

## PLA D'EMPRESA

### QUÈ ÉS I UTILITAT DEL PLA D'EMPRESA

#### Què és el Pla d'Empresa?

---

El PLA D'EMPRESA és un **document escrit** en què s'explica i es detalla el projecte d'una nova empresa, tenint en compte tots els elements rellevants, recursos necessaris i accions a dur a terme per la posada en marxa del nou projecte empresarial.

- És la manera de **reflexionar** sobre els aspectes importants del futur negoci.
- És el format més professional per tal d'**analitzar** la creació d'una nova empresa.

#### Utilitat del Pla d'Empresa.

---

Elaborar un Pla d'empresa respon als següents objectius:

- Ajudar a l'emprenedor a conèixer profundament l'empresa i el mercat abans de posar-se en marxa.
- Trobar i convèncer a possibles socis, així com unir recursos i capacitats (aconseguir recursos humans).
- Aconseguir el finançament necessari (recursos econòmics).
- El Pla d'empresa serà sempre l'orientació necessària per prendre decisions.

El PLA D'EMPRESA serà de gran utilitat tant internament per a la persona emprenedora o equip fundador, com externament.

Internament el Pla d'empresa és una **eina de treball** que ens serveix per:

- Ordenar idees.
- Planificar i pensar anticipadament en el nou negoci.
- Anticipar-nos a possibles problemes que puguin sorgir i tenir preparades alternatives.
- Refinar el producte o servei.

- Preveure el temps i les necessitats del nostre negoci.
- Servirà per tenir una visió global del projecte i de guia per a cada fase del procés de creació.
- Pot ser un instrument d'autoavaluació.

Externament és la **tarja de visita** de l'emprenedor, que ens servirà per:

- Buscar col·laboradors.
- Aconseguir socis financers.
- Obtenir finançament bancari.
- Sol·licitar i aconseguir ajudes públiques i privades.

És un element que ens aporta racionalitat. Normalment el futur empresari s'enamora de la seva idea i l'apassionament fa que actuï amb certa irracionalitat i per tant no vegi els aspectes negatius.

A més a més, el pla d'empresa permet:

- Reduir considerablement el risc de fracàs.
- És una eina de formació.
- Permet determinar quines són les oportunitats de negoci i els mercats d'interès més prometedors per a l'empresa.
- Crear consciència dels obstacles que s'han de superar.
- Permet analitzar els costos i rendibilitat.

I sobretot,

- Validar la idea.
- Comprovar la coherència.

## **ESTRUCTURA DEL PLA D'EMPRESA**

El Pla d'empresa és un **document escrit**. En un principi l'emprenedor té un cert grau de rebuig a plasmar la idea que ja té en el "seu cap".

El Pla d'empresa ha de respondre a 6 preguntes bàsiques:

- En quin negoci estic?
- Quin és el meu mercat?
- Com vaig a vendre?
- Com es fabrica el producte?
- Com s'organitzarà l'empresa?
- Quants diners necessito?

### **Conceptes que cal deixar clars:**

---

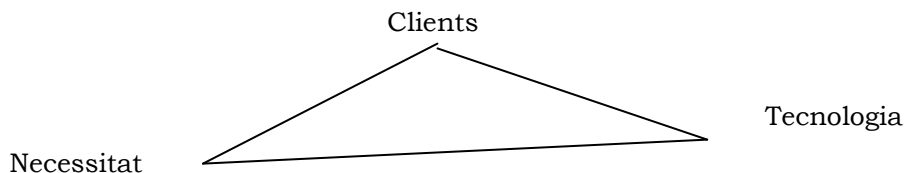
- Concepte de negoci: demostrar que l'emprenedor entén en quin negoci està:

- A qui va adreçat
- Quines necessitats pretén cobrir
- Com satisfarà aquestes necessitats

- En quin negoci vull estar?

Quan preguntem a l'emprenedor si sap en quin negoci vol instal·lar-se, probablement ens contestarà que és l'única cosa que coneix bé.

- No confondre negoci amb sector industrial.



