##### PLA D’EMPRESA

##### DADES GENERALS DEL PROJECTE

Nom del projecte:

Activitat:.

##### DADES DEL PROMOTOR/A

Nom i cognoms:

DNI:

Adreça postal:

Població i C.P.:

Telèfon:

Adreça electrònica:

##### ALTRES EMPRENEDORS QUE PARTICIPEN EN EL PROJECTE

Nom i cognoms:

DNI:

Població i C.P.:

Telèfon:

Adreça electrònica:

Nom i cognoms:

DNI:

Població i C.P.:

Telèfon:

Adreça electrònica:

##### DADES DE L’EMPRESA

Data prevista inici activitat:

Nom de l’empresa (provisional o definitiu):

CIF de l’empresa:

Forma jurídica:

Adreça:

Població i C.P.:

Telèfon:

Adreça electrònica:

Epígraf IAE:

Codi CCAE:

Nombre de socis:

Nº treballadors contractats:

##### RESUM DEL PROJECTE

(Ho farem al final, per convidar el lector –possible inversor, soci ... a llegir la resta del projecte en profunditat).

##### LA PERSONA EMPRENEDORA O EQUIP FUNDADOR

(es pot adjuntar “curriculum vitae” i fotocòpia del DNI o NIE). Fer tantes fitxes com socis hi hagi.

Nom i cognoms:

Edat:

Tens antecedents d’empresaris a la família?

Estudis realitzats:

Experiència professional:

Motivació. Per què vols tirar endavant aquest projecte?

Tens experiència en el sector?

Tens formació suficient?

Creus que estàs capacitat per desenvolupar aquest negoci?

Si hi ha més d’un soci, són complementaris?

**Punts forts** de l’emprenedor/a respecte el projecte. Factors personals positius pel negoci.

**Punts febles** de l’emprenedor/a respecte el projecte. Factors personals negatius pel negoci.

**Com** es corregiran?

##### ESTRATÈGIA DE L’EMPRESA

* **MISSIÓ** (És la raó de ser de l'empresa, el motiu pel qual existeix. Qui som? què busquem? Perquè ho fem?):
* **VISIÓ** (Com portarem a terme la missió? Què volem ser a mig i a llarg termini? Com volem ser? Quina imatge volem que tinguin de nosaltres?):
* **VALORS:** (Principis que te l’empresa, perquè tot aquell que te alguna relació amb l'organització (treballadors, competidors, clients, etc) sàpiga la seva manera de comportar-se.
* **RESPONSABILITAT SOCIAL EMPRESARIAL** (es tindrà en compte? De manera transversal o en algun aspecte en concret?):

##### PLA DE MÀRQUETING

**TIPUS D’ACTIVITAT.** Llistat de **serveis** o **productes.**

Enumera les **necessitats dels clients** que pretens cobrir amb el teu producte o servei. En què et bases? Per quant temps es preveu que durin?

Enumera els **elements innovadors** del teu producte o servei respecte a altres productes que hi ha al mercat. Per què t’han de comprar a tu?

**ANÀLISI DEL MERCAT**

Descriu la situació, evolució i tendència en què es troba el sector d’activitat de l’empresa.

Sector en fase naixent, de creixement, madur, declivi / recessió; evolució prevista, regulacions/normatives que poden incidir en la tendència del sector, barreres d’entrada / sortida, oferta o demanda concentrades... Despesa mitja en aquests productes segons *l’Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares* ([www.ine.es](http://www.ine.es)). Altres.

Descriu la zona geogràfica a la qual dirigiràs el teu producte i servei (barri, municipi, ciutat, comarca, província,...).

En cas de ser un servei de venda directe al client, descriu la localització i l’entorn de la teva activitat. Adjunta fotocòpia de localització de l’activitat (municipi/barri)

Descriu breument les principals característiques sociodemogràfiques i econòmiques de l’àrea objectiu del teu producte o servei.

Nombre d’habitants, edats.... Nivell de renda de la zona, nivell d’ocupació i d’atur, nivell cultural.

Estructura econòmica: activitats principals de la zona.

**CLIENTEL·LA**

##### Defineix el perfil dels clients a qui va dirigit el teu producte o servei

- Particulars, empreses, altres entitats, Administració...

- Si són particulars: sexe, franja d’edat, nivell d’ingressos, nivell cultural, professió, costums, grup social...

