

## 1. DADES DEL PROJECTE

Nom de l'empresa: ParcaGames Joc(Chess League)

Ubicació: Anglès Girona

Data prevista d'inici de l'activitat: 02/03/2023

Tipus d'empresa (Individual/Societat): Societat Limitada

### 1.1. BREU EXPLICACIÓ DE L'ACTIVITAT A DESENVOLUPAR

La nostra afició pels escacs de taula tradicionals amb la nostra passió pels jocs d'android ens ha portat a la iniciativa de fer un joc de escacs en 3D amb cartes per a dispositius mòbils. Utilitzant les cartes per allunyar-te una mica d'això del que s'estableix però a l'hora seguir amb la mateixa lògica.

## 1.2. PROMOTOR/S:

NOM	FORMACIÓ	VINCULACIÓ AMB EL PROJECTE	PERCENTATGE DE PARTICIPACIÓ
Eduard Morell Munitz	Grau Superior de Desenvolupament d'Aplicacions Multiplataforma	Ganes de crear un videojoc amb Unity original	50%
Sergi Diaz Leiva	Grau Superior de Desenvolupament d'Aplicacions Multiplataforma Batchillerat Tecnològic	Ganes de Crear un videojoc amb online a temps real.	50%

### Presentació dels promotors:

**Sergi Diaz Leiva:** Batxillerat Tecnològic, Grau Superior Desenvolupament d'aplicacions Multiplataforma i Videojocs. Pràctiques a Newronia empresa de Desenvolupament de software relacionat amb rutes e IA.

**Eduard Morell Munitz:** Grau Mitja Informàtica, Grau Superior Desenvolupament d'aplicacions Multiplataforma i Videojocs. BussinessTIC Consulting Consultoria software, resoldre problemes relacionats amb el software de les empreses.

## 2.1. PRODUCTES O SERVEIS

ChessLeague som una empresa de desenvolupament de videojocs, de la qual el nostre primer videojoc es un joc d'escacs per a mòbil específicament Android, també deixem la porta oberta a nous jocs a futur, tot i que l'enfoc principal que tenim es seguir ampliant el nostre primer títol, amb actualitzacions constants, i nous modes de joc/nous articles. La nostra principal diferencia es que ens centrem a la experiència multijugador sobretot online amb noves modalitats/estils de jugar escacs d'una manera més proactiva i que no inciti tant a jugar de manera super competitiva als escacs, ja que hi hauran altres factors que afectaran a la jugabilitat com per exemple la sort, i en el mercat d'Android no hi han jocs d'escacs amb aquest estil, i que siguin en 3D.

## 2.2. DEFINICIÓ DEL MERCAT

### **2.2.1. Descripció de la zona geogràfica: A quina zona vols vendre? (barri, municipi, ciutat, comarca, província,...). D'on vindran la majoria de clients?**

El nostre enfocament principal en quan a la procedència del nostre públic és en un principi els Espanyols, ja que el nostre joc al sortir estarà en Castellà, tot i que tenim present una expansió en el idioma del joc implementant un sistema de traducció automàtica utilitzant l'idioma base del teu telèfon o utilitzant diversos llenguatges populars disponibles, com angles o xines.

### **2.2.2. Descripció breu de les principals característiques sociodemogràfiques i econòmiques de l'àrea objectiu del teu producte o servei**

Tot i que al ser un joc d'Android i el pugui jugar qualsevol persona amb un dispositiu mòbil amb Android, es a dir ja sigui un mòbil/tablet/ordinador, el perfil del nostre client objectiu seran gent d'entre 12-30 anys, independentment de la seva situació econòmica, ja que només necessitaran el temps i les ganes suficients per jugar-hi.

-Compartir coneguts/beta

### **2.2.3. Aspectes Generals del Sector en concret**

*És un mercat en expansió o decadència?*

És sector que segueix amb expansió tot i que ja no creix tant com ho feia fa uns pocs anys, ja està una mica més establert, ja que la majoria de gent del món, ja té un dispositiu mòbil, treien el cas d'alguns països/zones com seria la Índia Xina o l'Àfrica.

