

**ESTUDI DE VIABILITAT TÈCNICOECONÒMIC DE LA INVERSIÓ
(PLA D'EMPRESA)**

SOL·LICITANT	
LOCALITAT D'INVERSIÓ	
DATA	

Aquest és un model orientatiu de pla d'empresa. S'hi reflecteixen aquells punts forts que es valoren en el sistema de valoració d'expedients Leader. No és necessari contestar punt per punt, sinó que són idees exposades per a que d'alguna manera o altra ajudin a expressar la idea de negoci a desenvolupar.

1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE

Descripció de l'activitat que es durà a terme així com del perfil dels promotors que configuren el projecte i l'origen de la idea. Cal incloure tots els aspectes més rellevants.

1.1. LA PERSONA O L'EMPRESA EMPRENEDORA

<i>Nom i cognoms</i>		<i>NIF</i>	
<i>Empresa</i>			
<i>Adreça</i>			
<i>Localitat</i>			
<i>Codi Postal</i>	<i>Comarca</i>	<i>Telèfon</i>	
<i>Adreça electrònica</i>			
<i>Situació laboral actual</i>			
<i>Empresa - domicili social</i>			
<i>Registre (mercantil, etc.)</i>			

- Currículum vitae (**formació i experiència professional** en el sector).
- Motius de la iniciativa. Raó per la qual es vol iniciar aquesta empresa. Com va sorgir la idea de crear l'empresa.
- Persones que han influït en prendre aquesta iniciativa.
- Objectius personals.

1.2. EL PROJECTE

- Breu presentació de l'empresa
- Descripció del projecte. La idea de negoci. Explicar en què consisteix el negoci.
- Definició del producte o servei que permet aprofitar l'oportunitat detectada.
- Creació de nova empresa; creació de nou producte, línia o servei; renovació total d'empresa existent; ampliació d'empresa existent; millora d'instal·lacions...
- Característiques tècniques.
- Necessitats detectades i que es pretenen cobrir.
- Novetats i innovació del meu projecte. Detallar els factors de diferenciació.
- Àmbit d'influència, de mercat. Si hi ha mercat per a aquest negoci i la grandària.
- Esmentar els avantatges competitiu de l'empresa.

1.3. ASPECTES LEGALS

- Definició de la forma jurídica de l'empresa: Autònom, SCP, Societat mercantil (SA, SL...), Societat laboral (SAL, SLL...), Cooperativa, Entitat sense ànim de lucre
- Permisos, llicències i obligacions de registre.
- Obligacions fiscals. Assegurances.
- Marques i patents.

2. ESTUDI DE MERCAT I PLA DE MÀRQUETING

2.1. ANÀLISI DEL MERCAT

- Descripció del sector de l'activitat.
- Característiques: concentració, dispersió, volum de facturació, barreres d'entrada/sortida, regulacions i permisos, canals de distribució, tendències de futur del sector.
- La competència del meu projecte. Altres empreses. Avantatges de la meua empresa davant les altres empreses.
- Característiques de la competència. Tots aquells aspectes que puguin afectar la nostra empresa: preus, localització, productes/serveis, qualitat...
- Posicionament de la competència. Què fa la competència per atraure clients.
- Anàlisi de la competència directa. Punts forts i punts febles.

2.2. ANÀLISI DE LA DEMANDA. ELS CLIENTS.

- El client potencial. A qui va dirigida la meua empresa.
- Determinar el perfil del nostre client.

2.3. CONFIGURACIÓ DEL PLA DE MÀRQUETING

- Característiques del producte/ servei. Elements diferenciadors.
- Política de preus. Criteris per a la determinació dels preus.
- Promoció i publicitat. Definir com es donarà a conèixer l'empresa i el producte/ servei. Cost de la publicitat.
- Canals de distribució/ comercialització. Descriure com l'empresa farà arribar els productes o serveis al mercat.

3. PLA OPERATIU

Detallar com es fabricarà el producte o quin es el procés de prestació de servei.

3.1. L'ESTABLIMENT

- Localització.
- Instal·lacions.
- Màquines, utensilis i vehicles.
- Distribució.

