

Guia del Pla d'Empresa

Xarxa Emprèn





Generalitat de Catalunya
**Departament d'Empresa
i Treball**

Guia del Pla d'Empresa

Sumari

- 1. Reflexions prèvies*
- 2. El Pla d'Empresa*
 - 2.1 Presentació*
 - 2.2 Pla de màrqueting*
 - 2.3 Inversions*
 - 2.4 Pla d'organització i gestió*
 - 2.5 Pla jurídic - fiscal*
 - 2.6 Pla econòmic - financer*
 - 2.7 Valoració*
 - 2.8 Annexes*

1. Reflexions prèvies

Tens una idea de negoci, i estàs convençut que aquesta, acabarà sent un èxit rotund, que et permetrà dur a terme un projecte viable.

Comencem analitzant com es passa de tenir una idea de negoci, a “estar segur” que el projecte serà viable:

- Primer has detectat una necessitat que no està coberta, i que creus que tu amb el teu projecte pots cobrir-la (pot ser l'obertura d'una cafeteria a la sortida d'un col·legi, on no hi ha cap servei d'aquest tipus, o la creació d'un projecte tecnològic que permetrà als usuaris fer quelcom de forma més eficient o més senzilla,...). Has parlat amb els teus amics, família i els hi has explicat la idea, i tots et diuen que és una molt bona idea. Fins i tot algun d'ells et diu que estaria disposat a invertir-hi.
- En el teu cap, tens molt clar qui és el teu potencial client, creus saber que és el que vol, i no tens cap dubte que amb el teu projecte, satisfàs de forma rotunda la seva necessitat.
- Comences a desenvolupar la idea de negoci (lloguer del local de la cafeteria, adequació d'aquest local..., o a desenvolupar la pàgina web o la app que donarà solució a la necessitat detectada). Per tant, comences a invertir en el teu projecte els primers diners.
- Com que has de començar a posar diners en el projecte, tothom t'ha aconsellat que facis un pla de negoci o d'empresa, que de segur et serà de gran utilitat. Així que agafes totes les idees i hipòtesis que tens al cap i les escrius: el meu client ideal serà X, el servei o producte que vendré serà Y, el preu al qual vendré serà Z, i vendré un nombre d'unitats diàries i mensuals que em permetran obtenir un marge brut per a cobrir els meus costos fixos i obtenir un benefici. Un cop fet el pla de negoci, ara sí, ja pots llençar-te a desenvolupar el teu projecte.
- Quan tens el projecte acabat (cafeteria totalment equipada o pàgina web o app totalment desenvolupada) surts al mercat amb l'esperança que les hipòtesis que has fet es compleixin.
 - Què pot sortir malament???
 - “Cap pla de negoci sobreviu al primer client” Steve Blank

Parem un moment en aquest punt... i centrem-nos en com validar la nostra idea de negoci.

Validar la idea de negoci

Una empresa en funcionament, coneix qui és el seu client, a quin preu ven, per quin canal ven el seu producte, si hi ha estacionalitat de vendes o no..., té tota una informació que prové de la història de l'empresa.

Un emprenedor no té aquesta informació. L'únic que té són hipòtesis que ha fet l'emprenedor, que estan en el seu cap, però que en cap cas estan validades. I amb aquestes hipòtesis NO VALIDADES ha fet un pla de negoci i un pla financer. Aquí és on entra la frase de Steve Blank "Cap pla de negoci sobreviu al primer client".

Hem elaborat tot un pla de negoci sense abans validar si les hipòtesis són correctes.

Això vol dir que el pla de negoci no és útil? SENSE CAP DUBTE NO. EL PLA DE NEGOCI és SUPER ÚTIL, però no és el primer que s'ha de fer. Abans de fer el PLA DE NEGOCI hem de VALIDAR les hipòtesis que utilitzarem per a fer aquest PLA DE NEGOCI.

Per tal de fer aquesta validació cal:

- Saber observar: en el cas de l'exemple de la cafeteria, sabem si els pares i mares que van al col·legi a portar i deixar els seus fills i filles volen una cafeteria per a prendre alguna cosa al matí o a la tarda? Hem d'observar si realment hi ha aquesta necessitat, o senzillament, els pares van "tant de corcoll" que ni pensen a esmorzar o berenar en una cafeteria. En aquesta fase has de descobrir el que els clients realment volen, ja que com diu David McClure, "Al client no li importa la teva solució, li importen els seus problemes".
- Fer un prototip o prova: Cal fer una prova, que costi pocs diners i que ens serveixi per a validar que allò que tenim al cap, les hipòtesis que hem fet, realment són encertades. Aquí és important no gastar-se gaires diners, ja que estem en fase de validació de la idea de negoci. En els exemples que hem indicat potser en el cas de la cafeteria podria llogar una food truck de segona mà i oferir cafès i pastes, que prèviament he comprat en una pastisseria. En el cas de la app, potser el prototip implica llençar un producte mínim viable que permeti veure si la gent està disposada a descarregar-se aquella app. En ambdós casos, el més rellevant és provar si la nostra idea de negoci, allò que nosaltres pensem que tindrà èxit, queda validat pels possibles clients. Cal ser humil en aquest punt i tenir clar que el producte amb el que estem treballant NO ÉS "el producte".
- Aprendre del que ens diuen els clients i fer les rectificacions corresponents: ja comencem a tenir feedback dels futurs clients, i ara és l'hora d'aprendre del que ens diuen i fer les modificacions que correspongui. A aquest fet se li diu "iterar el model de negoci". Arribant a aquest punt, ja has fet un pas important endavant. Només apuntar una idea que t'ha d'acompanyar durant tot el procés de creació i posta en marxa de l'empresa: cal que redueixis les despeses al màxim per tenir un model de negoci el màxim d'eficient.

El Model de negoci: El Model CANVAS

Ja hem contrastat la nostra idea de negoci amb els futurs clients, i aquests ens han donat informació valuosa per a modificar la nostra idea de negoci. Ara ja podem començar a definir com serà el **MODEL DE NEGOCI**.