*Existeixen **factors de l'entorn general** que el poden afectar? Quins? De quina manera?*

-Tenim en compte coses com Llicències d'ús gratuït

- **Factors Polítics i Legals:** Ens podria afectar alguna limitació/política a les compres d'articles digitals, com podria ser una normativa europea restringint aquest tipus de pagament. Alguna reclamació en àmbit al nostre joc, ja sigui perquè alguna part de la nostra heurística considerin que no sigui original (no ho creiem ja que ho estem programant sencer de base nosaltres) o alguna reclamació respecte el visual del nostre joc, ja sigui algun element del nostre menú sigui copiat, algun article del nostre joc sigui similar a alguna franquícia, per ej: que fiquem unes peces d'escacs al nostre joc amb temàtica medieval i coincideixin/s'assemblin a alguna franquícia com joc de trons, la peli 300, etc.

- Joc d'estratègia aprofitar auge de gambito de dama, pensament abstracte

- **Factors Socials i Culturals:** Depenem de que a la població li cridin l'atenció els escacs i jugar-ho de una manera diferent en el seu dispositiu mòbil. Que tinguin un nivell educatiu bàsic que entenguin el idioma del joc, i puguin entendre la lògica dels escacs, tot i que el joc ensenyara i mostrara clarament com funciona i quins són els objectius del joc, tenir uns coneixements bàsics de com funcionen els escacs ajudara. Per als jugadors completament nous al escacs hi haurà un tutorial bàsic al entrar al joc. Hi pot haver una mica de conflicte amb els jugadors molt tradicionals del estil clàssic dels escacs els quals poden tenir una mica de rebuig a modificar d'alguna manera les regles que ells coneixen.

- **Factors Econòmics:** Al ser dos socis a la nostra empresa, els quals estem treballant a les nostres empreses de software pertinents i no tenim cap dependència dels diners que genera aquest negoci, poden anar més tranquils al no necessitar aquest diners (a data de creació de la empresa). El joc serà gratuït a la Play Store, però tindrà algunes compres de base, i que també anirem ampliant a mesura que se'n vagin fent actualitzacions del nostre producte, algun dels articles digitals inicials seran: alguna skin (aparença de les peces d'escacs), una de únic pagament amb la moneda interna del joc, i una altra amb euros, a través del sistema de compra intern de la Play Store. També podrà comprar monedes del joc per a diversos modes com torneigs o comprar efectes a la partida (visuals) com animacions d'atacar o colors de les peces, entre d'altres.

Aquestes compres seran totalment opcionals, ja que a dins del joc podràs jugar perfectament sense tindre cap avantatge competitiva respecte al teu rival. El preus que tindrà la compra d'aquestes monedes o objectes digitals, podrà variar depenent de la situació econòmica actual, es a dir s'ajustaran els preus automàticament depenent de la ubicació des de a on es jugui el joc, el preu que tingui la moneda local en aquell moment i els impostos pertinents, es a dir a Espanya sortira més car pers els impostos d'aquest país, que per exemple Estats Units on les compres digitals tenen menys impostos. Per ara com a base de mesura s'utilitzarien els euros.

- **Factors Tecnològics:** Ens pot afectar l'aparició de nous dispositius mòbils, els quals no operin amb Android, o l'aparició de noves funcionalitats del jocs a la hora de jugar-los, com podria ser una integració d'elements digitals amb interacció a la realitat (realitat virtual), també l'aparició de una competència, amb més fons que la nostra que agafes la nostra idea.

- **Factors Mediambientals:** Considerem que seria bastant complicat que ens pogués afectar d'alguna manera. Però podria ser alguna prohibició respecte el ús de dispositius mòbils/internet/electricitat. La prohibició d'algun material en concret per a la fabricació de dispositius Android no ens hauria d'afectar. I el nostre tipus de negoci no produeix gaires residus, l'únic podria ser la base de dades en el cas de que s'amplies molt a escala internacional.

- **Factors Internacionals:** A curt-mig termini no tenim cap necessitat de l'exportació/importació de qualsevol producte internacional de manera directa.