- Si són empreses: de quin sector d’activitat, mida, localització, ...

**Procés de compra** i **hàbits de consum** dels clients: qui decideix la compra, com es fa la compra (de manera reflexiva o impulsiva), freqüència (compra diària, setmanal, mensual, anual...) canals (botiga tradicional, gran superfície, per catàleg, Internet...), fidelitat envers al producte o servei ...

**Quantifica** els potencials clients. En funció de les característiques identificades abans, preveure quin nombre de persones / empreses conformen el vostre mercat potencial.

Quants possibles clients tenim?

**Contactes ja establerts** i/o llistat de clients

**Sistema de cobrament** previst. Costos del cobrament amb targeta.

**COMPETÈNCIA**

**Anàlisi de la competència**: si els pots identificar, fes una llista amb el nom de l’empresa, producte o servei, preu, qualitat, volum de negoci; en general totes aquelles característiques que creguis convenient destacar.

**Punts forts** del teu projecte en relació amb la competència.

**Punts febles** del teu projecte en relació amb la competència.

**CANALS DE DISTRIBUCIÓ**

Quins seran? (majoristes, minoristes, Internet, prescriptors...):

Suposarà algun cost? (p.ex. comissions):

**PROMOCIÓ / COMUNICACIÓ**

Com faràs la publicitat (Internet, mòbils, televisió, ràdio, premsa, ...).

Quin cost tindrà?

**PREVISIÓ DE VENDES (opció A)**

Quant pots vendre a partir de les dades de clients que has obtingut al pla de màrqueting?

I en base a altres criteris?

VENDES MÀXIMES MENSUALS

|  |  |
| --- | --- |
| PRODUCTE O SERVEI | Unitats màximes que podem vendre al mes  sense augmentar despeses fixes |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

D’aquest 100% de vendes, quant preveus vendre cada mes? Influeix l’estació de l’any?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Producte 1 | Producte 2 | Producte 3 | Producte 4 |
| **GENER** | % | % | % | % |
| **FEBRER** | % | % | % | % |
| **MARÇ** | % | % | % | % |
| **ABRIL** | % | % | % | % |
| **MAIG** | % | % | % | % |
| **JUNY** | % | % | % | % |
| **JULIOL** | % | % | % | % |
| **AGOST** | % | % | % | % |
| **SETEMBRE** | % | % | % | % |
| **OCTUBRE** | % | % | % | % |
| **NOVEMBRE** | % | % | % | % |
| **DESEMBRE** | % | % | % | % |

**PREVISIÓ DE VENDES (opció B)**

Quantes unitats preveus vendre cada mes?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producte**  **o**  **Servei** | Gener | Febrer | Març | Abril | Maig | Juny | Juliol | Agost | Setembre | Octubre | Novembre | Desembre |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Ho podràs assumir amb la teva capacitat de producció màxima?

**PREUS**

Quin criteri segueixes per decidir el preu de venda de cada producte o servei?

Fes la teva llista de preus

*Fes doble clic en aquest quadre per poder introduir les dades*

*(és un full de càlcul d’Excel)*



PLA DE PRODUCCIÓ O D’OPERACIONS. FUNCIONAMENT.

**PROCÉS DE PRODUCCIÓ O DE** **PRESTACIÓ DEL SERVEI**

Com faràs la feina? Per processos estandarditzats?

**RECURSOS NECESSARIS**

Infraestructures, equipaments i ma d’obra.

**PLA TECNOLÒGIC**

Tipus de tecnologia emprada i les seves principals característiques:

Estat en que es troba el mercat de les tecnologies emprades i previsions futures que s’esperen:

**GESTIÓ D’EXISTÈNCIES: APROVISIONAMENT I EMMAGATZEMATGE**

Matèries primeres necessàries o productes acabats per vendre:

**PROVEÏDORS:** Preus, condicions, terminis de lliurament, volum òptim de comanda, etc.

Emmagatzematge i mètode de valoració d’existències:

**GESTIÓ DE LA QUALITAT.** Com es mesurarà la qualitat? Com es controlarà?

**NORMATIVA ESPECÍFICA** que s’ha de complir segons el tipus de producte/activitat:

**SEGURETAT I HIGIENE, I GESTIÓ MEDIAMBIENTAL**

**Mesures relacionades amb la** **seguretat i la higiene** que s’hauran d’adoptar. Si es contracten treballadors, com es farà el pla de prevenció de riscos laborals? Qui el farà, el propi empresari o es subcontractarà el servei?