Per fer-ho utilitzarem el **MODEL CANVAS**, que fou presentat en el llibre “Generació de models de negoci”. Un dels autors principals del llibre, Alexander Osterwalder, defineix un model de negoci com:

“Un model de negoci descriu les bases sobre les quals una empresa crea, proporciona i capta valor”.

En aquest llibre, s'introdueix un mètode molt visual per a reflexionar i finalment plasmar en un sol full qualsevol idea o model de negoci.

I és que, un model de negoci, es pot definir en 9 mòduls.

4 mòduls estan relacionats amb la proposta de valor, amb el client i en com em relacionaré amb ell:

- Proposta de valor: Definim quin és el producte o servei que oferim.
- Segment de client: a qui va dirigit el nostre producte o servei (un nínxol concret, joves, famílies...)
- Relació amb el client: Com em relacionaré amb el client (personal, autoservei...)
- Canal de distribució: per exemple local físic, pàgina web, em donaré a conèixer per màrqueting digital...

Uns altres mòduls estan relacionats amb com m'organitzaré i quins recursos necessitaré per a poder oferir la meva proposta de valor als meus potencials clients:

- Recursos clau: Hem de determinar quins seran els recursos clau per a desenvolupar el model de negoci: Personal, local, marca, entre d'altres.
- Activitats clau: Són les accions clau que ha de dur a terme una empresa perquè el seu model de negoci funcioni correctament. Poden ser activitats de producció, com el disseny o l'entrega de producte, de venda, o activitats de suport com l'administració o la comptabilitat.
- Associacions clau: Descrivim la xarxa d'aliances que tenim (proveïdors, aliances estratègiques...) que ens permeten optimitzar el model de negoci reduint riscos o obtenint recursos.

Finalment, sols ens queden els mòduls relacionats amb la part financera, és a dir, quin tipus de costos i ingressos tindrem:

- Ingressos: provindran dels béns o serveis que venem, i caldrà indicar quina naturalesa tenen: seran ingressos puntuals o recurrents, provindran d'una venda, d'un lloguer, d'una comissió per èxit... En funció del producte o servei que venem, i el tipus de client que tinguem, haurem de definir com seran els nostres ingressos.
- Costos: Fer activitats, adquirir recursos o relacionar-se amb els clients, implica tot una sèrie de costos. Serà important saber quin percentatge dels nostres costos són fixos (no incrementen quan incrementen les vendes), i quin percentatge variable (incrementen amb les vendes).

Cada un d'aquests mòduls es representen en un document semblant a aquest:



Amb la plasmació del nostre model de negoci en el model Canvas, hem de ser capaços de respondre a preguntes tals com:

- Per a qui creem valor?
- Qui són els nostres clients més importants?
- Quin problema dels nostres clients ajudem a solucionar?
- Quins paquets de productes o serveis oferim a cada segment de mercat?
- Quins canals prefereixen els diferents segments de mercat?
- Com establim contacte amb els clients?
- Quins canals són més rendibles?
- Quins tipus de relació esperen els diferents segments del mercat?
- Quin tipus de relacions hem establert?
- Quin cost té?
- Per quin valor estan disposats a pagar els nostres clients?
- Com tinc repartides les diferents fonts d'ingressos?
- Quins recursos clau i quines activitats clau requereixen les nostres propostes de valor, canals de distribució, relacions amb clients i fonts d'ingressos?
- Quins són els nostres proveïdors clau? Quins recursos adquirim o quines activitats clau realitzem?
- Quines activitats i recursos tenen un cost més elevat?

Fins aquí, hem validat que la nostra idea de negoci i hem sigut capaços de plasmar com durem a terme aquesta idea de negoci, plasmant el nostre Model de negoci en el Model CANVAS.

Ara és el moment de començar a fer el Pla de Negoci o d'Empresa.

Elaborar el teu pla d'empresa et serà de gran utilitat. Et permetrà valorar si la teva idea és viable, calcular els costos i ingressos a l'inici de la teva activitat i determinar les passes que has de seguir, no només perquè el teu projecte comenci bé, sinó perquè es consolidi i esdevingui durador.

El teu pla de negoci serà el full de ruta del teu projecte empresarial. L'eina que acabes d'obrir està dissenyada per a donar-te suport a l'hora de desenvolupar el pla. Al llarg d'aquest document analitzaràs les diferents àrees del pla d'empresa, amb l'ajuda

d'explicacions de cada apartat i preguntes que hauràs de respondre i que t'ajudaran a reflexionar i desenvolupar el document.

Què és un pla d'empresa?

Un pla d'empresa és una eina de treball per a totes aquelles persones o col·lectius que volen desenvolupar una iniciativa empresarial. En un Pla d'empresa es recullen els diferents factors i els objectius de cadascuna de les àrees que intervenen en la posada en marxa d'una negoci.

Complementàriament, és important elaborar una presentació Deck, presentació curta, que permetrà donar una visió global del projecte als inversors (producte o servei que ofereixo, model de negoci que tindrè, estratègia de monetització, equip amb el que comptaré, necessitat que es cobreix,...)

Per a què serveix un pla d'empresa?

La utilitat d'un pla d'empresa és doble. Internament, obliga els promotors del projecte a iniciar la seva aventura empresarial amb uns mínims de coherència, rigor, eficàcia i possibilitats d'èxit, i contribueix de manera rellevant a minimitzar els riscos inherents a la generació d'un projecte empresarial. Externament, és una carta de presentació del projecte a tercers, que pot servir per sol·licitar suport financer, buscar nous socis (públics o privats), contactar amb proveïdors o sol·licitar subvencions. Un pla d'empresa és una eina de treball per a totes aquelles persones o col·lectius que volen desenvolupar una iniciativa empresarial. En un Pla d'empresa es recullen els diferents factors i els objectius de cadascuna de les àrees que intervenen en la posada en marxa d'una empresa. La utilitat d'un Pla d'empresa és doble.

Quant es triga a fer un pla d'empresa?

