

| | |
|---------------------------|-----------------|
| Nom: | D.N.I.: |
| Curs: | Telèfon: |
| Correu electrònic: | |
| | |

1. Dades Generals del Projecte Empresarial.

1.1. Explica en un màxim de 10 línies quina és la visió d'empresa que vols projectar, a què es dedicarà (objecte social) i com la visualitzes a llarg termini.

1.2. Explica en un màxim de 15 línies qui/s són els promotors de la idea i d'on va sorgir la inspiració [Nom, identificació, formació (adjuntar currículum), motiu pel qual penses que els promotors són els més idonis pel projecte, dir si aportaran experiència o finançament)].

1.3. Explica què has de fer per aconseguir els teus objectius estratègics (missió).

1.4. Dades Generals de l'empresa.

a) Dades Obligatòries.

| | |
|--|--|
| Nom de l'empresa: | |
| Personalitat empresa: (Personal / Jurídica) | |
| Localització: | |

b) Dades Optatives.

| | |
|--|--|
| Marca comercial: | |
| Slogan empresa: | |
| Logotip: | |
| Imatge corporativa (colors): | |
| Disseny d'espais: | |
| R.S.C. (social, econòmica, mediambiental, si s'escau) | |
| Fites, marques, subvencions i reconeixements obtinguts. | |

1.5. Informació del Mercat.

| | |
|---|--|
| Utilitat de la idea pel mercat: | |
| Necessitats que cobrirà i com: | |
| Innovació de la idea: | |
| Nombre de competidors: | |
| Mercat Potencial (Total del Mercat) | |
| Definició del Mercat Objectiu (Públic objectiu a qui va dirigit i segmentació) | |
| Quota de Mercat esperada | |
| Avantatges competitives: (lideratge costos, diferenciació, segmentació) | |

| | |
|-------------------------------------|--|
| Valor afegit dels prod/serv. | |
| Terminis pagament Proveïdors | |
| Terminis cobrament Clients | |
| Estacionalitat Vendes | |
| Formes cobrament | |
| Altres dades d'interès: | |

1.6. Entorn General o Macroeconòmic: Explica els factors que defineixen el macroentorn que no depenen de la teva futura empresa, però que poden condicionar les nostres oportunitats i amenaces (aspectes econòmics, socioculturals, legals, tecnològics i mediambientals).

1.7. Entorn Específic o Microentorn: Explica els factors que defineixen el microentorn immediat de l'empresa, que tampoc depenen de la teva futura empresa, però que condicionen les nostres oportunitats i amenaces (clients, la competència, proveïdors i distribuïdors).

1.8. Indica quines febleses internes pot tenir la teva futura empresa respecte la competència.

1.9. Explica quines fortaleses internes pot tenir la teva futura empresa respecte la competència.

1.10. Comparació amb la competència.

| Items | Competència | Teva Empresa |
|---|--------------------|---------------------|
| Característiques producte (.....,,,,) | | |
| Preus productes / Serveis (.....,,,) | | |
| Quota de mercat | | |
| Marges bruts (.....,,) | | |

1.11. Indica quines possibilitats tindrà la teva empresa de conviure amb la competència.

1.12. Indica quines possibilitats té la teva empresa de neutralitzar la competència.

1.13. Indica el tipus de posicionament i distribució dels teus productes (retail, on line, telèfon, catàleg, majoristes, proximitat, grans superfícies, gourmet, especialistes, ...).

1.14. Resum de les necessitats tècniques (pots presentar tantes pàgines nº5 com necessites).

| Immobilitzat (Relació) | Import Previst (1) | Vida Útil / Capacitat (2) | Amortització Anual (1) ÷ (2) | Observacions |
|------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------------|--------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTALS | Casella 2.4.1/ 7 | | Casella 2.3.15 i 2.4.8 | |

| Despeses Inicials | Import Previst | Observacions |
|--------------------------|------------------------|---------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| TOTAL | Casella 2.3.5 a 2.3.11 | |

| Permisos/Requisits específics | Cost Previst | Termini Execució | Observacions |
|--------------------------------------|---------------------|-------------------------|---------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

1.15. Resum de les necessitats RRHH i l'organigrama funcional (organigrama).

| Núm Treb. | Categoria | Experiència | Cost Anual | | | | Observ. |
|---------------------|------------------|--------------------|-------------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------------|----------------|
| | | | Brut Mes (1) | P. Pagues (2) | Seguretat Soc. Emp | Cost Total Treballadors | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| TOTALS | | | (1)+(2) Casella 2.3.13 | | Casella 2.3.14 | | |

Organigrama funcional.

