

ANNEX I

PLA D'EMPRESA



Emprenedors/es

NIF:

Telèfon:

GUIÓ CONTIGUT DEL PLA D'EMPRESA

1. IDENTIFICACIÓ

1.1 Antecedents de l'empresa: evolució del projecte i motius de la iniciativa

1.2 Les persones emprenedores. Currículum Vitae:

- Nom i número de NIF, NIE o passaport.
- Adreça completa, localitat, codi postal i telèfon de contacte.
- Nivell d'estudis: Estudis oficials i Estudis professionals
- Experiència professional: Relació d'ocupació- Període de contractació
- Experiència i formació en gestió d'empresa

2. DADES DE L'EMPRESA

- Nom de l'empresa
- Adreça completa, localitat, codi postal i telèfon de contacte del lloc on es desenvolupa l'activitat.
- Data d'inici d'activitat

3. FORMA JURÍDICA

- Descripció de la forma jurídica de l'empresa.
- Agrupació, grup i l'epígraf fiscal - Declaració Censal
- Règim de la Seguretat Social al qual es van acollir els promotors/ores de l'empresa (general o especial d'autònoms/autònomes).

4. OBJECTE DE L'ACTIVITAT

- Descripció del tipus d'activitat. Si escau, expliqueu el procés de fabricació del producte o la prestació del servei.

5. PLA DE MÀRQUETING

5.1. Mercat

- Descripció de la situació en què es troba el sector on operarà l'empresa. Definició del perfil dels clients a qui va dirigit el producte o servei. En el cas que es tracti d'una botiga, bar, restaurant o similar, referència sobre l'entorn on s'ubica el local.
- Llista de clients previstos. Sistema de cobrament.
- Llista de proveïdors. Sistema de pagament.

5.2. Anàlisi de la competència

- Descripció de la competència. Característiques dels principals competidors.
- Descripció dels punts forts i els punts febles del projecte.

5.3. Promoció i publicitat

- Formes i sistemes de promoció i publicitat que s'utilitzaran per donar a conèixer la seva empresa i la seva activitat.
- Indiqueu els punts bàsics de la política de màrqueting de l'empresa.

5.4. Vendes

- Previsió del volum de vendes anuals que es poden aconseguir, justificant els motius que condueixen a aquella previsió.
- Sistemes de distribució del producte o servei.
- Càlcul del punt mort o punt d'equilibri: Un dels aspectes més interessants per valorar el risc que s'assumeix en iniciar una activitat i establir les estratègies oportunes quant a preus a facturar, consisteix a determinar el **PUNT MORT** o **PUNT D'EQUILIBRI** de l'activitat.

Càlcul del punt d'equilibri : El punt d'equilibri és una xifra en què l'empresa ni perd ni guanya, és a dir, quan únicament cobreix totes les seves despeses. És molt important conèixer aquest índex perquè si no s'arriba a la xifra, és segur que l'empresa tindrà pèrdues i en la mesura que vengui per sobre, tindrà beneficis. Per tant, a través d'aquest índex es veu si la idea empresarial és o no viable.

El punt d'equilibri es pot expressar en unitats de producte o bé en unitats monetàries.

Les magnituds que es fan servir per calcular aquest índex són:

Vendes: import total de les vendes

Costos fixes: costos que l'empresa tindrà independentment de la quantitat de producte que vengui.

Costos variables: Aquells que varien en funció de les vendes

Unitats venudes: La quantitat que es ven que es pot expressar en unitats de productes o bé en unitats monetàries.

$$\text{Punt d'Equilibri} = \frac{\text{costos fixes}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{vendes}}}$$

6. PLA DE PRODUCCIÓ

Sistemes de distribució del producte o servei. Pla d'acció comercial i distribució.

6.1. Recursos materials necessaris

Descripció, quantificació i forma de pagament.

- Maquinària, eines, equips informàtics, etc.
- Mobiliari
- Vehícles
- Existències

6.2. Aprovisionament

- Capacitat de producció o volum de serveis anuals. Indiqueu si hi ha subcontractes d'alguns serveis, quins són i per què es realitzen.

6.3. Recursos d'infraestructura

- Ubicació, descripció, quantia a pagar i forma de pagament.
- Característiques del local, indicant la seva localització.

6.4. Recursos humans

- Organització funcional de l'empresa. Distribució de funcions.
- Organigrama, indicant les persones responsables de cada àrea de l'empresa.

7. ÀREA ECONÓMICO- FINANCERA - (Annex II)

En aquesta àrea s'establiran tots els aspectes econòmics i financers de l'empresa , per comprovar-ne la viabilitat.

La viabilitat financera neix de la necessitat de complir tres requisits ben definits:

- L'empresa ha de permetre obtenir **BENEFICIS A MIG TERMINI**, tenint en compte que el benefici és la diferència entre els ingressos de l'activitat i el cost d'obtenir aquests ingressos, és a dir, les despeses.
- La segona condició de viabilitat serà que **COM A MÍNIM LA INVERSIÓ HA DE SER IGUAL AL FINANÇAMENT.**, Així doncs ha d'estar equilibrat el tipus d'inversió a realitzar amb les característiques de finançament requerides.
- Per acabar has de preveure que en ca da moment de la vida de l'empresa la **TRESORERIA HA DE SER POSITIVA**, és a dir, per assegurar la viabilitat l'empresa sempre ha de poder afrontar tots els pagaments que té compromesos

Per analitzar aquests aspectes has d'incorporar, explicant els detalls exposats, els apartats següents:

7.1 Pla d'inversions inicial

- El pla d'inversions inicial recull totes les inversions necessàries per endegar el negoci

7.2 Pla de finançament

- El pla de finançament detalla l'origen dels fons amb què s'han finançat les inversions inicials especificades al punt anterior.

Recorda que la inversió ha de ser igual al finançament.

7.3 Compte de resultats

- Previsió dels beneficis que obtindràs en el termini d'un any.

Cal tenir en compte que els costos fixos hi seran tant si factures molt com poc (per exemple, el lloguer d'un local)

Un cost serà variable en la mesura que un increment en vendes també suposi un increment del cost (per exemple, a una botiga de comestibles el cost de les compres de menjar serà proporcional a les vendes)

7.4. Pressupost de tresoreria

Aquest instrument et permet efectuar una previsió mensual dels ingressos i pagaments que faràs en el termini d'un any.

El pla de tresoreria reflecteix, en períodes temporals curts (setmanes, quinzenes o mesos), els diners en efectiu que s'ingressen i es paguen, i serveix per controlar que no arribin moments en què l'empresa no tingui liquiditat o també per planificar els cobraments i els pagaments de la manera més convenient