La durada depèn del rigor i esforç que els emprenedors dediquin a la seva execució. Cada apartat requerirà més o menys temps en funció de com siguin d'exhaustives les investigacions i les explicacions dels promotors del negoci. Així, per exemple, per analitzar la competència es pot tardar a identificar els competidors, sobretot a l'hora de fer una observació directa del seu funcionament per després plasmar-la en el Pla d'empresa. És convenient estudiar els preus de la competència, quins clients té, els seus avantatges competitius... I tot això porta temps. Per tant, el temps que es dediqui a cada àrea del pla d'empresa, marcarà una més o menys completa descripció d'un projecte de negoci i permetrà analitzar amb superior o inferior precisió quines possibilitats reals d'èxit té.

Qui l'ha d'elaborar?

És molt important que en l'elaboració del pla d'empresa hi participin tots els socis o promotors del projecte. Així, es garanteix la plena implicació de tots els components en els objectius de l'empresa i en la manera d'aconseguir-los.

2. El Pla d'Empresa

2.1 Presentació

En aquesta primera àrea, has de presentar l'activitat que vols realitzar i les persones que la promouen.

Per fer-ho has d'explicar:

- En **què** consistirà el teu negoci.
- On està el negoci, quina **oportunitat** has identificat.
- **Quines són** les persones que emprenen el negoci i la seva capacitat per portar-lo a bon port.

Pensa que estàs presentant el teu projecte. I, ja saps, la primera impressió és la que més compta: del que aquí escriguis pot dependre que una tercera persona (soci/sòcia, inversor/a, banc...) s'interessi en el teu projecte i continuï llegint.

Definició del negoci

El primer que has de fer a l'hora de realitzar el teu pla d'empresa és explicar **què vols fer**.

Quan ho facis, has de tenir en compte que aquesta és una **primera descripció general del teu negoci**. Per tant, és important que les teves explicacions siguin **clares i concises**. Ja tindràs temps després per explicar amb més detall el teu projecte i per demostrar la seva coherència i el seu rigor.

Quan acabis d'escriure aquest apartat, les persones que el llegeixin han de ser capaces de tenir una idea clara del que vols fer, d'on és el negoci i de com serà la teva empresa.

Preguntes:

- Quina activitat vols realitzar? Descriu-la.
- Quina oportunitat de negoci has detectat? Quina necessitat del mercat ve a cobrir aquest producte i servei?

Descripció de l'equip promotor

En aquest apartat t'has de centrar en l'equip de persones que comenceu el negoci.

És molt important que des del primer moment siguis conscient que **el principal capital del teu negoci són les persones que l'integren**.

Per fer-ho, quan et plantegis qui seran els/les teus/teves socis/sòcies, t'animem a valorar **què aportaran** al negoci:

- Coneixement del sector?
- Experiència?
- Contactes?
- Capital?

Identificant les habilitats, l'experiència i la formació dels teus futurs socis o sòcies, podràs **valorar si els vostres perfils professionals es complementen**, si serà fàcil el treball en equip i **delimitar funcions i responsabilitats**.

Una part fonamental del pla d'empresa són els **currículums** de totes les persones que formen part del projecte empresarial.

En aquest moment en què estàs analitzant la viabilitat del teu projecte, fer una **valoració exhaustiva dels recursos humans** de la teva empresa és **un factor d'èxit**.

Preguntes:

- Els/les teus/teves socis/sòcies tenen formació específica sobre el negoci o han treballat anteriorment en ell?

2.2 Pla de màrqueting

En aquesta àrea definiràs la teva estratègia comercial. Per fer-ho, has d'analitzar:

- Quins són els **productes i serveis** que penses oferir.
- Quina serà la teva **clientela i/o consumidor**.
- Quina serà la teva possible **competència**.
- Quin serà el **preu de cost** i el **preu de venda** del teu producte i servei.
- Quins canals de **distribució** utilitzaràs.
- Com et donaràs a **conèixer**.

Quan hagi acabat d'escriure aquesta part del teu pla d'empresa, tindràs clar quins són i com són tots els productes i serveis que vols oferir, a més de com funciona el mercat en què treballaràs. És de vital importància saber respondre a les preguntes de **com arribaràs al teu client, com et coneixerà i per què et comprarà a tu?**

Producte i servei

Per començar a elaborar la part del pla d'empresa corresponent a l'àrea de màrqueting, hauràs de fer una **definició clara i precisa** del producte i servei que vols oferir, destacant aquells aspectes que consideris més atractius per **captar l'atenció de la teva possible clientela** (preu, qualitat, disseny, tecnologia, temps de lliurament...). També has d'explicar les **diferències** entre el teu producte i servei i el de la teva competència, així com les **necessitats** que cobriràs.

Dedicar temps a definir el teu **producte i servei** et resultarà molt útil per:

- Saber a quin **mercat** et dirigeixes i **qui** són els/les teus/teves possibles **clients/clientes**.
- Començar a pensar com **donaràs a conèixer** els teus productes i serveis i com els **distribuiràs**.
- Conèixer millor quina és la teva **competència**.
- Saber a quin **preu** s'està venent el producte i servei que ofereixes.
- Calcular els **costos** i els beneficis que obtindràs.

En el procés de creació del producte és normal que apareguin algunes “pors”:

- Por a compartir la idea (no sigui cas que em copiïn): La idea és important, però la execució de la idea, és el que ens portarà a l'èxit. Per tant, és important no tindre por a exposar la idea, i treballar per executar un model de negoci exitós.
- Por a sortir al mercat (pensant que no tinc el producte llest al 100%): al contrari, és important llençar el producte, i aprendre del que ens diguin els potencials clients, i “iterar el model de negoci o el producte” en funció dels primers aprenentatges fruit del feedback dels clients.
- Por a no haver parlat prou amb els potencials clients,... Com hem comentat, és important haver provat la nostra idea, abans de llençar-nos a fer grans inversions.

En general cal evitar construir un producte que no vol ningú, perquè no es necessita, trigar massa temps a fer-lo (perquè mai és perfecte del tot) i invertir temps i diners en desenvolupament i màrqueting en un producte “equivocat”

És important que expliquis si el que oferiràs o produiràs és una única línia de producte i servei o diverses.

En aquest últim cas, estaria bé que **definissis separatament cadascuna d'elles**. I, si tens intenció d'oferir a mitjà termini nous productes i serveis, és convenient que els descriguis breument.

Preguntes:

- 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.