3.2. L'APROVISIONAMENT I EL MAGATZEM

- Oferta de proveïdors.
- Materials i subministraments necessaris. L'estoc i el magatzem.
- Formes de pagaments i cobraments.

3.3. ORGANITZACIÓ I RECURSOS HUMANS

- Nombre de persones que treballaran a l'empresa. Organigrama.
- Els socis, els drets i obligacions.
- Mitjans de control.
- Formes de contractació del personal.
- Formació de treballadors.

3.4. PRESSUPOST DESGLOSSAT DE LA INVERSIÓ

- Detall de les fonts de finançament de la inversió.
- Detall de les despeses de la inversió. Pressupost.

3.5. PREVISIÓ DE VENDES

- Anuals, mensuals i diàries.
- Previsió de vendes a 3 anys

4. INDICADORS LEADER

- Cronograma de les inversions:

Previsió de data d'inici de les actuacions:

Previsió de data d'inici de l'activitat:

- Distintius de qualitat de l'empresa o del producte (ISO, IGP, DO, DG...)

No

Si, especificar:

- Accessibilitat. Sensibilització a les persones amb discapacitats:

- Mesures per l'estalvi energètic:

- Mesures per l'estalvi d'aigua:

- Mesures d'impacte ambiental:

- Comunicació de l'empresa

Utilització de les tecnologies (web d'empresa, xarxes telemàtiques...)
www.

Publicació de materials, edicions en paper, mitjans de comunicació...:

- Treballadors de l'empresa. Llocs de treball actuals

Creació de nous llocs de treball

(homes, dones, homes joves, dones joves) (- 30 anys)

- Entitats associatives a les quals pertany l'empresa, o bé que s'hi vol associar/ cooperar.

Entitats associatives d'àmbit local o comarcal

Entitats associatives d'àmbit supralocal

5. PLA ECONÒMIC I FINANCER

Cal demostrar la viabilitat econòmica i financera del projecte. L'anàlisi de viabilitat econòmica i financera del projecte ha de tractar quatre punts bàsics:

- Càlcul de la **inversió inicial i pla de finançament** (*document 1*)
- **Pla de tresoreria** del primer any (*document 2*)
- **Previsió i compte de resultats** a 3 anys (*document 3*)
- **Previsió balanç de situació** a 3 anys (*document 4*)

Ràtio per avaluar la situació financera dels autònoms:

- **Ràtio d'eficàcia** (autònoms) (Ingressos/Despeses)

Ràtios per avaluar la situació financera de les societats mercantils:

- **Ràtio de liquiditat (RL)**
 $RL = \text{Actiu corrent} / \text{Passiu corrent}$
- **Ràtio d'endeutament (RE)**
 $RE = (\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent}) / (\text{Patrimoni Net} + \text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent})$
- **Ràtio de Rendibilitat econòmica** de la inversió: ROI (Return on Investment)
 $ROI = [\text{resultat d'explotació} / \text{actiu}] \times 100 = \%$
Resultat d'explotació = Benefici abans d'impostos i interessos abans d'impostos
- **Independència financera (IF)**
 $IF = ((\text{Patrimoni Net} / (\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent})) \times 100 = \%$

Càlcul de la inversió inicial i pla de finançament

Document 1

Projecte inicial d'inversions

	Import	
Edificis, locals i terrenys		Preu d'adquisició, de construir-lo de nou o de rehabilitació (paleteria, pintura, enguixats...)
Maquinària		Cost de les màquines, eines i utensilis necessaris per la producció o desenvolupament de l'activitat
Eines i utillatges		
Instal·lacions		Aigua, llum, gas, telèfon i imports per la formalització dels seus contractes
Elements de transport		Inversions en vehicles, furgonetes...
Mobiliari i atuell		Taules, cadires, armaris, neveres...
Equipaments i aplicacions informàtiques		Ordinadors i programes informàtics
Dipòsits i fiances		Dipòsits i garanties d'alguna obligació, fiances de lloguer...
Drets de traspàs		Pagament de traspàs d'un negoci existent
Patents i marques		Import satisfet per a patents. Inversió per registrar una marca o nom.
Despeses de constitució i posada en funcionament		Despesa al notari per les escriptures de constitució d'empresa, impostos, taxes. Projectes visats, memòries, estudis, publicitats...
Primeres matèries. Estoc		Omplir prestatgeries i magatzem
Altres despeses (oficina, neteja, ...)		Paper, tinta, estris d'escriptori. Productes de neteja, imprevistos.

