

Guia per a elaborar un Pla d'Empresa

INTRODUCCIÓ

El Pla d'Empresa és un document escrit que ens ajuda a descriure i organitzar un nou negoci, inclou tots els recursos i accions necessaris per a dur a terme el nou projecte empresarial.

Utilitat del Pla d'Empresa:

- Permet una visió global del projecte i esdevé una guia per la creació d'una empresa eficient, viable i respectuosa amb l'entorn.
- És útil per planificar prèviament el negoci, i preveure d'on poden venir els problemes i preparar alternatives.
- Al posar en paper les nostres idees ens serveix per ordenar-les.
- Davant tercers ens serveix per defensar el nostre projecte, atraure inversors, obtenir finançament,...etc.
- Identifica les oportunitats de negoci i els mercats que poden ser interessants per l'empresa
- Visualitza els obstacles que s'hauran de superar.
- És una eina de formació interna.
- És un full de ruta del que pot ser el nostre negoci, un entrenament del que ens trobarem.

Consells de redacció i presentació del document:

- Hauria de ser com la targeta de visita de l'empresa, net i clar.
- Breu, emprant paràgrafs curts i de lectura amena.
- Clar i ben estructurat, sense faltes d'ortografia.
- Evitar les opinions personals, li resten qualitat.

- Incloure informació de qualitat , dades actuals, contrastades...
- És bo incorporar dades, fotografies i gràfics però sense excedir-se, sempre que siguin d'utilitat per descriure el nostre negoci. Identificar sempre d'on s'han obtingut les dades per dotar-lo d'objectivitat.

ÍNDEX

1. Presentació de la idea i de la persona/es promotora/es del projecte
2. Estudi de Mercat
3. Anàlisi DAFO
4. Pla d'operacions
5. Pla de màrqueting
6. Organització i recursos humans
7. Aspectes jurídics i fiscals
8. Pla econòmic i financer

1. Presentació de la idea i de la persona/es promotora/es del projecte

Presentar la persona o les persones que volen tirar endavant el projecte, característiques, formació i /o experiència en l'activitat que es vol emprendre i motivacions principals que porten a la decisió de desenvolupar la idea per convertir-la en un projecte viable.

Si s'emprèn en grup és interessant explicar com es complementa el grup a l'hora de tirar endavant amb la idea.

2. Estudi de Mercat

En aquest apartat s'analitzarà tot l'entorn de l'activitat que es vol desenvolupar, tant l'entorn com els actors d'aquest.

2.1. Anàlisi de l'entorn

Considerar totes aquelles dades determinants de l'entorn que afecten o poden afectar a l'activitat econòmica, com són dades econòmiques, demogràfiques, tecnològiques, socials.....

Per exemple : si l'activitat a crear és una escola bressol les dades que s'analitzaran poden ser dades de natalitat, dades d'atur, dades de places d'escola bressol disponible en el territori.....

2.2 Competència

Recull d'activitats econòmiques que ofereixin les mateixes solucions que nosaltres tot i no ser una activitat idèntica a la nostra. Cal considerar com a competència tot allò que consumeix la clientela potencial mentre la nostra activitat no ha sortit al mercat.

Per exemple: si l'activitat a iniciar és la de pastisseria tant competència és una altra pastisseria, com els pastissos que es venen en un supermercat, com el pastís que s'elabora a casa.... Perquè suposa que si es fa no es compra.

Establir uns criteris, no molts, 4 ò 5 a estudiar per a uns quants competidors. Fer una graella amb els competidors analitzats, veure com tracten aquests criteris cadascun d'ells. Això ens permetrà conèixer a la persona consumidora i les seves pautes de consum, els competidors són els que

tenen tracte directe amb la clientela potencial, via el seu anàlisi coneixem el comportament de qui pot ser el meu públic objectiu.

Preguntes que ens podem fer a l'hora d'analitzar la competència :

*Quins són els meus competidors? Són competidors directes (fan el mateix que jo) o indirectes (serveis complementaris que cobreixen la mateixa necessitat que els meus productes i/o serveis?

* Quins productes i/o serveis ofereixen? Com els ofereixen? A quin preu? De quina manera?

* Quines característiques tenen els meus productes i/o serveis diferents de les de la competència?