## 2.4. CLIENTS

### 5.4. Definició del perfil dels clients a qui va dirigit el producte o servei

- Particulars, empreses, altres entitats, Administració, ...
- Si són particulars: sexe, franja d'edat, nivell d'ingressos, nivell cultural, professió, ...
- Si són empreses: de quin sector d'activitat, tamany, localització, ...
- En funció de les característiques identificades, determinar quin nombre de persones / empreses conformen el vostre mercat potencial
- *Procés de compra i hàbits de consum dels clients: qui decideix la compra, com es fa la compra (de manera reflexiva o impulsiva), freqüència (compra diària, setmanal, mensual, anual ...), canals (botiga tradicional, gran superfície, per catàleg, Internet), fidelitat envers el producte o servei, ...*

- Aquest producte està enfocat principalment a clients particulars, tot i que com empresa no descartem que donades certes circumstàncies puguem donar servei a empreses externes les quals demanessin un producte per a elles, com seria la creació d'un joc concret per a una empresa de...
- El que seria el nostre producte principal està completament enfocat a particulars, sense enfocament a cap dels sexes, tot i que els escacs tenen predominat estadística per part d'homes, els jocs de mòbils es bastant neutral i hi hagut cert creixement dels jugadors, gràcies a la serie el "*Gambito de Dama*" La franja d'edat que creiem més optima per a atreure al nostre joc es entre 12 i 30 anys, amb un nivell d'ingressos suficient per a poder viure bé o be que estigui vivint amb els seus pares i que aquesta persona exercici alguna professió que li permeti tindre un cert temps lliure, es a dir li seria més complicat a un empresari que està tot el dia fent gestions i no para fins anar a dormir, tot i que també podria jugar en els petits descans que tingués. Tot i que per la seva modalitat, podrien jugar tots els públics, sense importància de la seva edat, sexe, poder adquisitiu, rasa, ètnia, ubicació, etc.
- En la part de productes creats especialment per a una altra empresa o entitat, estaríem oberts a fer un joc per a qualsevol tipus d'empresa o entitat, ja sigui per exemple un joc per a una empresa de tennis, un joc educatiu per a la Generalitat de recollir escombraries. Tot seria mirar-ho, parlar-ho i negociar-ho.
- En funció d'aquestes característiques veiem un mercat nacional potencial de 8000000 d'Espanyols per franja d'edat en el millor dels casos, tot i que els nostre joc podria ser jugat des de molts altres llocs, i la expansió que tindria no la podem preveure de manera clara, ja que el mercat digital de les aplicacions es bastant incert, i mai es pot preveure completament fins a on pot arribar.
- El procés de compra seria bastant senzill, ja que utilitzaríem el Google Payment del propi Play Store, el qual ens ho facilitaria bastant i només necessitarien un compte bancari a on ells farien l'ingrés respectiu a les compres que tingues i als anuncis. Per a la part del client, ell només tindria que donar clic a comprar l'objecte, acceptar la petita finestra que surt si ja tingues ficada la targeta o posar les dades de la targeta i pagar, en aquest sentit no tindríem problemes respectius a les dades de pagament del client, es a dir ja que la informació la processa la pròpia Play Store, que el risc que tindria al canvi es que ells podrien decidir de forma unil·lateral quedar-se els nostres diners o donar-nos problemes en algun cas extrem. La compra seria de caràcter impulsiu en el sentit de que els compradors pensarien, m'agrada molt aquest objecte/skin, la necessito, està amb descompte, etc... En un principi la freqüència seria de un únic pagament per l'element, però hi podríem aplicar sistemes de subscripcions per al nostre joc, implementant skins de manera bimestral/trimestral , entre d'altres. Aniria completament per internet i passant per Google, premiariem la fidelitat amb sorteigs i amb recompenses internes al joc, per jugar i ser un bon jugador, com per exemple missions diàries/setmanals que donarien monedes del joc que anirien per jugador de una manera mes o menys aleatòria.

## 2.5. COMPETÈNCIA

### 5.6. Anàlisi de la competència.

- Identifica i fes un llistat dels teus principals competidors.
- Quins productes o serveis venen? Quin tipus de clients tenen?
- *Quina diferència hi ha entre la teva empresa i la seva?*

- **Productes o serveis**

- Ajedrez (GamoVation): Venen un joc d'escacs amb un menú bastant atractiu amb unes quantes opcions, un únic pagament per treure tots els anuncis, amb poques configuracions, sobretot poca personalització, l'única diferent és la de canviar el mode de 3D a 2D per a jugar, tenen uns quants idiomes per a jugar. Visualització de les peces en 2,5D en comptes de 3D com posen, càmera fixa, només soroll de menjar una peça, cap configuració de personalització de perfil, opció de reiniciar la partida en local. 2 Modes, un contra la IA i l'altra contra un altre en local, invertint la pantalla per a cada torn, deixa clar quan son tornos obligatoris quina peça es té que moure, informació de quines peces queden a la partida, també et deixa desfer els moviments ja fets. Missatge amb unes lletres al mig de la pantalla al guanya o empatar, sense cap animació traient la de moure cap endavant.