Mercat

En aquest apartat **has de definir quin és el teu mercat**. Pensa que tenir una bona orientació en el mercat i prendre totes les teves decisions a l'hora de definir el teu negoci i la teva estratègia segons la teva clientela és fonamental per a l'èxit del teu negoci. Per fer-ho, has de:

- **Conèixer** millor **quina serà la teva possible clientela**. Descobrir qui són, on són i per què poden estar interessats en el teu producte i servei.
- **Analitzar** les diferents **persones que intervenen** en el procés de compra. Saber, en definitiva, qui has de convèncer perquè compri el teu producte i servei. Tingues en compte que, sovint, el comprador i la persona que té la necessitat o que utilitzarà el teu producte i servei, no seran la mateixa persona.
- **Tenir** una **visió** de quina serà la **tendència** d'aquest mercat: si és un mercat en creixement, si és estable o si es preveu un retrocés.
- Ser conscient del **volum** i **dimensions** del mercat en el qual vols entrar i de la competència a la qual pretens vèncer. Això t'ajudarà a **dimensionar la teva empresa**.

Mentre desenvolupes aquesta part és molt important que et moguis i que intentis **aconseguir la màxima informació sobre el teu mercat** i sobre els que seran els/les teus/teves **clients/clientes**. A més, aquest treball et pot arribar a servir per **contactar amb la teva clientela**.

Preguntes:

- On penses oferir el teu producte i servei? Explica perquè.
- A qui li vendràs el teu producte i servei?
- La persona que compra i la que consumeix el producte i servei és la mateixa? Descriu el paper de cadascuna d'elles en la decisió de compra.
- Quin és l'estat actual del teu mercat?: en augment?, en retrocés?, està estancat? Quina creus que serà la seva evolució en el futur?

Competència

Conèixer qui és i com actua la teva competència és tan important com saber quina és la teva clientela.

Per a això, et farà falta analitzar-la des de diferents perspectives. És important que sàpigues **quina és la teva competència, com és, on és**, amb quins **mitjans** compten, quins **productes i serveis** tenen, quines **estratègies de promoció** utilitzen, quantes empreses l'integren, etc.

Per realitzar aquesta anàlisi, el fet fonamental és que parlis amb persones del sector, amb possibles clients, i fins i tot podries dirigir-te a la competència.

A més, pot resultar-te molt útil analitzar quins són els **avantatges** i els **inconvenients** del teu negoci en relació amb la teva competència. Això et permetrà identificar millor els teus punts forts i febles. Aquesta informació és fonamental per a l'èxit futur de la teva empresa: si saps aprofitar allò que és únic, diferent o millor en el teu producte i servei, tindràs més possibilitats d'èxit.

Preguntes:

- Quina és la teva competència? Descriu-la.
- Quins són els punts forts i febles de la teva competència respecte al teu producte i servei?
- Com em diferenciaré de la competència?
- Per què els potencials clients preferiran comprar-me a mi?

Preu

Una de les decisions més importants que has de prendre és quin serà el **preu** del teu producte i servei. Però decidir el preu no sempre és fàcil, cal tenir en compte molts factors i és fonamental analitzar-los correctament.

Sovint, el preu és un dels criteris principals en la **decisió de compra** del consumidor. A més, **el preu també és important** perquè és:

- Un factor clau de **posicionament**, ja que condiciona a quina clientela et dirigeixes, com et situes al mercat i com et relaciones amb la teva competència.
- Una variable que incideix directament sobre les **vendes**
- Un factor determinant del **benefici** i la **rendibilitat**.

En aquest apartat, has de:

- **Analitzar l'estratègia de preus** més adequada per **incorporar** el teu **producte i servei** en el **mercat** en què vols treballar.
- **Definir els sistemes per fixar els preus**. Per fer-ho, has de basar-te en la informació sobre els teus costos, la teva demanda i la teva competència.

Preguntes:

- 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

En aquest apartat has de definir **quina serà la teva manera de distribuir el producte i servei**. És a dir, has d'explicar com faràs arribar el teu producte i servei fins a la teva clientela

Pensa que aquest és un **aspecte clau de la teva estratègia comercial**, ja que el tipus de distribució que elegeixis pot afectar qüestions com:

- La **imatge** del teu producte i servei (per exemple, no és el mateix vendre una aigua de colonial en una perfumeria que en un supermercat).
- A través de **qui o quina empresa** et relacionaràs amb la teva clientela (directament o a través d'intermediaris).
- El **pressupost** que dedicaràs a la distribució.

És possible que per definir com distribuir el producte i servei hagis de **cercar informació**, posar-te en **contacte amb empreses o persones** que es dediquen a la distribució, **comparar pressupostos**, etc.

Preguntes:

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

Promoció

En aquest apartat **has de definir quina serà la teva política de promoció**. El que has de fer és:

- Definir les **eines o instruments** que utilitzaràs per donar a conèixer la teva empresa i el teu producte i servei.
- Valorar el cost d'aquestes accions.

Tenir ben definits aquests dos aspectes és de gran importància perquè la teva empresa pugui aconseguir els **objectius fixats** en les **previsions de vendes**.

No oblidar la importància d'aprofitar els contactes que un pugui tenir amb col·laboradors, persones del sector, networking de l'ecosistema emprenedor,... És aconsellable fer una llista i anar-la gestionant quan arribi el moment.

Preguntes:

- Quines eines o instruments utilitzaràs per donar-te a conèixer? Planifica temporalment les accions de promoció/comunicació.

Previsió de vendes

Una altra de les coses importants que faràs serà explicar **quina lògica utilitzes per realitzar les teves previsions de vendes**, o el que és el mateix, quant calcules que vendràs i en què et bases per fer aquest càlcul.

Numèricament, aquestes previsions les has d'incorporar a l'àrea econòmica-financera, però ara és el moment de veure el **raonament utilitzat per elaborar-les**. Per això hauràs d'especificar **quins factors utilitzes** per calcular la capacitat màxima de producció/prestació de serveis de la teva empresa i el **perquè d'unes determinades previsions de vendes** en un determinat mes i no unes altres.

Preguntes:

- Com calculo les meves previsions de vendes?
- Quines vendes necessito per a fer rendible el negoci?
- Com has de comprovar que estàs complint les teves previsions inicials?