- Quina necessitat vull satisfer?

- Qui és el meu client
- Que fa el meu producte pel meu client

- Per què dic que ho fa
- En quin moment satisfà aquesta necessitat
- Com la satisfà
- Quines necessitats no cobreix el meu producte

Cal definir el negoci des del punt de vista del client.

## **CONTINGUT DEL PLA D'EMPRESA**

A l'hora de presentar un PLA D'EMPRESA per escrit serà necessari fer-ho:

- De forma **clara i neta**: el pla d'empresa és com la targeta de visita de la persona emprenedora o equip fundador.
- Amb **informació de qualitat**: dades actuals, reals i contrastades, sense excessives opinions personals.
- De forma **breu**, amb paràgrafs curts i de fàcil lectura.
- Ben **estructurat, clar i directe**.
- Acompanyat de **color**, fotografies i gràfics (però sense excedir-se).

El pla d'empresa (a efectes d'avaluació) haurà de constar com a mínim de cinc parts:

- 1- L'emprenedor**
- 2- El producte o servei**
- 3- El mercat**
- 4- L'organització**
- 5- El finançament**
- 6- Annexes**

Cadascuna, d'aquestes parts, permetrà conèixer un conjunt d'aspectes bàsics de l'empresa que es vol constituir, el fet que les parts esmentades estiguin estretament interrelacionades s'ha de tenir especialment en compte en el moment de realitzar el pla d'empresa.

Per exemple, la determinació de les previsions d'ingressos del pla financer dependrà de les previsions de vendes del pla de mercat, i per arribar a determinar aquestes vendes caldrà valorar tant les necessitats de producció com els aspectes organitzatius.

## **1. L'Emprenedor.**

---

Presentar la persona emprenedora o membres de l'equip fundador. Detallar aspectes com l'edat, formació, experiència professional i en el sector de l'empresa, etc.

Analitzar els punts forts i punts febles de cadascun dels membres que formen l'equip fundador, tant individualment com en equip.

Caldrà explicar les motivacions principals que han donat origen al projecte empresarial.

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

## **2. El producte o servei.**

---

Definició del negoci. Especificar les necessitats a cobrir i l'estratègia emprada per satisfer les necessitats descrites. Descriure a quin tipus de públic va dirigit el producte o servei.

Descripció del producte o servei de forma precisa i minuciosa. Especificar quines són les característiques distintives del nostre producte/servei que faran que sigui escollit per la clientela potencial en lloc d'altres productes/serveis oferts per la competència.

Pla d'operacions o de producció. Concretar els aspectes relacionats amb el procés de producció o detallar el nucli d'operacions que es requereixen, en el cas de tractar-se de la prestació d'un servei.

Descriure els recursos materials necessaris (locals, instal·lacions, equips tècnics, mitjans humans, matèries primeres, maquinària, eines, etc.) per dur a terme l'activitat de l'empresa, així com la política d'aprovisionament.

També cal determinar el cost del producte o servei.

## **3. El Mercat. Pla de màrqueting.**

---

Analitzar l'entorn en general (factors econòmics, tecnològics, politicolegals i factors culturals) i canvis previstos en el futur.

Analitzar el mercat i la seva evolució. Realitzar un estudi dels clients potencials i de la competència. Analitzar quins són els hàbits de consum i les motivacions de compra dels clients potencials.

Pla de màrqueting. Té com a objectiu:

- Proporcionar la informació referent a la comercialització del producte/servei.
- Detallar des del punt de vista comercial quin producte/servei es vol vendre, com es donarà a conèixer, com es farà arribar al client, i a quin preu es vendrà, així com, si escau, el servei de prevenda i de postvenda que es pensa oferir.
- Fer la previsió de les vendes.
- Indicar l'estratègia general de màrqueting a seguir per assolir les previsions de venda marcades (combinació de les polítiques de producte, de comunicació de distribució, de preu i de serveis complementaris) i el cost.