- Chess (AI Factory Limited): Només entrar ja t'estan venent els seus jocs, multijugador habilitat però no funcional amb la obligació de iniciar sessió amb Google per poder intentar-ho. Multijugador local, sense temps límit de moviments, sense sons al jugar, amb la personalització del perfil base que donen les dades de Play Store Games (la conta de Google), Historial de la partida, dels moviments fets, animacions de moure's cap endavant, només 2D, bastanta planificació de la partida local vs la IA, mostra els noms de les obertures, bastantes configuracions base, ensenya moviments permesos, menú poc colorit. Estadístiques de les teves partides locals i de la IA, no guarda cap informació en la base de dades online, només emmagatzema els trofeus del propi Play Store, que ho emmagatzema Google. Petita animació al tornar al menú. Suggestor de moviments si l'habilites a les opcions. Sense personalització interna de les peces

- Chess.com: Base de dades completa amb historial i personalització del jugador, ítems, subscripcions configuracions, etc. Bastant modes diversos: Mode problemes/puzles per entrenar, mode blitz, mode amb bots e IAs de molts tipus, modes dintre de modes, amb variacions com el temps, els errors permesos, amb classes en directe o informació i anàlisis de partides de jugadors molt bons, mode de practica amb col·locacions específiques, canal en directe a on pots veure jugar a professionals sense sortir del joc. Consells de partides anteriors, errors i molt bones jugades. Pots participar i apuntar-te a torneigs des-de la pròpia aplicació. Tens un apartat de notícies actuals relacionades amb els escacs, una programació d'esdeveniments amb un calendari, etc. No tenen anuncis de base, treuen els seus propis. Generen diners a través de la subscripció al seu servei prèmium, que otorga més feedback i treu moltes de les limitacions que tenen modes com els puzles, consells infinits al acabar les teves partides, poder jugar vs totes les IA disponibles, etc. Amb preus entre 40-100€ l'any, o amb mensualitats de 6 a 14€.

- Real Chess (Alienforce): Només en Horitzontal,

- **Diferenciació**

- Ajedrez (GamoVation):

- Chess (AI Factory Limited):

- Chess.com:

- Real Chess (Alienforce)

## **2.6. ANÀLISI DAFO**

Amb tota la informació recollida a més els resultats de l'enquesta, s'ha d'omplir el

DAFO, recordeu que s'han de posar els ítems de forma esquemàtica:

PUNTS FORTS DE L'EMPRESA	PUNTS FEBLES DE L'EMPRESA
<b>Fàcil Accés al nostres productes</b> <b>Jocs gratuïts assequibles per a qualsevol públic</b> <b>Diferenciació clara respecte la nostra competència</b>	<b>Poca ciberseguretat de les dades de la primera app</b> <b>Empresa nova amb pocs productes inicials</b> <b>Necessitat de 2 jugadors per jugar una partida</b> <b>Poca fase de testing</b>
OPORTUNITATS EN EL MERCAT	AMENACES DEL MERCAT
<b>Fàcilment actualitzable</b> <b>Aprofitar un mercat existent</b> <b>Innovació en la manera de jugar respecte la competència</b> <b>Es pot jugar a qualsevol part del món</b>	<b>Possibilitat de que ens copin la idea del nostre productes</b> <b>Canvis legislatius que limitin les compres online als jocs</b> <b>Ciberatacs al nostre producte</b> <b>Errors de servidors</b>

### 3.1. PREU DE VENDA

- *Preus skins (5€) base, després podrien implementar una subscripció anual de uns 10-20€*
- *1000 monedes dins del joc 10€*
- *Treure anuncis joc 2,21€*

### 3.2. POLÍTICA DE VENDES

**En certes dates puntuals com l'aniversari de sortida o nadal podríem fer un descompte a les compres dins del joc.**

**Per a vendre utilitzarem la estratègia de fer un joc agradable de jugar, a on al ser gratuït si el jugador està content amb el producte podria fer alguna compra dins del joc a on ens ajudaria i donaria suport al mateix temps i rebria certes recompenses dins del joc, com a més publicitat, treure els**

anuncis que té el joc i poder accedir a diversos serveis premium dins del joc.