2.3 Pla de producció i qualitat

En aquesta àrea definiràs els aspectes relacionats amb la producció, la gestió de la qualitat, la logística d'equipaments i infraestructura i les mesures de protecció a la feina.

Aquests coneixements et seran de gran utilitat per determinar aspectes tan importants en el teu negoci com:

- Definir **com has d'elaborar** el teu producte i servei.
- Establir **sistemes de control de la qualitat** del producte i servei.
- Planificar **quins equipaments i infraestructura** necessites per desenvolupar l'activitat i calcular el seu cost.
- Conèixer les mesures obligatòries de **seguretat i higiene a la feina**.
- Conèixer les mesures de **gestió mediambiental**.

Has de tenir en compte que la informació que escriguis en aquesta àrea ha de concordar amb el que escriguis en les altres àrees del Pla d'empresa, com la d'organització i l'econòmica-financera.

Producció i prestació de serveis

En aquest apartat has de descriure el teu **procés de producció o de prestació de serveis**. També has de realitzar una **primera aproximació als costos** d'aquest procés.

La descripció del procés de producció o de prestació de serveis és important perquè:

- Determinarà la **viabilitat tècnica** de l'empresa.
- Farà que el procés sigui **més eficient**.
- Serà un element clau perquè el teu projecte tingui **més possibilitats d'èxit**.

Preguntes:

- 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.

Qualitat

En aquest apartat has de definir de quina manera realitzaràs el **control de la qualitat dels productes i serveis** que comercialitzaràs.

Per a això hauràs de tenir en compte que la qualitat d'un producte i servei és la **capacitat que té per satisfer les exigències per a les quals ha estat creat**, i que el valor d'aquesta qualitat es mesura pel **grau de satisfacció de les persones** que l'adquireixen, usen o contracten.

Per obtenir informació sobre aquestes qüestions, has de realitzar **enquestes** entre la teva clientela, establir **comparacions** permanents amb la teva competència i demanar **opinió** al teu equip (treballadors/treballadores, col·laboradors/col·laboradores).

Preguntes:

- Com penses realitzar el control de qualitat?

Equip i infraestructures

En aquest apartat has d'especificar l'**equip i infraestructures** necessàries per posar en marxa l'empresa.

La relació dels equips i la infraestructura hauran de coincidir necessàriament amb les inversions materials del pla d'inversions de l'àrea econòmica-financera.

Preguntes:

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

Seguretat a la feina i medi ambient

Has de determinar **quin tipus de mesures** cal adoptar en l'activitat que desenvoluparàs, respecte a la **seguretat, higiene i medi ambient**.

Has de consultar **normatives sobre prevenció de riscos laborals** relacionades amb la teva activitat així com les normatives sobre medi ambient i residus (en cas que existeixin).

Preguntes:

- 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?

2.4 Pla de d'organització i gestió

En aquesta àrea, has de definir com **s'organitzarà l'empresa**. A més, és interessant que fixis **els objectius** que creus que pot assumir el negoci al llarg dels tres primers anys.

A la primera part d'aquesta àrea, has de determinar:

- Quins **objectius** creus que pot assumir l'empresa
- Com **avaluar** els resultats d'aquests objectius.
- Creus que pot assumir l'empresa.
- Com pot **influir l'entorn exterior en l'evolució** del projecte.
- Com pots **influir** en l'evolució del projecte.

Aquestes decisions et seran de gran utilitat per determinar aspectes tan importants en el teu negoci com:

- Analitzar les teves **necessitats de personal**, és a dir, si seràs capaç de realitzar tota la feina tu sol/sola o amb l'equip amb què comptes.



- Determinar el teu **sou** i el dels teus socis/sòcies, si en tens.
- Pensar en la **formació** que necessiteu per tirar endavant el negoci.

Has de tenir en compte que la **planificació de l'organització** ha d'estar en **consonància amb altres àrees de l'activitat empresarial**, com el capital amb què compta l'empresa, la situació del mercat i de la competència, etc.

Organització

Es tracta de definir la manera en que **s'organitzarà la feina**, tant si ho fas tu, com si comptes amb un equip de treball que et doni suport.

En aquest apartat:

- Quins Has de pensar en les teves possibles necessitats de personal, i en les possibles formes d'incorporació futura a l'empresa (socis/sòcies, treballadors/treballadores amb vincle laboral, subcontractació).
- Has de pensar com has d'organitzar la feina: com es distribueixen les diferents funcions entre les persones que componen el teu equip. Aquí has de tenir en compte el perfil, habilitats i complementarietat del teu equip.
- Si ho consideres necessari, podràs dissenyar també l'organigrama de la teva empresa.

Tot això serà de gran utilitat quan posis la teva empresa en marxa, ja que, creant automatismes i fixant terminis, t'obligaràs a treballar en tots els àmbits i aspectes del negoci sense deixar-ne cap de solt o abandonat.

Pensa que les dades que aquí recullis et seran de molta ajuda i et permetran reflexionar sobre un dels camps més dinàmics en la creació d'empreses.

Preguntes:

- 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).

Gestió de personal

En aquest apartat heu de definir la manera en que es gestionarà el personal. Ha arribat el moment que us plantegeu els temes que afectaran a les persones que es contractaran i formaran l'equip.

En aquest apartat:

- Has d'analitzar els temes que s'ha de tenir en compte per realitzar un bon **procés de selecció**.
- S'exposaran els **coneixements** necessaris per a la empresa i la forma d'adquirir-los.
- S'analitzaran els **conceptes retributius**: la forma en que tot l'equip de treball cobrarà el seu sou.

El que s'estableixi en aquest apartat serà de gran utilitat més endavant, tant a l'àrea jurídica-fiscal, com per omplir la part de número de l'àrea econòmica-financera.

Preguntes:

- 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?

2.5 Pla jurídic-fiscal

Aquesta àrea fa referència als **aspectes legals** que t'afectaran en el moment de **constituir legalment la teva empresa** i en el transcurs de la seva activitat diària.

En primer lloc, és molt important que tinguis en compte les diferents **possibilitats legals** existents a l'hora d'escollir la forma jurídica més adequada per a la teva empresa (crearàs una societat cooperativa, una societat limitada, seràs un empresari individual..?).