**Mesures respecte al medi ambient**. Es poden minimitzar els residus en els processos de compra/producció/vendes? Què faràs amb els diferents tipus d’ escombraries/residus?

##### PLA D’ORGANITZACIÓ

**Relació de llocs de treball**, especificant les tasques i funcions de cadascú.

* Administració:
* Comercial:
* Producció:
* Direcció:
* Innovació:
* Informàtica:
* Altres:

**Organigrama** amb la dependència orgànica de cadascun dels llocs de treball.

Gestoria?

* S’adjunta **protocol d’empresa familiar**.
* S’adjunta document de **pactes entre els socis**.

**RECURSOS HUMANS NECESSARIS**

**Perfil dels treballadors/res:**

**Formes de contractació** de personal i **cost** de cada lloc de treball:

##### PLA JURÍDIC – FISCAL

**FORMA JURÍDICA**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Empresari individual (autònom) |  | Autònom econòmicament depenent (TRADE) |  | Autònom de responsabilitat limitada |  |
| SCP |  | SCCL (cooperativa) |  | SLL (societat laboral) |  |
| SL en constitució |  | SL |  | SLNE |  |
| SLP (societat limitada professional) |  | SA |  | Altres tipus de societats |  |

Motius de l’elecció:

**TRÀMITS PER LEGALITZAR L’ACTIVITAT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **TRÀMIT** | **LLOC** | **COST** |
|  | Permís d’obres | Ajuntament |  |
|  | Comunicació d’inici d’activitat | Ajuntament |  |
|  | Declaració censal - Model 036 | PAE o Hisenda |  |
|  | Alta autònoms/règim general | PAE o Tresoreria General Seguretat Social |  |
|  | .... |  |  |
|  |  |  |  |

**IMPOSTOS A PAGAR** (escollir modalitat)

* **IRPF (Autònoms)**

**Activitats empresarials**

* Règim d’estimació directa normal

Comptabilitat ajustada al Codi de Comerç per activitats empresarials mercantils: Llibre d’inventari i comptes anuals (balanç, compte de pèrdues i guanys i memòria) i llibre diari.

* Règim d’estimació directa simplificada

Llibre de registre d’ingressos i de vendes, llibre registre de compres i despeses, llibre de registre de béns d’inversió.

* Règim d’estimació objectiva (mòduls IRPF):  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ € / trimestre**

Guardar factures per ordre de dates i per trimestres.

Guardar els justificants dels índexs, mòduls o signes aplicats.

No tenen obligació de portar llibres comptables, però si es dedueixen amortitzacions han de portar llibre de registre de béns d’inversió.

**Activitats professionals**

* Règim d’estimació directa normal
* Règim d’estimació directa simplificada

Llibre registre d’ingressos, llibre registre de despeses, llibre de registre de béns d’inversió i llibre de provisions de fons i bestretes. Obligació de conservar factures d’ingressos i despeses.

* **IMPOST DE SOCIETATS (SCP, SL i Cooperatives)**

Comptabilitat ajustada al Codi de Comerç

Llibre d’inventari i comptes anuals (balanç, compte de pèrdues i guanys i memòria) i llibre diari. Llibre de registre d’ingressos i de vendes, llibre registre de compres i despeses, llibre de registre de béns d’inversió

**IVA**

* Règim general
* Règim simplificat (mòduls IVA)**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €/trimestre**
* Règim especial del recàrrec d’equivalència (obligatori **comerciants** minoristes)
* Règim especial de béns usats, objectes d’art, antiguitats i objectes de col·lecció
* Règim especial d’agències de viatge
* Règim especial de serveis electrònics
* Règim especial d’agricultura, ramaderia i pesca

**SEGURETAT SOCIAL**

Tipus de socis

\_\_ Empresari individual \_\_ Soci treballador d’una societat civil privada

\_\_ Soci d’una societat mercantil \_\_ Administrador d’una societat mercantil

Règim al que s’acullen els socis

* Règim autònoms
* Regim general
* Règim general assimilat (sense atur ni FOGASA)

Base de cotització: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €

Quota mensual per contingències comuns \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €

Pagaràs el suplement per accident o malaltia professional? El cost varia entre un 1 i un 6% de la base de cotització, segons l’epígraf de l’IAE al que estigui donat d’alta:

* Sí % a aplicar: \_\_\_\_\_\_\_ Quota per contingències professionals: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €
* No

Quota total contingències comuns + professionals: ­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €

Quina mútua de treball escolliràs? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

La quota dels autònoms, si es dona d’alta abans del dia 15 del mes, li cobren el darrer dia laborable del mateix mes. Si és desprès del dia 15, el darrer dia laborable del mes següent.