### 3.3. PROMOCIÓ I PUBLICITAT

#### 3.3.1. Imatge que volem donar:

- **Nom Empresa Parca Games:** L'elecció d'aquest nom ha sigut principalment en que es un nom fàcilment recordable i també simbolitza un dels nostres objectius, que es fer com la parca i trencar una mica la esquema estàtica dels escacs en partides de gent no tant bona/competitiva en els escacs
- **Nom Joc ChessLeague:** Com el nom indica lliga de escacs, una nova lliga dels escacs, que trenca amb l'establert.
- **Dissenya el logo:** El nostre logo inicial es aquest que simbolitza la estètica de la nostra empresa i el nostre primer joc, podria ser modificable depenent de la evolució de l'empresa.



#### PRESSUPOST PLA COMERCIAL:

Concepte	Any 1	Any 2
Publicitat en mitjans de comunicació	0€	0€



Bustiatge i mailing	Mailing automatic Google 0-100€	Mailing automatic Google 0-100€
Regals publicitaris (descomptes, mostres, etc.)	0€	0€
Promoció de vendes (descomptes, mostres, etc.)	Repartiment de diverses mostres del joc	
Internet Xarxes Socials Twitter/Instagram	5000€	1500€
Promoció Canals de Youtube/Twitch	5000€	1500€
TOTAL	5000-5100€	1500-1600€

### 3.4. CANALS DE DISTRIBUCIÓ

Per a distribuir el producte en un principi utilitzem la play store de google per a publicar el joc, i també una conta de instagram del propi joc, més endavant prodiem mirar de pagar anuncis a diverses xarxes socials com youtube, a on pots fer anuncis més dirigits.

### 4.1. LOCAL

Què has de fer?

- La ubicació inicial de la empresa es a Girona Espanya, tot i que tenim pensat un cop creixi donar-la d'alta com a empresa digital a Irlanda
- En un principi no tindria ubicació física, ja que es una empresa de desenvolupadors indis, que treballem telemàticament.