Total d'inversions	
---------------------------	--

Pla de finançament

	Import	
Recursos propis		Estalvis, indemnitzacions per acomiadaments. Ajuts de familiars, amics (sense interessos)
Capitalització		De les prestacions de l'atur
Crèdits i/o préstecs		Concedits per entitats financeres i els provinents d'amics o familiars, gravats per interessos
Subvencions		Imports de subvencions rebudes en el moment d'iniciar les inversions (No incloure el Leader)
Altres ingressos (pòlisses, lísing...)		

Total de recursos	
--------------------------	--

Previsió compte de resultats a 3 anys

Document 3

COMPTE DE RESULTATS	1r any	2n any	3r any
Vendes. Facturació per serveis o productes			
Altres ingressos			
Subvencions			
TOTAL INGRESSOS			
Costos de vendes			
Proveïdors			
TOTAL DESPESES			
MARGE BRUT			
Retribució pròpia			
Assegurança autònoms			
Seguretat Social autònoms			
Sous personal o col·laboradors			
Seguretat Social del personal			
Promoció i publicitat			
Subministraments – llum			
Subministraments – aigua			
Subministraments – gas			
Subministraments – comunicacions			
Promoció i publicitat			
Lloguers (local i maquinària)			
Assegurances (robatori, incendi...)			
Tributs (IAE, IBI, escombraries...)			
Transports, viatges i desplaçaments			
Serveis externs (gestoria)			
Manteniments i reparacions			
Altres despeses d'estructura			
TOTAL DESPESES D'ESTRUCTURA			
Amortització immobilitzat materials			
Amortització immobilitzat immaterials			
TOTAL AMORTITZACIONS			
BENEFICI ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS			
Despeses financeres de vendes			
Despeses financeres préstecs: interessos			
TOTAL DESPESES FINANCERES			
BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS			
Impost sobre societats / IRPF			
Repercussió IRPF dels titulars			
RESULTAT NET			

BALANÇ DE SITUACIÓ	Inici Any 1	Any 2	Any 3
ACTIU NO CORRENT			
Immobilitzat intangible			
• Investigació i desenvolupament			
• Concessions administratives, propietat industrial i drets de traspàs			
• Aplicacions informàtiques			
Immobilitzat material			
• Terrenys i béns naturals			
• Construccions			
• Instal·lacions tècniques			
• Maquinària			
• Utillatge			
• Mobiliari			
• Elements de transport			
• Equips per a processos d'informació			
• Altre immobilitzat material			
Inversions immobiliàries			
• Inversions en terrenys i béns naturals			
• Inversions en construccions			
Inversions financeres a llarg termini			
ACTIU CORRENT			
Existències			
Realitzable			
• Clients			
• Deutors			
• Hisenda Pública, deutora per diversos conceptes			
• Organismes de Seguretat Social deutors			
Altres deutors			
Disponible			
• Bancs i institucions de crèdit			
• Caixa			
ACTIU			
PATRIMONI NET (Recursos propis)			
• Capital / Capital social			
• Reserves			
• Resultat de l'exercici			
PASSIU NO CORRENT Exigible a llarg termini. Deutes a retornar en > 1a			
• Proveïdors d'immobilitzat a llarg termini			
• Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit			
PASSIU CORRENT Exigible a curt termini. Deutes a retornar en < 1 any			
• Proveïdors			
• Creditors per prestació de serveis			
• Proveïdors d'immobilitzat a curt termini			
• Deutes a curt termini amb entitats de crèdit			
• Hisenda Pública, creditora per conceptes fiscals			
• Organismes de la Seguretat Social creditors.			
PATRIMONI NET I PASSIU			