L'anàlisi de la competència també ens ha de dur a identificar possibles col·laboracions i/o oportunitats. *"La competència no és sempre un rival a batre"*.

2.3 Clientela

La peça clau de tot negoci és la seva clientela, sense aquesta no hi ha negoci. Per tant, serà bo analitzar tot allò que ens permeti definir de la manera més acorada possible quin és la meva clientela objectiu. Preguntes que ens podem fer per definir-la :

*És empresa, persona, entitat?

* Cada quan consumeix? Què, com ho fa? quan i com paga?

* És usuari-client-pagador o només compleix una de les característiques?

* Per quins canals es comunica? Entre d'altres.

Aquestes i altres poden ser preguntes que ens ajudin a definir el nostre públic objectiu.

És important definir quines necessitats cobreix el nostre producte i/o servei i esbrinar si són les que necessita cobrir la nostra clientela.

Tota idea de negoci té el seu públic, la clau està en trobar-lo. D'aquí la importància de l'estudi de la clientela objectiva.

2.4 Proveïdors i/o creditors

Pel desenvolupament de l'activitat econòmica en ocasions caldran els serveis o productes d'altres empreses o professionals. Si el que ens cal és primera matèria parlem de proveïdors, si el que necessitem són serveis com els subministres, la gestoria, publicitat... parlem de creditors.

Caldrà esbrinar i identificar quins són aquells proveïdors/creditors que ens calen per engegar l'activitat, i saber quines condicions de compra, de pagament i d'entrega tenen, per tal de planificar-nos tant a nivell tècnic com administratiu.

3. Anàlisi DAFO

Aquesta eina ens permetrà fer un anàlisi intern i un anàlisi extern del negoci per tal d'establir l'estratègia a seguir.

En l'anàlisi intern determinem quines són les fortalezes i debilitats del nostre negoci, què és allò que sabem fer bé i quines coses ens cal millorar. Són aspectes del negoci que depenen de l'empresa i aquesta té control sobre aquests i pot intervenir per canviar-los o optimitzar-los. Els àmbits on identificarem les nostres fortalezes i amenaces poden ser : organitzatiu, administratiu, financer, comunicatiu i comercial.

En l'anàlisi extern descobrirem oportunitats i amenaces que trobem en el nostre entorn i que afecten al nostre negoci. D'aquestes no en tenim el control i les identifiquem per tal d'actuar i reaccionar amb el temps necessari per potenciar l'oportunitat i/o minimitzar l'amenaça. Els factors a analitzar per identificar oportunitats i amenaces són: el mercat, l'entorn, el sector...

Elaborem la matriu DAFO amb la informació recollida:

Fortaleses	Debilitats
Oportunitats	Amenaces

4. Pla d'Operacions

4.1 Procés

En aquest apartat s'explicarà quin és el procés que es segueix per desenvolupar l'activitat econòmica, ja sigui de producció o de prestació d'un servei, o d'ambdues. Cal explicar amb detall com realitzarem la producció si el nostre negoci implica produir elements o bé com es realitzaran els serveis que s'ofereixen, i si s'escau la combinació dels dos.

Convé reflexionar en diferents aspectes que van des de l'adquisició de primeres matèries, com els serveis que necessitem nosaltres per desenvolupar el nostre producte. Aquest, un com produït, com l'emmagatzemem i el fem arribar a la clientela, quins seran els nostres canals de distribució...

Quan es tracta d'un servei, doncs el mateix, com es desenvolupa i arriba al públic objectiu. Quant temps requereix per a realitzar el servei, cada quan el poden utilitzar els clients, etc.

També si s'apliquen conceptes de "responsabilitat social" a l'hora de produir, per exemple proveïdors de km 0, productes sostenibles, energia verda.....

4.2 Localització

Especificar si cal o no un local per a dur a terme l'activitat empresarial. Si cal tenir-lo cal explicar la ubicació, el perquè d'aquesta, les característiques del local, horari d'obertura, si rep a possibles clients.....

Si la nostra activitat econòmica no requereix un local físic explicar a què és degut: és una activitat online? Un e-commerce? S'ofereixen serveis que no requereixen espai físic?