Una vegada hagis elegit la forma jurídica, has de descobrir els **tràmits** necessaris per a la posada en marxa i els seus costos.

I en el cas que necessitis **local**, has de descobrir els tràmits i costos d'obertura del local.

També has d'analitzar els **aspectes fiscals** de la teva empresa, és a dir, els impostos estatals que hauràs de pagar.

I, finalment, has de considerar la possibilitat (o necessitat) de protegir les teves **marques i patents**.

Tot això et servirà per:

- Determinar la **forma jurídica** de la teva empresa.
- Conèixer els tràmits i quantificar els costos per **legalitzar la teva empresa**.
- Conèixer els tràmits i quantificar els costos en el cas que hagis d'utilitzar un **local**.
- Preveure els **costos fiscals** de la teva empresa.

Determinació de la forma jurídica

La primera cosa que has de fer en aquesta àrea del pla d'empresa és explicar **quina forma jurídica has escollit** per a la teva empresa i explicar el **perquè** d'aquesta elecció.

Per a això has d'analitzar els **avantatges i inconvenients** de cada model i trobar el que millor s'adapti a les teves necessitats i característiques.

Una vegada hagis escollit una forma jurídica determinada, has de descobrir els **passos** necessaris per legalitzar-la.

Has d'explicitar cadascun d'aquests passos i fer una primera aproximació del **calendari** de quan les realitzaràs.

Finalment, és important que tinguis en compte que la legalització d'una empresa costa diners, i que calculis quin serà el **cost de constitució de la teva empresa**. Aquesta informació et serà imprescindible a l'hora de realitzar el teu **pla d'inversions** a l'àrea econòmica-financera.

Preguntes:

- 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

La segona cosa que has de fer en aquesta àrea del pla d'empresa és indicar **a quin règim de Seguretat Social** s'acollirà cadascuna de les persones que configuren l'equip promotor. També has d'explicar el **perquè** d'aquesta elecció.

La informació introduïda en aquest apartat t'ajudarà a quantificar a l'àrea econòmica-financera el cost final que té l'opció elegida.

Preguntes:

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

Aspectes laborals i seguretat socials dels treballadors

El pas següent en aquesta àrea consisteix a definir quins **tipus de contractes** de treball penses utilitzar i explicar el **perquè** de cada elecció.

El punt de partida serà l'**àrea d'organització** del pla d'empresa, ja que és on has definit **si necessites contractar algú**, el seu perfil i fins i tot quin serà el seu sou.

Ara toca centrar-se en el **tipus de relació laboral** que s'establirà amb els possibles treballadors/treballadores del nou negoci. Les dades econòmiques les has d'introduir a l'àrea econòmica-financera.

Preguntes:

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

Obligacions fiscals

En aquest apartat has d'explicar totes i cadascuna de les diferents **obligacions fiscals** que incidiran en l'activitat de l'empresa.

És molt important que facis una **relació exhaustiva de tots els tributs** que has de pagar i la modalitat concreta per la qual tributaràs en cadascun d'ells. Saber quants diners has de pagar et permetrà **planificar millor la posada en marxa de la teva empresa**, i et pot evitar posteriors sorpreses desagradables.

Per això, en descriure els tributs a què has de fer front, no et limitis només a fer una llista; és important que raonis els motius de l'elecció i que vagis determinant els criteris que et permetran calcular el seu cost a l'àrea econòmica-financera, on has d'incloure totes les dades econòmiques.

Preguntes:

- Quins impostos has de pagar?

Permisos, llicències i documentació oficial

A continuació has d'analitzar quina és la documentació oficial que necessites per establir i obrir el teu negoci.

Per redactar aquest apartat, has de descobrir quins **permisos i llicències necessites per iniciar la teva empresa**. Pensa que pots necessitar diferents tipus de permisos, bé siguin d'obertura de local i/o establiment al públic, bé per manipular aliments, productes químics o perillosos, etc.

Preguntes:

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

Cobertures de responsabilitats

En aquest apartat has **d'explicar quines i com seran les assegurances que contractaràs per a la teva empresa**, bé sigui perquè legalment així estigui establert, bé per prevenció o per seguretat.

Preguntes:

- Necessites contractar algun tipus d'assegurança?

Patents, marques i altres tipus de registres

En aquest apartat has d'especificar si tens pensat **registrar algun element de la teva empresa**, com ara el teu nom comercial, el producte, la marca del producte, etc.

Preguntes:

- 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?

2.6 Pla econòmic financer

Per fi has arribat a l'**àrea econòmica-financera**. És l'àrea més important perquè hi podràs **avaluar la viabilitat econòmica del teu projecte**.

Aquesta àrea serveix per **quantificar, ordenar i avaluar** totes les decisions i variables que has anat definint al llarg de tot el pla d'empresa.

En els quadres econòmics que trobaràs a continuació, podràs anar introduint pas a pas totes les xifres **necessàries per elaborar el teu pla econòmic-financer**. Totes les dades ja les has treballat en els apartats anteriors, així que això suposarà una repassada per veure que no t'has oblidat res.

En aquest apartat has d'elaborar:

- 1 _ **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.).
- 2 _ **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.
- 3 _ **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).
- 4 _ **El Balanç de situació**, que és el resum de la situació patrimonial de l'empresa, és a dir, béns, drets, recursos propis i deutes.

