

# **GUIA DEL PLA D'EMPRESA**

# ÍNDEX

## 0. INTRODUCCIÓ

**Pàg. 3**

## 1. EL PLA D'EMPRESA

**Pàg. 4**

**1.1 Presentació Pàg. 4**

**1.2 Pla de màrqueting Pàg. 6**

**1.3 Pla de producció i qualitat Pàg. 10**

**1.4 Pla d'organització i gestió Pàg. 12**

**1.5 Pla jurídic-fiscal Pàg. 14**

**1.6 Pla econòmic-financer Pàg. 17**

**1.7 Valoració Pàg. 24**

**1.8 Annexes Pàg. 25**



## 0. INTRODUCCIÓ

Ara que has decidit posar en marxa el teu propi negoci, fer el teu pla d'empresa és un pas molt important. 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 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.

### 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 esplèndida carta de presentació del projecte a tercers, que pot servir per sol·licitar suport financer, buscar nous socis, 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.



## 1. EL PLA D'EMPRESA

### 1.1 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?**



## 1.2 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 hakis 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.

### 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.

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?**

## 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 condiona 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 **ventes**
- 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 colònia 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**.

## Preguntes

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

## PREVISIONS 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.

Per a això és important que coneguis les possibles fonts d'informació, tècniques que s'utilitzen normalment a l'hora d'abordar aquest tema i que comencis a treballar amb aquelles que més s'adaptin al teu negoci.

## Preguntes

- **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?**

## 1.3 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 INFRASTRUCTURES

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?**



## 1.4 PLA 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:

- 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'obligarà 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 cobran els treballadors i/o treballadores?**



## 1.5 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?

## COBERTURA 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?



## 1.6 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 sí 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 Pla d'inversions i finançament

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
<b>INVERSIONS INTANGIBLES</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
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 €
<b>INVERSIONS MATERIALS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
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 €
<b>FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
Fiances a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dipòsits a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>DESPESES DE CONSTITUCIÓ</b>	<b>0,00 €</b>		
<b>EXISTÈNCIES</b>	<b>0,00 €</b>		
<b>PROVISIÓ DE FONDS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>TOTAL INVERSIONS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
<b>Recursos propis</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
Aportacions dels socis	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Crèdits o préstecs</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Capitalització</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Subvenció</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>TOTAL FINANÇAMENT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

## 2 Compte de resultats

	PRIMER EXERCICI		SEGON EXERCICI		TERCER EXERCICI	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
<b>INGRESSOS</b>						
Vendes/Prestació de serveis	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Subvencions a l'exploració	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
<b>TOTAL INGRESSOS</b>						
<b>DESPESES</b>						
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%
<b>MARGE DE CONTRIBUCIÓ</b>						
Serveis externs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Despeses de personal	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
<b>EBITDA</b>						
Amortitzacions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Provisions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>						
Despeses financeres	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
<b>RESULTAT ABANS IMPOSTOS</b>						
Tributs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
<b>RESULTAT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0%</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0%</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0%</b>

### 3 Pla de tresoreria

NÚMERO D'EXERCICI (1, 2 o 3)	MESOS						
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	...	Mes 12
<b>Ingressos</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>IVA COBRAT</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Subvencions</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Finançament</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>(1) TOTAL COBRAMENTS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

<b>Compres i treballs d'altres</b>	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Serveis externs</b>	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 €
Comissions	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 €
<b>Despeses de personal</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
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 €
<b>Hisenda Pública</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
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 €
<b>Inversions</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Despeses financeres (interessos)</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Devolució préstec</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>IVA PAGAT</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>(2) TOTAL PAGAMENTS</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

<b>SALDO INICIAL</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>COBRAMENTS (1) – PAGAMENTS (2)</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

#### 4 Balanç de situació (ACTIU)

ACTIU		MES	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
Núm.	Compte	NOVEMBRE	Import	%	Import	%	Import	%
	<b>IMMOBILITZAT</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
	<b>IMMOBILITZAT INTANGIBLE</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
202	Propietat industrial (patents i marques)		0€	%	0€	%	0€	%
204	Drets de traspàs		0€	%	0€	%	0€	%
205	Aplicacions informàtiques		0€	%	0€	%	0€	%
280	Amort. Acum. Immob. Immaterial		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>IMMOBILITZAT MATERIAL</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
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	Amort. Acum. Immob. Material		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
260	Fiances a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
265	Dipòsits a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>EXISTÈNCIES</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
3	Existències		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>DEUTORS</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
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€	%
	<b>INVERSIONS FINANCERES TEMPORALS</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
54	Altres inversions financeres temporals		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>COMPTES FINANCERS</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
551	Comptes corrents amb socis		0€	%	0€	%	0€	%
57	Tresoreria		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
480	Despeses anticipades		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>SUMA ACTIU</b>		<b>0€</b>		<b>0€</b>		<b>0€</b>	

#### 4 Balanç de situació (PASSIU)

PASSIU		MES NOVEMBRE	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
Núm.	Compte		Import	%	Import	%	Import	%
	<b>PATRIMONI NET</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
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€	%
	<b>PASIU NO CORRENT</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
170	Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit		0€	%	0€	%	0€	%
174	Efectes a pagar a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>PASIU CORRENT</b>		<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>	<b>0€</b>	<b>%</b>
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 ent. de crèdit		0€	%	0€	%	0€	%
551	Comptes corrents amb socis		0€	%	0€	%	0€	%
	<b>SUMA PASSIU</b>		<b>0€</b>		<b>0€</b>		<b>0€</b>	

## 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. Aquí 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?**



## 1.7 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?**



## 1.8 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 Ocupació 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.

El Departament d'Empresa i Ocupació 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'aquesta guia.