4.3 Equipaments

En el cas de necessitar espai físic quins elements cal que tingui? Mobiliari, il·luminació, maquinària.... Requereix un taller/obrador i un espai per botiga? Rep visites comercials, hi ha un espai destinat a aquestes?

4.4 Gestió de la qualitat i dels residus

Especificar si s'utilitzaran mecanismes de control de qualitat del producte fabricat i del procés de producció. També de la venda i fins l'arribada del producte al client.

Cal tenir en compte mesures de gestió ambiental i el seu cost, com ara la gestió dels recursos, optimització de l'energia...

5. Pla de màrqueting

5.1 Descripció dels productes i/o serveis realitzats

Presentar quins productes i tipologia de productes es realitzen, si s'ofereixen també serveis, quins i com s'ofereixen. Definir quines necessitats cobreixen a la clientela, quin valor afegit s'ofereix...Cal tenir en compte la normativa que es requereix per produir i vendre els productes que es realitzen.

Si s'ofereixen serveis complementaris, quins són i com s'ofereixen. Si només s'ofereixen serveis quins són, com s'ofereixen, com li arriben al client...

5.2 Determinació dels preus

Reflexionar i determinar quin mètode s'utilitzarà per posar els preus de productes i/o serveis que s'ofereixen. O bé s'estableixen criteris d'aplicar

marges als preus de compra, o comparant els preus de la clientela, tenint en compte que el sector o alguna llei marqui preus mínims o preus topalls...

També cal tenir en compte si s'aplicaran descomptes, com seran, quan s'aplicaran...o bé si en determinades èpoques es faran ofertes, preus especials i establir la dura i les condicions d'aquests períodes.

5.3 Com ens coneixerà la nostra clientela potencial?

Un dels aspectes més rellevants a tenir en compte en termes de comunicació és comunicar-nos amb la clientela potencial per la mateixa via que ella utilitza, si no ho fem perillm de fer accions desorientades que no arribaran al meu client ideal.

Determinar quines vies de comunicació, amb quina freqüència i com ens comunicarem, aquestes accions també van molt lligades a la imatge que es vol transmetre de la nostra empresa i idea de negoci.

Preveure econòmicament el valor econòmic de les accions comercials, planificar-les i avaluar un cop fetes quin retorn han suposat. Per tal de no anar repetint accions que no ens reporten vendes.

6. Organització i Recursos Humans

Fer una descripció dels diferents llocs de treball de l'activitat econòmica, les tasques que realitzen, tot i iniciar l'activitat individualment i no tenir treballadors. Cal tenir en compte totes les tasques a realitzar i els perfils que les poden realitzar, així quan hàgim d'incorporar personal tindrem clares les característiques que es necessiten per a fer la feina.

Cal conèixer els aspectes legals relacionats amb els treballadors: contractes, tipologia de contractes, conveni col·lectiu, remuneracions, etc....

Un fet rellevant en aquest apartat és garantir la igualtat d'oportunitats, oferir accions per a la conciliació familiar, formació i progressió professional de les persones que s'aniran incorporant a l'equip.

7. Aspectes jurídics i fiscals

Tota activitat econòmica ha d'estar donada d'alta a Hisenda i Seguretat Social el que implica complir uns terminis i obligacions amb les dues administracions. I si l'activitat requereix un local físic aquest s'haurà de legalitzar també en l'ajuntament corresponent.

També cal tenir en compte que segons la tipologia de l'activitat: d'alimentació, de salut, o molt tècnica com un taller mecànic caldrà respondre a la normativa específica corresponent.

Per iniciar l'activitat el primer que caldrà decidir és la forma jurídica amb la que es comença. Aquesta s'escollirà en funció del número de persones promotores del projecte, les característiques del projecte, etc, que faran que l'opció escollida sigui una o altra.

Un cop escollida la forma jurídica caldran conèixer els tràmits inicials a fer amb cada administració, en quin termini s'han de fer, com i quines obligacions posteriors impliquen:

*Hisenda , alta inicial i comunicació dels canvis que calgui, presentació trimestral i anual d'impostos, registre i custòdia de factures d'ingressos i despeses, comptabilitat (si s'escau....)