1 _ El Pla d'inversions i finançament

Taula 1. Inversions

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
INVERSIONS INTANGIBLES	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Propietat industrial (patents i marques)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Drets de traspàs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Terrenys	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Maquinària	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altres instal·lacions	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Mobiliari	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equips processos informació	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Elements de transport	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altre immobilitzat material	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Fiances a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dipòsits a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Taula 2. Finançament

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
RECURSOS PROPIS	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Capital social	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aportacions dels socis	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Crèdits o Préstecs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Capitalització	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subvenció	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL FINANÇAMENT	0,00 €	0,00 €	0,00 €

2 _ El Compte de resultats

Taula 3. Compte de resultats

	PRIMER EXERCICI		SEGON EXERCICI		TERCER EXERCICI	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
INGRESSOS						
Vendes/Prestació de serveis	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Subvencions a l'explotació	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
TOTAL INGRESSOS						
DESPESES						
Compres/Treballs d'altres empreses	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Variació d'existències	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
MARGE DE CONTRIBUTIÓ						
Serveis externs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Despeses de personal	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
EBITDA						
Amortitzacions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Provisions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ						
Despeses financeres	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT ABANS IMPOSTOS						
Tributs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%

3 _ El Pla de tresoreria

Taula 4. Pla de tresoreria

NÚMERO D'EXERCICI (1, 2 o 3)	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	...	Mes 12
Ingressos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IVA COBRAT	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subvencions	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Finançament	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(1) TOTAL COBRAMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Compres i treballs d'altres	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Serveis externs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Lloguers	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Lísing	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Reparacions	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Serveis professionals	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Transportes de existències	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Assegurances	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Serveis bancaris	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Publicitat	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subministres	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Despeses diverses	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Despeses de personal	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Retribucions (net)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Treballadors (personal)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Promotors	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Seguretat Social	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Empresa (personal)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Treballadors (personal)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Promotors	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Hisenda Pública	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Impost d'Activitats Econòmiques	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Retencions IRPF	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Inversions	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Despeses financeres (interessos)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Devolució préstec	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IVA PAGAT	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
(2) TOTAL PAGAMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
SALDO INICIAL	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
COBRAMENTS (1) – PAGAMENTS (2)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
SALDO FINAL	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

4 _ El Balanç de situació (Actiu)

Taula 5.Actiu

ACTIU	MES NOVENBRE	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
		Import	%	Import	%	Import	%
Número	Compte						
	IMMOBILITZAT	0€	%	0€	%	0€	%
	IMMOBILITZAT INTANGIBLE	0€	%	0€	%	0€	%
202	Propietat industrial (patents i marques)	0€	%	0€	%	0€	%
204	Drets de traspàs	0€	%	0€	%	0€	%
205	Aplicacions informàtiques	0€	%	0€	%	0€	%
280	Amortització Acumulada de l'Immobilitzat Immaterial	0€	%	0€	%	0€	%
	IMMOBILITZAT MATERIAL	0€	%	0€	%	0€	%
210	Terrenys	0€	%	0€	%	0€	%
211	Construccions	0€	%	0€	%	0€	%
213	Maquinària	0€	%	0€	%	0€	%
215	Altres instal·lacions	0€	%	0€	%	0€	%
216	Mobiliari	0€	%	0€	%	0€	%
217	Equips processos informació	0€	%	0€	%	0€	%
218	Elements de transport	0€	%	0€	%	0€	%
219	Altre immobilitzat material	0€	%	0€	%	0€	%
281	Amortització Acumulada de l'Immobilitzat Material	0€	%	0€	%	0€	%
	FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI	0€	%	0€	%	0€	%
260	Fiances a llarg termini	0€	%	0€	%	0€	%
265	Dipòsits a llarg termini	0€	%	0€	%	0€	%
	EXISTÈNCIES	0€	%	0€	%	0€	%
3	Existències	0€	%	0€	%	0€	%
	DEUTORS	0€	%	0€	%	0€	%
407	Bestretes a proveïdors	0€	%	0€	%	0€	%
430	Clients	0€	%	0€	%	0€	%
431	Efectes a cobrar	0€	%	0€	%	0€	%
440	Deutors diversos	0€	%	0€	%	0€	%
460	Bestretes remuneracions	0€	%	0€	%	0€	%
470	Hisenda Pública deutora	0€	%	0€	%	0€	%
490	Provisions per insolvències	0€	%	0€	%	0€	%
	INVERSIONS FINANCERES TEMPORALS	0€	%	0€	%	0€	%
54	Altres inversions financeres temporals	0€	%	0€	%	0€	%
	COMPTES FINANCERS	0€	%	0€	%	0€	%
551	Comptes corrents amb socis	0€	%	0€	%	0€	%
57	Tresoreria	0€	%	0€	%	0€	%
	AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ	0€	%	0€	%	0€	%
480	Despeses anticipades	0€	%	0€	%	0€	%
	SUMA ACTIU	0€		0€		0€	

4 _ El Balanç de situació (Passiu)

Taula 6.Passiu

PASSIU	MES NOVENBRE	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
		Import	%	Import	%	Import	%
Número	Compte	Import	%	Import	%	Import	%
	PATRIMONI NET	0€	%	0€	%	0€	.%
100	Capital social	0€	%	0€	%	0€	%
112-114	Reserves	0€	%	0€	%	0€	%
120	Romanent	0€	%	0€	%	0€	%
121	Resultat negatiu d'exercicis anteriors	0€	%	0€	%	0€	%
129	Pèrdues i guanys	0€	%	0€	%	0€	%
130	Subvencions oficials de capital	0€	%	0€	%	0€	%
	PASIU NO CORRENT	0€	%	0€	%	0€	%
170	Deutes a llarg termini amb entitat de crèdit	0€	%	0€	%	0€	%
174	Efectes a pagar a llarg termini	0€	%	0€	%	0€	%
	PASIU CORRENT	0€	%	0€	%	0€	%
400	Proveïdors	0€	%	0€	%	0€	%
410	Creditors	0€	%	0€	%	0€	%
438	Bestretes de clients	0€	%	0€	%	0€	%
465	Remuneracions pendent de pagament	0€	%	0€	%	0€	%
475	Hisenda pública creditora	0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IS	0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IRPF	0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IVA	0€	%	0€	%	0€	%
476	Organismes Seg. Social creditors	0€	%	0€	%	0€	%
	Personal	0€	%	0€	%	0€	%
	Promotors	0€	%	0€	%	0€	%
520	Deutes a curt amb entitat de crèdit	0€	%	0€	%	0€	%
551	Comptes corrents amb socis	0€	%	0€	%	0€	%
	SUMA PASSIU	0€		0€		0€	

Productes per a finançar el meu projecte

Ja tens una previsió de comptes de resultats, de balanç i de necessitats de tresoreria. Amb tota aquesta informació, pots identificar quines seran les teves necessitats financeres, i ara toca veure la millor manera de cobrir-les.