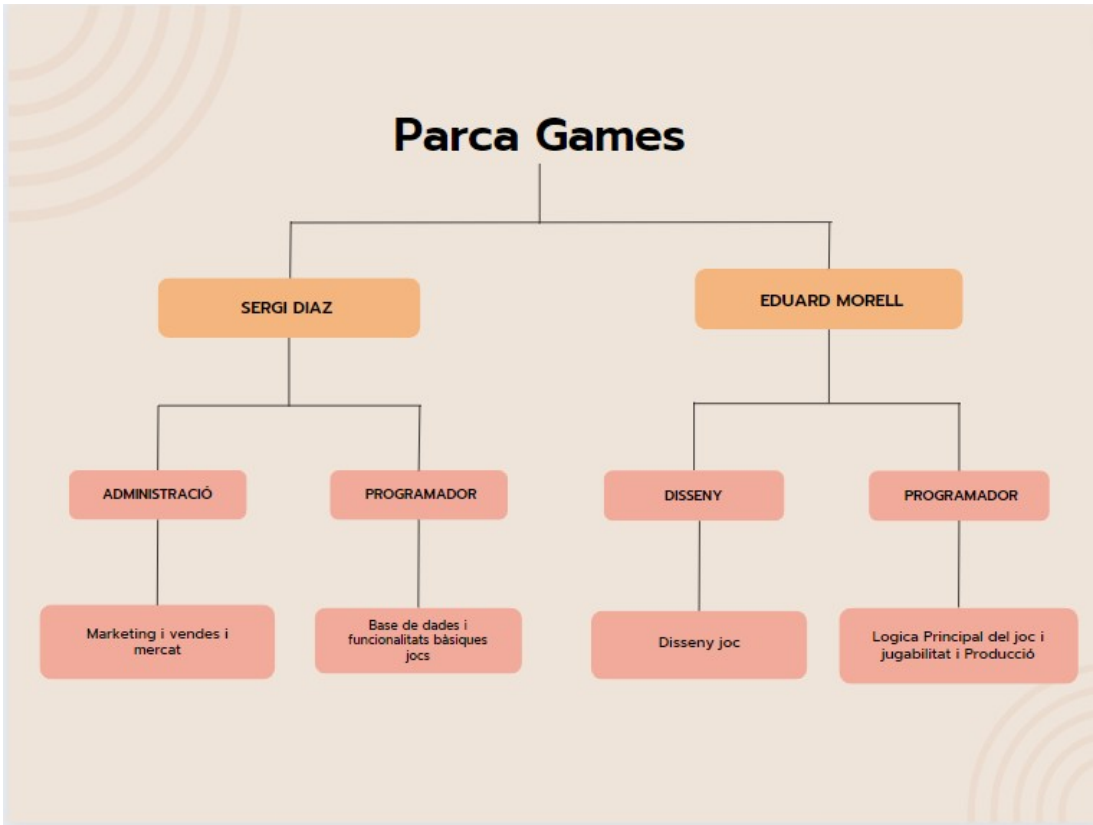
### 4.2. MAQUINÀRIA, MOBILIARI I EINES

- Taula oficina 150€ x2
- Ordinador (Portàtil/Torre) 1500€ x2
- Cadires oficina 100€ x2
- Llicencia desenvolupador apps play store 25€

### 4.3. TRANSPORT

De transport utilitzem un cotxe per a comunicar-nos entre els 2 socis, i també per a fer gestions que necessitin anar a un lloc físic, que en aquest cas serien gestions burocràtiques.

5.1. FUNCIONS I TASQUES BÀSIQUES



Aquest es el nostre organigrama inicial de la empresa a mesura que hi hagues una certa expansió s’aniria subrogant algunes de les tasques que farem nosaltres a altres persones més especialitzades, ej: marketing i finances.

5.2. REPARTIMENT DE FUNCIONS

A data de creació d’aquesta empresa som dos socis, que ens repartim la feina en parts iguals. En aquest cas un dels dos s’ha especialitzat en la part gestora i també de la base de dades i l’altre en la part lògica i visual del joc.

5.3. PRESSUPOST SALARIS

Conveni: Consultoria de sistemes de informació

Nom lloc de treball	1r any	2on any
---------------------	--------	---------

	Sou	Seguretat Social a càrrec Empresa	Sou	Seguretat Social a càrrec de l'Empresa
<b>Promotors</b>	<b>25000€</b>	<b>No</b>	<b>30000€</b>	<b>No</b>
IRP 19%	-2365,5€		-2365,5€	
IRP 24%	-1692€		-1860€	
IRP 30%	-----		-1290€	
Cont.Comunes 4,7%	-1175€		-1410€	
Desocupació 1,55%	-387,5€		-465€	
Desocupació 0,10%	-25€		-30€	
<b>TOTAL</b>	<b>19742,5€</b>		<b>22579,5€</b>	

**Impost de societats: 15% del que generi la empresa, no tindriem que pagar IBI al no tenir oficina, IVA 21% sumat al cost del producte.**

**Els sous serien una aproximació al que tindria que cobrar un desenvolupar de software. Tot i que ens aquests cas els primers anys seria molt important reinvertir casi tot el que es generes a la pròpia empresa.**

## 6.1. FORMA JURÍDICA

**Societat anònima Laboral, ja que som 2 socis treballant en aquesta empresa**

## 6.2. DADES D'IDENTIFICACIÓ DE L'EMPRESA

Forma jurídica:	Societat Limitada anònima
Raó Social:	Desenvolupament de Software SL
Domicili social:	-
Objecte social:	Creació Videojocs
Capital social:	3000/mínim
Relació de socis:	Agrupació de benefici mutu

## 7.1. PLA D'INVERSIÓ I FINANÇAMENT INICIALS

## A. Inversió

PLA D'INVERSIONS INICIAL	
CONCEPTE	IMPORT
Inversions materials:	
• Local <i>(només si és comprat)</i>	----
• Instal·lacions <i>(adequació local)</i>	----
• Maquinària <i>(tota mena de màquines i equips. Inclou ordinadors)</i>	3000€
• Elements de transport	----
• Mobiliari <i>(mobles, material i equips d'oficina: cadires, taules, prestatgeries, fotocopiadores..)</i>	525€
• Eines i utilatge	----
• Altres	----
Inversions immaterials:	
• Aplicacions informàtiques <i>(programes informàtics)</i>	Llicència 25€
• Fiança local	----
Despeses per constituir i posar en marxa l'empresa:	
• Certificació denominació social	13,52€
• Notari (Escriptura pública) <i>(aprox.240€)</i>	150€ Trimestral
• ITPAJD	240€
• Inscripció Registre Mercantil <i>(SA i SL: ≈200€)</i>	200€
• Estoc inicial (matèries primeres/mercaderies)	Infinit .apks
• Diners en efectiu	5000€
• Altres	
<b>TOTAL</b>	

## B. Finançament:

Una vegada definides i quantificades les necessitats d'inversió per posar en marxa l'empresa, caldrà determinar com ho financem, és a dir, com “paguem” aquesta inversió.