* Seguretat Social, alta en el règim especial dels treballadors autònoms o en el règim general depèn de com s'escaigui, pagament mensual de les quotes de la seguretat social dels promotors del negoci com de les persones treballadores.

*Ajuntament on està situat el local afecte a l'activitat, realitzar els tràmits necessaris de la manera que especifiqui l'ajuntament, per tal de donar d'alta l'activitat econòmica en el local corresponent.

En el cas que la forma jurídica sigui una societat caldrà abans constituir la societat i realitzar els tràmits corresponents al Registre Mercantil i a la Notaria.

8. Pla econòmic i financer

Tot pla de negoci ha d'incloure la previsió econòmica d'almenys els 3 primers anys de vida del projecte. Aquesta serà tant de la inversió a fer i com es finança com dels ingressos i despeses del dia a dia del negoci.

Primer de tot caldrà conèixer la inversió que es necessita per iniciar el negoci : obres, instal·lacions, mobiliari, equipaments, primeres matèries.... imports amb l'IVA inclòs per conèixer l'import a fer front. Amb aquest import caldrà fer un pla de finançament per veure com es paga aquesta inversió inicial : amb estalvis, capitalització de l'atur, préstecs, etc.

L'altra part important i bàsica serà la previsió dels ingressos i despeses que suposa l'activitat econòmica. En aquest apartat en funció del que hem estudiat en el pla : mercat, clientela, competència, DAFO... preveurem uns ingressos assolibles i unes despeses del negoci que ens permetran veure la seva viabilitat econòmica. Alguns dels elements a preveure són:

*Compte de resultats, recull dels ingressos i despeses de l'exercici sense IVA on podem veure si el negoci ha obtingut benefici i la composició de les despeses, informació important per a la determinació de la viabilitat econòmica i la gestió diària del negoci.

	PRIMER EXERCICI		SEGON EXERCICI		TERCER EXERCICI	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
INGRESSOS						
Vendes/Prestació de serveis	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Subvencions a l'explotació	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
TOTAL INGRESSOS	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
DESPESES						
Compres/Treballs d'altres empreses	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Variació d'existències	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
MARGE DE CONTRIBUCIÓ	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Serveis externs	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Despeses de personal	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
EBITDA	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Amortitzacions	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Provisions	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Despeses financeres	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
RESULTAT ABANS IMPOSTOS	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Tributs	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
RESULTAT	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%

*Compte de tresoreria, previsió dels cobraments i pagaments del negoci, import amb l'IVA inclòs. Molt útil per saber en tot moment quants diners disposa l'empresa i quan s'han de cobrar o pagar. Inclou tots els moviments de diners que implica l'activitat econòmica i ajuda a determinar la seva viabilitat financera.

PRIMER EXERCICI	MESOS												TOT AL
	GEN ER	FEBR ER	MA RÇ	ABR IL	MAI G	JU NY	JULI OL	AGO ST	SETEM BRE	OCTUB RE	NOVEM BRE	DESEM BRE	
COBRAMENTS													
Ingressos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA COBRAT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvencions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finançament	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(1) TOTAL COBRAMENTS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PAGAMENTS													
Compres i treballs d'altres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serveis externs	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Leasing	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	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	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transport d'existències	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	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	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subministraments	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despeses de personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retribucions (net)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	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	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	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	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	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hisenda Pública	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impost d'Activitats Econòmiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagos a cuenta IRPF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despeses financeres (interessos)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolució préstec	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IVA PAGAT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(2) TOTAL PAGAMENTS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

SALDO INICIAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COBRAMENTS - PAGAMENTS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LIQUIDACIÓN IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALDO FINAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DISPOSICIÓ LÍNIA DE CRÈDIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEVOLUCIÓ LÍNIA DE CRÈDIT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CRÈDIT PENDENT DEVOLUCIÓ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*Balanz de situació , és la fotografia del final d'un període: trimestral o anual, de l'empresa que recull quina és la seva situació patrimonial. Es compon de l'actiu (béns i drets de l'empresa) i del passiu (deutes i obligacions de l'empresa). Amb el balanç coneixem tot el que l'empresa té, el que li deuen i el que deu.

