



## EL PLA D'EMPRESA

### 1. PERSONA EMPRENEDORA O EQUIP FUNDADOR

#### OBJECTIUS

- Presentar la persona emprenedora o els membres de l'equip fundador
- Explicar les motivacions que donen origen a la creació de l'empres

#### ASPECTES CLAU

- Característiques personals: edat, formació, experiència professional i en el sector de l'empresa, antecedents empresarials de la família, característiques rellevants...
- Motivació: explicar les motivacions personals que han donat origen al projecte empresarial, com ara les inquietuds personals, voler dur a terme una idea pròpia, generar ocupació, ser el/la propi cap....

### 2. PLA DE MÀRQUETING

#### OBJECTIUS

- Descriure quin és el nostre producte/servei
- Quant a l'anàlisi de l'entorn:
  - Definir les necessitats que vol cobrir el nostre producte/servei
  - Descriure les característiques més importants del nostre producte o servei
  - Detallar entorn en el que l'empresa mantindrà l'activitat així com els clients potencials i la competència
- Pel que fa a les polítiques de màrqueting:
  - Proporcionar la informació referent a a comercialització del producte/servei
  - Detallar quin producte/servei es vol vendre, com es donarà a conèixer, com es farà arribar al client i a quin preu es vendrà, servei prevenda i postvenda
  - fer la previsió de les vendes
  - indicar l'estratègia de màrqueting

#### ASPECTES CLAU

- Identificació, definició i justificació de les necessitats que satisfarà el nostre producte o servei
- Descripció del producte/servei ofert i de la seva utilitat
- Anàlisi de l'entorn general
- Anàlisi del mercat (clientela potencial, competència, punts forts i febles...)
- Política de producte/servei: definir el producte/servei que es vol comercialitzar de forma precisa i minuciosa
- Política de comunicació
- Política de distribució
- Política de preus



### **3. PLA DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS**

#### **OBJECTIUS**

- Concretar els aspectes relacionats amb el procés de producció o detallar el nucli d'operacions que es requereixen
- Descriure els recursos necessaris (locals, instal·lacions, equips tècnics, mitjans humans, matèries primeres...)
- Determinació del cost del producte/servei
- Indicar la tecnologia aplicada, la gestió de la qualitat, les mesures de protecció en el treball i les qüestions mediambientals, si és necessari

#### **ASPECTES CLAU**

- Procés de producció o d'operacions: descriure detalladament el conjunt d'accions i decisions relatives a com es fabricarà el producte i quins recursos seran necessaris
- Infraestructures, equipaments i mà d'obra
- Pla tecnològic
- Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge
- Determinació del cost del producte o servei
- Gestió de la qualitat
- Seguretat i higiene i gestió mediambiental

### **4. PLA D'ORGANITZACIÓ**

#### **OBJECTIUS**

- Concretar els aspectes relatius tant a l'estructura organitzativa com a la planificació de recursos humans de la nova empresa

#### **ASPECTES CLAU**

- Estructura organitzativa: especificar quines i quantes són les tasques i/o activitats que s'han de desenvolupar a l'empresa
- Planificació de recursos humans: les polítiques de personal s'han de centrar en aquells aspectes relatius a la fase de vida inicial en el desenvolupament de l'empresa. També és important preveure l'evolució de la plantilla

### **5. PLA JURIDICOFISCAL**

#### **OBJECTIUS**

- Especificar la forma jurídica que tindrà la nova empresa i també tots aquells aspectes legals relatius a la seva constitució i a la seva activitat diària.



ASPECTES CLAU:

- Forma jurídica i constitució legal de l'empresa. Permisos, llicències i obligacions registrals
- Contractació
- Obligacions fiscals i cobertura de responsabilitats
- Marques i patents

## 6. PLA ECONÒMIC I FINANCER

### OBJECTIUS

-Recollir els aspectes econòmics i financers del nostre projecte empresarial

-Concretar el pla d'inversions inicials, el pla de finançament, l'avaluació del projecte, la previsió de tresoreria i del compte de resultats, així com el càlcul del punt d'equilibri i l'elaboració del balanç de situació.

### ASPECTES CLAU

- Pla d'inversions inicial: el pla d'inversions inicial ha de fer referència als recursos que cal invertir per poder dur a terme l'activitat de l'empresa.
- Pla de finançament: com es finançaran les inversions que s'han de fer.
- Previsió de tresoreria i sistema de cobrament a la clientela i de pagament a les empreses proveïdores: ha de quedar reflectida la previsió de cobraments i de pagaments, com també les necessitats de diners que tindrà l'empresa en cada moment, amb la finalitat de preveure els desfasaments que es puguin produir.
- Previsió del compte de resultats: el compte de resultats expressa el benefici d'un període determinat a partir de la diferència entre els ingressos i els costos produïts en l'esmentat període
- Anàlisi del punt d'equilibri: el punt d'equilibri és aquell volum de vendes per al qual el benefici és nul. Expressa el nombre d'unitats que hem de vendre per tal de cobrir tots els costos.

$Pe = \text{Costos fixos} / \text{marge brut de contribució}$

on  $\text{marge brut de contribució} = \text{PVP} / \text{costos variables}$