una empresa per poder preveure els possibles dèficits o superàvits de tresoreria (quan no hi ha diners a l'empresa o quan si que n'hi ha).

**El Balanç de situació**, que és el resum de la situació patrimonial de l'empresa, és a dir, béns, drets, recursos propis i deutes.

**Sistema de cobraments i pagaments** Quin sistema utilitzaràs per cobrar a la teva clientela?  
Quin sistema utilitzaràs per pagar als teus proveïdors?

## Pla jurídic-fiscal

### **Determinació de la forma jurídica**

---

Quina forma jurídica has escollit? Quins passos has de seguir per a la tramitació de la forma jurídica? I per donar-la d'alta? Quin és el cost de tramitació de la forma jurídica?

### **Aspectes laborals de l'equip promotor**

---

Quin règim de la Seguretat Social tindrà l'equip promotor? Règim General o Règim Especial dels Treballadors Autònoms?

### **Aspectes laborals i seguretat socials del personal**

---

Quin tipus de contracte de treball penseu utilitzar? Per què creieu que és la millor opció?

### **Obligacions fiscals**

---

Quins impostos has de pagar

### **Permisos, llicències i documentació oficial**

---

Quins permisos i llicències necessites per al desenvolupament de la teva activitat? Quina documentació oficial necessites per desenvolupar la teva activitat?

### **Cobertura de responsabilitats**

---

Necessites contractar algun tipus d'assegurança?

### **Patents, marques i altres tipus de registres**

---

Has pensat a protegir legalment el teu producte o activitat? En aquest cas, calcula quant et costarà. Crearàs la teva pàgina web? Com la protegiràs? Quant et costarà?