1.16. Resum necessitats financeres i fonts de finançament previstes.

| Fonts Finançament Propis | Imports | Observacions |
|-----------------------------------|-----------------------|--------------|
| Premi concurs Vidal Emprèn | 1.500,00 | |
| Aportació Personal | | |
| Aportació Socis | | |
| Aportació Familiars i Amics | | |
| Subvencions | | |
| TOTAL | Casella 2.4.14 | |

| Fonts Finanç. Alienes | Imports Totals | Imputacions anuals anualitats | | | | | |
|-----------------------|----------------------------|-------------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | 1r any | | 2n any | | 3r any | |
| | | Amort. | Ints. | Amort. | Ints. | Amort. | Ints. |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| TOTAL | Casella 2.4.19 i 21 | Casella 2.4.19 | Casella 2.3.18 | -Casella 2.4.19 | Casella 2.3.18 | Casella 2.4.19 | Casella 2.3.18 |

1.17. Marges bruts i Rendibilitat esperada.

| Unitats Vendes | Productes i Serveis | Preu Cost (caselles 1.14) | | Preu Venda | | Marge Brut | | Observac. |
|---------------------|---------------------|------------------------------|-------|------------|----------------------|------------|----------------------|-----------|
| | | Unit. | Total | Unit. | Total | % | Total € | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| TOTALS | | | | | Casella 2.3.1 | | Casella 2.3.2 | |

1.18. Resum executiu: Fer un resum o síntesi raonat del projecte.

2. Viabilitats i Estats Previsionals.

2.1. Viabilitat comercial

Havent estudiat el mercat i a raó de les dades dels punts 1 anteriors, digues si:

- El teu projecte encaixarà bé en el mercat ?. Per què?:

- Els clients podran o estaran disposats a pagar el preu dels productes o serveis ?. Per què?:

- Quina és la demanda total dels teus productes en el mercat en que operarà la teva empresa ?. Per a poder contestar, investiga quin és el consum dels teus productes a la teva localitat, barri, estat, etc. (depenent del tipus de distribució que tinguis) i també investiga el nombre de demandants que hi ha (p.e. població per saber la demanda per càpita)?:

- A raó del nombre de competidors que han indicat al punt 1.5, indica la quota de mercat mitjana (Demanda total / N° Competidors):

- Quina part o quota de la demanda total creus que podrà absorbir la teva empresa i per què ?. (Indica el % i la xifra en euros resultants):
 - a) % quota de mercat (casella 1.5.7):
 - b) Xifra de Vendes o Ingressos esperats (casella 2.3.):

* Quan el resultat de l'anàlisi dóna com a resposta un "Sí" o és, podem afirmar que el nostre projecte és viable comercialment parlant.

2.2. Viabilitat Tècnica.

Havent estudiat el projecte a raó dels punts 1.1 a 1.13 i les necessitats dels punts 1.14 i 1.15, trobes que el teu projecte pateix o pot patir alguna restricció o mancança tècnica?.

S/N Per què?

- a) Permisos, projectes i autoritzacions:
- b) Immobilitzats i/o instal·lacions :
- c) Pla Aprovisionament :
- d) Pla Producció :
- e) Pla de RRHH :

2.3. Viabilitat econòmica.

Estat de Pèrdues i Guanys Previsionals.

| | Codi Casella | 20X0 | | 20X1 | | 20X2 | |
|---------------------------------------|---------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|
| Vendes i Ingressos | 2.3.1 | | 100% | | 100% | | 100% |
| Cost de les vendes | 2.3.2 | | | | | | |
| Marge Brut (=Vendes - Cost) | | | | | | | |
| Arrendaments i canons | 2.3.3 | | | | | | |
| Reparacions i mant. | 2.3.4 | | | | | | |
| Serveis Professionals | 2.3.5 | | | | | | |
| Transports | 2.3.6 | | | | | | |
| Primes d' Assegurances | 2.3.7 | | | | | | |
| Serveis Bancaris | 2.3.8 | | | | | | |
| Publicitat i Rel. Públ. | 2.3.9 | | | | | | |
| Subministraments | 2.3.10 | | | | | | |
| Altres Serveis | 2.3.11 | | | | | | |
| Tributs | 2.3.12 | | | | | | |
| Sous i Salaris | 2.3.13 | | | | | | |
| Seguretat Social Emp. | 2.3.14 | | | | | | |
| EBITDA (=Marge-Desp.Explot) | | | | | | | |
| Deterioraments | 2.3.15 | | | | | | |
| Amortitzacions | 2.3.16 | | | | | | |
| Rltat. Explotació BAI=EBIT | | | | | | | |
| Ingressos Financers | 2.3.17 | | | | | | |
| Despeses Financeres | 2.3.18 | | | | | | |
| Rltats. Financers (Ingr-Desp.) | | | | | | | |
| Rltats. abans Impostos (BAI) | | | | | | | |
| Impost de Societats | | | | | | | |
| RESULTAT DE L' EXERCICI | | | | | | | |