**SEMPRE** L'import total del pla de finançament ha de ser **IGUAL** al pla d'inversió.

### Cal tenir en compte:

- La capitalització d'atur (si ens correspon) contada a la fitxa de subvencions.

- Les subvencions que ens corresponguin també segons la fitxa anterior.
- Préstec bancari: tothom ha de demanar un préstec de com a mínim 2.000€. Cal tenir en compte els tipus d'interès exposats a la fitxa de subvencions i finançament.

PLA DE FINANÇAMENT INICIAL	
CONCEPTE	IMPORT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital <ul style="list-style-type: none"> <li>– Aportació dels socis</li> <li>– <a href="#">Capitalització Atur*</a></li> </ul> </li> </ul>	3000€
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préstecs bancaris*</li> </ul>	0€
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subvencions*</li> </ul>	25000€ microfinanciació dona, 25000€-75000€ Programa Enisa empresa Tecnològica
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finançament per part dels proveïdors</li> </ul>	0€
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altres (préstecs d'amics, familiars...)</li> </ul>	5000€
<b>TOTAL</b>	

### C. Amortització Financera (Devolució Préstecs bancaris):

Utilitzant aquesta [calculadora](#), calcula els imports següents referents al préstec demanat:

<b>Préstec “normal” o de l'ICF?</b>	<b>0€</b>
<b>Capital demanat:</b>	<b>3000€</b>
	<b>Familiar/Diners</b>
	<b>Propis Socis</b>
<b>Tipus d'interès (%):</b>	<b>0€</b>
<b>Termini d'amortització (Anys):</b>	<b>1 any</b>
<b>Quota mensual (què pagarem cada mes):</b>	<b>0€</b>

Any	Interessos	Quota Amortització	Amortització Anual	Pendent

## 7.2. COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

### Serà rendible la meva empresa?

Per a poder preveure si tindrem beneficis o pèrdues en els pròxims anys, cal realitzar el Compte de Pèrdues i Guanyes. Per veure en més detall què incloure en cada concepte, accedeix al document “*Compte de Pèrdues i Guanyes. Conceptes*” que trobaràs al Moodle.

Compte de Pèrdues i Guanyes Previsional		
	1r any	2n any
<b>INGRESSOS</b>		
Vendes de productes/serveis (*)	2000€	100000€
Subvencions (F7.1)	25000-100000€	
Ingressos Financers		
Altres ingressos	500€	
<b>TOTAL INGRESSOS</b>	<b>52500€</b>	<b>100000€</b>
<b>DESPESES</b>		
Compres de mercaderies i MP (*)	0€	0€
Lloguers (F4)	0€	0€
Reparacions (F4+nova informació)	200€	500€
Serveis professionals (assessoria, gestoria, advocat...)	5000€	2000€
Assegurances (del vehicle,local, etc)	600€	600€
Transport	0€	0€
Publicitat (F3)	10000€	3000€
Subministraments (aigua,llum,telèfon, gas)	2000€	2000€
Impostos (ITPiAJD...) (F6-7)	2000€	2000€
Sous dels socis promotors (F5)	50000€	60000€
Seguretat Social Autònoms (promotors) (F5)	2400€	2820€
Sous dels treballadors assalariats (F5)	0€	0€
Seguretat Social a càrrec de l'empresa (Règim General Treballadors) (F5)	0€	0€
Amortització local, maquinària,vehicle... (Ull!Dades del quadre d'amortització)+ (F4)	1000€	1000€
Interessos de préstecs (F7.1)		
Altres Despeses financeres (notaris, comissions bancàries...) (F7.1+altres)	500€	500€
Altres		
<b>TOTAL DESPESES</b>	<b>-73100€</b>	<b>-73820</b>
<b>BENEFICIS O PÈRDUES (Ingressos - Despeses)</b>	<b>-20600€</b>	<b>26180€</b>
Impost sobre beneficis (% segons fitxa penjada a Moodle). %: 15	0€	-3927€

<b>Resultat de l'empresa (Benefici – Impost sobre beneficis)</b>	-20600€	1653€
--	---------	-------

**Resultat de l'empresa contant el negatiu del 1<sup>r</sup> any.**