#### **4. Pla d'Organització.**

---

Té com a principal objectiu concretar els aspectes relatius tant a l'estructura organitzativa com a la planificació de recursos humans de la nova empresa. Concretar les tasques a realitzar, agrupant-les creant llocs de treball; dissenyar l'organigrama de l'empresa.

Establir una política de recursos humans, programar una política de formació, promoció i motivació dels treballadors.

#### **5. Pla econòmic i financer.**

---

El Pla financer esdevé la síntesis dels aspectes quantitatius del pla d'empresa. En aquest apartat s'evidenciarà la viabilitat o no del projecte de negoci (sempre que es compleixin les circumstàncies previstes en el pla).

Té com a principal objectiu recollir els aspectes econòmic-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.

## **6. Annexos.**

---

Aquest apartat ha d'incloure aquella informació addicional que sigui rellevant per a la millor comprensió del projecte i que no s'hagi inclòs anteriorment. Es consideraran informacions com: calendari d'execució del projecte, possibles riscos i problemes en el llançament inicial de la nova empresa, oferta o petició de finançament, així com d'altres informacions complementàries com ara:

- ❑ “Curriculum vitae” de la persona emprenedora o de l'equip fundador i equip directiu, incloent-hi fotografies.
- ❑ Documents més detallats del PLA ECONÒMIC-FINANCER (si no s'han inclòs prèviament)
- ❑ Documents legals (normatives, legislació, etc.)
- ❑ Detalls de l'estudi de mercat
- ❑ Programa de producció i detalls de la tecnologia utilitzada, maquetes i detalls del producte, plànols del local, edifici, logotip de l'empresa, etc.
- ❑ Llista de clients potencials, de competidors, de proveïdors
- ❑ Llista de preus del producte/servei, etc.
- ❑ Pressupostos de la inversió inicial.

### **RAONS PER FER EL PLA D'EMPRESA**

La realització del pla d'empresa comporta una planificació exhaustiva del negoci i fixar objectius per a cadascun dels diferents departaments. També permet analitzar la futura situació de l'empresa davant del mercat real i els seus competidors, així com determinar el model de direcció i organització adequats per a assolir els objectius fixats.

En el pla d'empresa s'han de recollir tots els elements i dades necessàries per avaluar la viabilitat del projecte en els aspectes, comercial, productiu, d'organització i financer. Aquest document serà la base per decidir si el projecte és prou sòlid com per crear l'empresa, o bé si és necessari reconduir el projecte o abandonar-lo definitivament.

Durant l'elaboració del pla, la persona emprenedora o l'empresari/ària ha de considerar que està treballant en el nivell preliminar de gestió de la nova idea empresarial. La recopilació i anàlisi de les dades per realitzar el pla d'empresa li permet adquirir coneixements tant pel que fa a la gestió com al negoci i mercat.

Un cop l'empresa s'ha posat en funcionament, el pla d'empresa ha de servir com a eina de planificació i de seguiment. A partir d'aquest document es poden detectar les desviacions que es produeixin en relació amb els objectius inicials. L'emprenedor/a pot utilitzar aquestes dades per poder prendre decisions.

A continuació et detallem **10 raons** per fer el pla d'empresa:

1. Posar per escrit la teva idea empresarial o projecte.
2. Verificar si disposes de tota la informació necessària per realitzar el projecte, o si manca alguna dada important.
3. Ordenar sistemàticament les idees per tal d'obtenir una visió de conjunt.
4. Ampliar i millorar el projecte.
5. Comprovar si les hipòtesis considerades són vàlides.
6. Aprendre a gestionar el teu projecte i aconseguir una implicació més a fons del promotor/a o promotors/es.
7. Analitzar la viabilitat del projecte per tal de reduir el marge de risc que suposa la inversió inicial.
8. Decidir si s'emprèn el projecte o no, tenint en compte totes les variables.
9. Presentar un dossier sòlid descriptiu del projecte per sol·licitar ajuts públics o suport financer.
10. Tenir una guia de tots els elements del projecte per poder prendre les decisions correctes un cop es posi en marxa.