Com a regla general que has de tenir en compte, les necessitats financeres podran procedir de:

- **Inversió en actiu Fixe:** són les inversions que faràs per arreglar el local, o per crear la pàgina web,... Són Actius que a priori han d'estar més d'un any a l'empresa i per tant, el seu finançament ha de ser amb operacions a llarg termini. Per tal de finançar aquest tipus d'inversió, utilitzarem **préstecs i lísings**, que ens permetran obtenir l'actiu (en el cas del lísing farem un lloguer amb opció de compra amb l'entitat financera) i pagar-lo en els propers anys amb quotes mensuals. Caldrà estudiar que el negoci generi suficient per atendre aquestes quotes.
- **Inversió en necessitats de circulat:** sorgeixen quan necessitem mantenir unes existències pel funcionament del nostre negoci, i quan cobrem més tard del que paguem. Per a finançar aquestes necessitats utilitzarem diferents **productes financers que financen el circulat de l'empresa**, que haurem d'escollir, en funció de si financem compres o vendes, i en funció de quin sigui l'instrument de cobrament.

Finançament de compres

Per a finançar compres podem utilitzar el **compte o pòlissa de crèdit**, on l'entitat financera posa a la meua disposició un límit del que jo puc disposar per a fer pagaments als meus proveïdors, pagar nòmines, impostos,... Un altre producte per a finançar compres, és el **confirming de finançament**, on l'entitat financera posa a la meua disposició un límit que podré fer servir per a finançar el pagament als meus proveïdors. Si les compres són a proveïdors estrangers, podré també plantejar-me utilitzar una **línia de comerç exterior on poder finançar importacions**.

Finançament de vendes

Per a finançar les vendes, en cas de que l'instrument de cobrament de les meves vendes sigui un Rebut o un pagaré, podré finançar aquestes vendes a través d'una **línia de descompte**, que m'anticiparà els efectes i em farà la gestió de cobrament. Si cobro amb transferència, a part de la ja esmentada compte de crèdit, puc finançar les meves factures a través de **línies de descompte de factures** o també a través de línies de **factoring**. Finalment, si

la venda és a un client estranger, podré plantejar-me utilitzar una **línia de comerç exterior on poder finançar exportacions**.

Es important tenir una estratègia de finançament. Hauré de decidir amb quantes entitats financeres vull treballar, quins límits vull tenir i amb quins productes treballaré en cada una. També puc plantejar-me treballar amb empreses **FINTECH**, per a assolir el finançament necessari.

Com pots veure, un cop detectades les necessitats financeres del teu projecte, tens diferents opcions per a cobrir-les. Has de decidir en cada cas, quines et són més favorables.

Sistema de cobraments i pagaments

Independentment del volum d'inversió inicial i de la possibilitat del seu finançament, el **trànsit comercial** generarà per a l'empresa uns cobraments i uns pagaments la temporalitat dels quals hauràs de gestionar de manera efectiva.

Els teus clients poden pagar de diverses maneres. Per exemple si tens una pàgina web per on vens productes o serveis, necessitaràs un TPV Virtual. Important també, com has pogut veure, distingir quan podràs girar un rebut o quan rebràs una transferència, ja que et condicionarà com finançar les teves vendes.

En el cas de cobrar amb targeta de crèdit, **tens la possibilitat d'estimar el percentatge dels cobraments** que rebràs amb targeta de crèdit i de calcular el cost que això et suposarà (com ja deus saber, els bancs et cobraran una comissió per cobrar amb targeta de crèdit).

A més, hauràs de **planificar correctament els cobraments i els pagaments** i la seva translació a la tresoreria periòdica, amb la finalitat de detectar necessitats financeres i preveure solucions.

Preguntes:

- Quin sistema utilitzaràs per cobrar a la teva clientela?
- Quin sistema utilitzaràs per pagar als teus proveïdors?

2.7 Valoració

Ja has arribat al final del teu pla d'empresa. En aquesta última àrea has de fer la valoració del teu projecte empresarial.

Aquesta feina és fonamental, ja que del que es tracta és de preparar arguments per vendre el teu projecte a l'hora de:

- Presentar-lo al banc quan vagis a **buscar finançament**.
- Captar possibles **socis** per al teu negoci.
- Convèncer bons **professionals** del sector perquè vinguin a treballar amb tu.
- Aconseguir que els teus **proveïdors** confiïn en tu i en la solvència de la teva empresa.

Anàlisi de punts forts i febles

En aquest apartat has d'assenyalar els **aspectes més positius del teu negoci**. Es tracta que, per a cada una de les àrees del pla d'empresa (màrqueting, producció i qualitat, organització i gestió, jurídica-fiscal i econòmica-financera), reflexionis sobre quins poden ser els teus **principals avantatges**.

Però no només es tracta que analitzis els punts forts, sinó que també cal que tinguis en compte els **punts febles**. Pensa que tots els projectes tenen punts febles, ningú creurà que el teu no en tingui, i el més important és ser-ne conscient. **Conèixer límits** et serà molt útil per detectar possibles problemes i buscar solucions que et permetin iniciar el teu negoci amb més garanties.

Preguntes:

- Per què creus que el teu negoci pot tenir èxit? Destaca els aspectes més positius del teu pla d'empresa.
- Quins són els punts febles del teu projecte? Quines mesures prendràs per superar-los?
- Quines són les oportunitats externes que poden sorgir en el teu projecte?
- Quins creus que són les amenaces externes per al teu projecte?
- Com reforçaràs els punts forts? Com evitaràs els punts febles? Com aprofitaràs les oportunitats? Com actuaràs enfront de les amenaces?

2.8 Annexes

En aquest apartat podràs presentar tota la documentació necessària per a completar el teu projecte empresarial.

Preguntes:

- Llista els annexes que vulguis presentar per a completar la teva proposta.

El Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya i Barcelona Activa SAU SPM vetllaran per assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes en els informes.

Aquests informes es publiquen per proporcionar informació general. El Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya i Barcelona Activa SAU SPM no acceptaran sota cap circumstància cap responsabilitat per pèrdues, danys o perjudicis o d'altres decisions empresarials basades en dades o informacions que es puguin extreure d'aquest informe.