ACTIU		MES DESEMBRE	ANY 0		ANY 1		ANY 2	
Núm.	Compte		Import	%	Import	%	Import	%
	IMMOBILITZAT		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	IMMOBILITZAT INTANGIBLE		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
202	Propietat industrial (patents i marques)		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
204	Drets de traspàs		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
205	Aplicacions informàtiques		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
280	Amort. Acum. Immob. Immaterial		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%

	IMMOBILITZAT MATERIAL	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
210	Terrenys	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
211	Construccions	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
213	Maquinària	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
215	Altres instal·lacions	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
216	Mobiliari	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
217	Equips processos informació	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
218	Elements de transport	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
219	Altre immobilitzat material	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
281	Amort. Acum. Immob. Material	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
260	Fiances a llarg termini	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
265	Dipòsits a llarg termini	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	EXISTÈNCIES	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
3	Existències	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	DEUTORS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
407	Bestretes a proveïdors		0,00%		0,00%		0,00%
430	Clients	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
431	Efectes a cobrar		0,00%		0,00%		0,00%
440	Deutors diversos		0,00%		0,00%		0,00%
460	Bestretes remuneracions		0,00%		0,00%		0,00%
470	Hisenda Pública deutora	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
490	Provisions per insolvències	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	INVERSIONS FINANCERES TEMPORALS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
54	Altres inversions financeres temporals	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	COMPTES FINANCERS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
551	Comptes corrents amb socis		0,00%		0,00%		0,00%
57	Tresoreria	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
480	Despeses anticipades	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	SUMA ACTIU	0,00		0,00		0,00	

PASSIU		MES DESEMBRE	ANY 0		ANY 1		ANY 2	
Núm.	Compte		Import	%	Import	%	Import	%
	PATRIMONI NET		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
100	Capital social		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
112-114	Reserves		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
120	Romanent			0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
121	Resultat negatiu d'exercicis anteriors			0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
129	Pèrdues i guanys		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
130	Subvencions oficials de capital		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	PASIU NO CORRENT		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
170	Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
174	Efectes a pagar a llarg termini			0,00%		0,00%		0,00%
	PASIU CORRENT		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
400	Proveïdors		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
410	Creditors			0,00%		0,00%		0,00%
438	Bestretes de clients			0,00%		0,00%		0,00%

465	Remuneracions pendent de pagament	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
475	Hisenda pública creditora	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	HP creditora per IS	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	HP creditora per IRPF	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	HP creditora per IVA	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
476	Organismes Seg. Social creditors	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	Personal	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%
520	Deutes a curt amb ent. de crèdit	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
551	Comptes corrents amb socis	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	SUMA PASSIU	0,00		0,00		0,00	

Amb la confecció i previsió dels tres elements anteriors podem determinar quina és la viabilitat econòmica i financera del projecte que volem dur a terme.

Un altre concepte útil a tenir en compte és :

* Punt d'equilibri, és el volum de vendes que fa que el benefici sigui zero, a partir d'aquest volum de vendes diem que l'empresa ja genera benefici.

PRIMER EXERCICI

Vendes de mercaderies	0,00
INGRESSOS MENSUALS	0,00
COSTOS FIXOS MENSUALS	
LLOGUERS	0,00
LEASING	0,00
REPARACIONS	0,00
SERV. PROF. IND.	0,00
TRANSPORTS	0,00
PRIMES D'ASSEGURANCES	0,00
PUBLICITAT	0,00
SUBMINISTRAMENTS	0,00
Aigua	0,00
Gas	0,00
Electricitat	0,00
Combustible	0,00
Telèfon, fax i internet	0,00
DESPESES DIVERSES	0,00

Gestoria	0,00
Oficina	0,00
Manutenció	0,00
Varis	0,00
DESPESES DE CONSTITUCIÓ	0,00
TRIBUTS	0,00
PERSONAL	0,00
DESPESES FINANCERES	0,00
AMORTITZACIONS	0,00
TOTAL COSTOS FIXOS	0,00

MARGE COMERCIAL	0,00%
------------------------	--------------

PUNT D'EQUILIBRI	0,00
PUNT DE SUPERVIVÈNCIA	0,00

PUNT D'EQUILIBRI/INGRESSOS PREVISTOS	0,00%
---	--------------