PRESUPOST MENSUAL COMPTES D'EXPLOTACIÓ

| Mesos Dades | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | X+1 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Vendes | | | | | | | | | | | | | |
| Cost V. | | | | | | | | | | | | | |
| Arrendaments | | | | | | | | | | | | | |
| Reparacions | | | | | | | | | | | | | |
| Serveis Prof. | | | | | | | | | | | | | |
| Transports | | | | | | | | | | | | | |
| Assegurances | | | | | | | | | | | | | |
| Serv.Bancaris | | | | | | | | | | | | | |
| Publicitat | | | | | | | | | | | | | |
| Subministram. | | | | | | | | | | | | | |
| Altres Serveis | | | | | | | | | | | | | |
| Sous i Salaris | | | | | | | | | | | | | |
| S.Soc.Empresa | | | | | | | | | | | | | |
| Ing. Financers | | | | | | | | | | | | | |
| Desp. Financ. | | | | | | | | | | | | | |

1.4. Viabilitat Financera.

Les partides que trobes indicat el codi de la casella, hauràs d'agafar l' import de la mateixa i transcriure'l al balanç previsional següent:

BALANÇ DE SITUACIÓ PREVISIONAL A 31.12.X0 en euros

| ACTIU | | | |
|---------------------------------|---------------------|----------------|---------------|
| MASSES PATRIMONIALS | Codi Casella | IMPORTS | % |
| Actiu No Corrent | | | |
| Intangible | 2.4.1 | | |
| Construccions | 2.4.2 | | |
| Instal·lacions | 2.4.3 | | |
| Maquinària | 2.4.4 | | |
| Mobiliari | 2.4.5 | | |
| Equips procés de la informació | 2.4.6 | | |
| Elements Transporte | 2.4.7 | | |
| (-) Amortització Acumulada | 2.4.8 | () | |
| Valors LL / T. | 2.4.9 | | |
| Actiu Corrent | | | |
| Existències | 2.4.10 | | |
| Clients | 2.4.11 | | |
| (-) Deterioraments | 2.4.12 | () | |
| Tresoreria | 2.4.13 | | |
| TOTAL ACTIU | | | 100,00 |
| PASSIU | | | |
| MASSES PATRIMONIALS | Codi Casella | IMPORTS | % |
| Patrimoni Net | | | |
| Capital | 2.4.14 | | |
| Reserva Estatutària | 2.4.15 | | |
| Reserva Legal | 2.4.16 | | |
| Reserva Voluntària | 2.4.17 | | |
| Pèrdues i Guany exercici | 2.4.18 | | |
| Passiu No Corrent | | | |
| Préstecs a LL/T. | 2.4.19 | | |
| Proveïdors Immobilitzat a LL/T | 2.4.20 | | |
| Passiu Corrent | | | |
| Préstecs bancaris a C/T | 2.4.21 | | |
| Proveïdors | 2.4.22 | | |
| Proveïdors Immobilitzat | 2.4.23 | | |
| Creditors | 2.4.24 | | |
| Remuneracions pdts. de pagament | 2.4.25 | | |
| Hisenda Pública Creditora | 2.4.26 | | |
| Seguretat Social Creditora | 2.4.27 | | |
| Total PN + PASISIU | | | 100,00 |

* Si l' Actiu total quadra amb el PN+Passiu i les fonts de finançament pròpies i alienes també quadren amb el punt 1.16, podem afirmar que el teu projecte és viable financerament.

PRESSUPOST SALDOS CLIENTS I DETERIORAMENTS CRÈDITS COMERCIALS PREVISIONALS

| Mesos | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | X+1 |
|---------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Dades | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo Inicial | | | | | | | | | | | | | |
| Vedes | | | | | | | | | | | | | |
| Cobros mes | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo Final | | | | | | | | | | | | | |

| Mes0s | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | X+1 |
|-------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| Dades | | | | | | | | | | | | | |
| Deteriolo Inicial | | | | | | | | | | | | | |
| Dotació mensual | | | | | | | | | | | | | |
| Deteriolo final | | | | | | | | | | | | | |

Informació d' interès, si s'escau.

a) PRESUPOST DE TESORERÍA ANY X0

| Mesos | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 |
|-------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Dades | | | | | | | | | | | | |
| Slido. Inic .Tresoreria | | | | | | | | | | | | |
| Cobros clients | | | | | | | | | | | | |
| Pagos Prov. compres | | | | | | | | | | | | |
| Prov. Immobilitzat | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Arrendaments | | | | | | | | | | | | |
| Pag. reparacions | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Transports | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Assegurances | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Serveis bancaris | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Publicitat | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Altres Serveis | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Tributs | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Personal | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Seg. Social | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Hisenda | | | | | | | | | | | | |
| Cobrament Interessos | | | | | | | | | | | | |
| Pag. Interessos | | | | | | | | | | | | |
| SALDO FINAL | | | | | | | | | | | | |