La Seguretat Social dels treballadors es paga el darrer dia hàbil del mes següent, el primer mes només es paga la nòmina.

**COBERTURA DE RESPONSABILITATS**

Quines assegurances has de tenir?

**MARQUES I PATENTS. NOMS COMERCIALS. DOMINIS D’INTERNET**

Registraràs la propietat intel·lectual o industrial de la teva empresa?

Com ho faràs? Quant et costarà?

RESUM DE DADES PEL PLA ECONÒMIC - FINANCER

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESPESES INVERSIÓ INICIAL** | **Import**  **(¿Cuánto?)** | **Termini**  **(¿Cuándo?)** | |
| INVERSIONS INTANGIBLES |  |  | |
| Propietat industrial –patent, marca |  |  | |
| Drets de traspàs -la clientel·la- |  |  | |
| Aplicacions informàtiques –software- |  |  | |
| INVERSIONS MATERIALS |  |  | |
| Terrenys |  |  | |
| Construccions |  |  | |
| Instal·lacions amb projecte |  |  | |
| Instal·lacions sense projecte |  |  | |
| Mobiliari |  |  | |
| Maquinària |  |  | |
| Eines |  |  | |
| Ordinadors, TPV, *tableta*, mòbil... |  |  | |
| Compra de vehicle |  |  | |
| Altre immobilitzat material |  |  | |
| Fiances a llarg termini |  |  | |
| Dipòsits a llarg termini |  |  | |
| Despeses constitució -gestoria, notari, registre... |  |  | |
| Taxes inici activitat -municipals, autonòmiques... |  |  | |
| Existències -1ª compra- |  |  | |
| Provisió de fons -diners al calaix o banc- |  |  | |
| **COST TOTAL INVERSIONS** |  |  | |
| **FINANÇAMENT DE LA INVERSIÓ INICIAL** | **Import** |  | |
| Recursos propis |  |  | |
| Capital social -només societats |  |  | |
| Aportacions dels socis o préstec de coneguts |  |  | |
| Crèdits o préstecs bancaris Total |  | En quant de temps s’ha de retornar? | |
| *Quota mensual* |  | *Núm. anys:* | |
| *Tipus d’interès* |  | *Carència:* | |
| Capitalització |  |  | |
| Subvenció |  |  | |
| **TOTAL FINANÇAMENT** |  |  | |
| **DESPESES DE CADA MES** | **Import**  **(¿Cuánto?)** | | **Termini**  **(¿Cuándo?)** |
| Despeses variables (segons les vendes) |  | |  |
| Compres |  | |  |
| Transport - benzina |  | |  |
| Comissions |  | |  |
| Altres |  | |  |
| Despeses fixes (es vengui o no) |  | |  |
| Lloguers |  | |  |
| Lísing |  | |  |
| Gestoria |  | |  |
| Assegurances |  | |  |
| Despeses bancàries |  | |  |
| Subministraments: aigua, llum, telèfon, gas... |  | |  |
| Serveis externs - subcontractacions |  | |  |
| Reparacions |  | |  |
| Publicitat |  | |  |
| Despeses diverses |  | |  |
| IVA (Mòduls, estimació directa o recàrrec equivalència?) |  | |  |
| IRPF (Mòduls o estimació directa?) |  | |  |
| IRPF del lloguer del local |  | |  |
| IBI o altres taxes municipals (guals...) |  | |  |
| Quota del Préstec |  | |  |
| Amortitzacions  (estalvi per comprar coses que es devaluen) |  | |  |
| Despeses de personal |  | |  |
| Retribució de l’empresari/a |  | |  |
| Quota d’autònoms |  | |  |
| Sou brut (nòmina de treballadors) |  | |  |
| Salari net |  | |  |
| Retencions IRPF |  | |  |
| Seguretat Social |  | |  |
| Total: |  | |  |

TOTAL DESPESES FIXES /mes o any: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €

TOTAL DESPESES VARIABLES /mes o any: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ €