

Pla d'empresa: anàlisi de viabilitat i defensa davant un comitè inversor

Projecte capstone del mòdul. Cada equip integra tot el curs en un pla d'empresa del seu projecte: inversió inicial, finançament, ingressos i despeses, punt mort, forma jurídica justificada i tràmits de constitució. El veredict el dóna el càlcul del punt mort: viable, inviable o a iterar. Es defén davant un comitè inversor en una sessió final tipus Demo Day.

DURADA

4 sessions · 3 setmanes (elaboració + revisió + defensa)

AGRUPAMENT

equips de projecte (3-4)

UNITAT 9

Viabilitat i posada en marxa

MATERIALS

- Tot el material acumulat del projecte durant el curs (oportunitat validada U5, BMC i DAFO/CAME U6, 4P i test de venda U7, impacte i ODS U8)
- Plantilla de pla economicofinancer: inversió inicial, finançament, ingressos i despeses previstos
- Full de càlcul o plantilla per al punt mort (costos fixos, cost variable unitari, preu de venda)
- Esquema-arbre de formes jurídiques i quadre comparatiu (autònom, SL, cooperativa, SLNE)
- Checklist de tràmits de constitució i posada en marxa a Espanya
- Plantilla del document del pla d'empresa (estructura inclosa davall)
- Rúbrica de defensa per al comitè inversor

ENCAIX CURRICULAR · Sabers RA5 · Comp. específiques RA5 · Comp. clau CE, STEM, CD, CCL

Plantejament

Arribem a la **unitat capstone** del mòdul. Durant el curs has detectat un problema i validat l'oportunitat (U5), muntat el model de negoci i analitzat l'entorn (U6), dissenyat el màrqueting i provat la primera venda (U7) i valorat l'impacte social (U8). Tot això convergix ara en una pregunta que no admet literatura, només números: **és viable el teu projecte, sí o no?**

Esta activitat reuneix les peces en un **pla d'empresa** complet i el sotmet al **moment de la veritat**: el càlcul del **punt mort**. Una idea bonica, validada i amb impacte pot ser inviable si els comptes no ixen, i detectar-ho **abans** de posar els diners és justament l'objectiu. No es tracta que tots els plans ixquen rendibles sobre el paper, sinó de llegir els números amb honestedat i decidir si arrancar, iterar o aparcar. El tancament és un **Demo Day**: cada equip defén el seu pla davant un comitè inversor que decidix si «invertiria» o no, i per què.

Objectius didàctics

- Elaborar un pla economicofinancer bàsic: inversió inicial, finançament, ingressos i despeses.
- Calcular el punt mort i diagnosticar la viabilitat econòmica del projecte.
- Triar i justificar la forma jurídica adequada amb criteris econòmics.
- Identificar els tràmits de constitució i posada en marxa de l'empresa.
- Integrar tot el mòdul en un pla d'empresa coherent i defensar-lo en públic.

Estructura del pla d'empresa

PLA D'EMPRESA · [Nom del projecte]
Equip: [integrants] · Cicle: [família professional]

1. RESUM EXECUTIU (½ pàgina)
Quin problema resol, per a qui i per què és viable. Una pàgina que s'entenga sola.
 2. EL PROJECTE (d'U5 a U8)
 - Oportunitat validada i client objectiu
 - Business Model Canvas (resum)
 - DAFO/CAME (resum)
 - 4P i resultat del test de venda
 - Impacte social / ODS (si escau)
 3. PLA ECONÒMIC-FINANCER
 - Inversió inicial (immobilitzat + existències + tresoreria de matalàs)
 - Finançament (recursos propis + aliens), cobrint el 100 % amb marge
 - Ingressos previstos (unitats × preu)
 - Despeses: fixes i variables
 4. ANÀLISI DE VIABILITAT
 - Càlcul del PUNT MORT (unitats a vendre per a no perdre)
 - Diagnòstic: s'aconsegueix eixa xifra de forma realista amb el validat en U7?
 - Veredict: viable / inviable / a iterar
 5. FORMA JURÍDICA
 - Opció triada i justificació econòmica (responsabilitat, capital, fiscalitat, nre. socis)
 6. TRÀMITS DE POSADA EN MARXA
 - Checklist ordenat de constitució i alta
-

Passos

Sessió 1 — Pla economicofinancer (60 min)

- 1. Recuperació del material (10 min).** Cada equip reuix les peces del curs. Sense material previ no hi ha pla: hi ha opinions.
- 2. Inversió inicial i finançament (25 min).** Xifren què necessiten per a arrancar (sense oblidar la tresoreria de matalàs) i d'on ix, cobrint el 100 % amb marge.
- 3. Ingressos i despeses (25 min).** Previsió realista de vendes (recolzada en el test de la U7) i separació de despeses fixes i variables.

Sessió 2 — Viabilitat i forma jurídica (60 min)

- 1. Càlcul del punt mort (25 min).** Costos fixos ÷ (preu – cost variable unitari). L'equip obté quantes unitats necessita vendre per a no perdre.
- 2. Diagnòstic honest (10 min).** És assolible eixa xifra amb el validat? Veredict: viable, inviable o a iterar. Un «inviable» ben argumentat puntua igual que un «viable».
- 3. Forma jurídica i tràmits (25 min).** Elecció justificada (autònom, SL, cooperativa...) amb l'arbre de decisió, i checklist de tràmits de constitució.

Sessió 3 — Redacció i revisió creuada (60 min)

- 1. Tancament del document (35 min).** L'equip munta el pla complet amb l'estructura donada.
- 2. Revisió creuada (25 min).** Un altre equip llig el pla i torna tres dubtes: el punt mort està ben calculat?, la forma jurídica encaixa?, la previsió de vendes és realista o un desig?

Sessió 4 — Demo Day davant el comitè inversor (60 min)

- 1. Defenses (50 min).** Cada equip presenta el seu pla en cinc minuts + dos de preguntes, davant un comitè (professor i/o companys d'un altre equip, i idealment algú del Departament d'Orientació o un emprenedor convidat). El comitè decidix amb la rúbrica si «invertiria».
- 2. Tancament del mòdul (10 min).** Veredictes i arrebrega de l'aprenentatge: detectar la inviabilitat a temps és un èxit, no un fracàs.

Críteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Integració del curs	El pla aprofita visiblement U5-U8; no pareix escrit des de zero	15 %
Pla economicofinancer	Inversió, finançament, ingressos i despeses coherents i complets	20 %
Càlcul del punt mort	Correcte i ben interpretat	20 %
Diagnòstic de viabilitat	Veredictes honests i argumentats amb els números	15 %
Forma jurídica i tràmits	Elecció justificada i checklist de constitució correcta	15 %
Defensa davant el comitè	Estructura clara, gestiona el temps, respon a les preguntes	15 %

Variants i extensions

- **Variant projecte únic d'aula.** Si el grup és petit, tota la classe desenvolupa un sol pla d'empresa i es repartixen les seccions per equips especialitzats (finances, jurídic, màrqueting).
- **Variant comitè extern.** Convidar un emprenedor local, algú de la Cambra de Comerç o d'un viver d'empreses per al Demo Day. Eleva el llistó i la motivació.
- **Variant concurs.** Connectar amb un concurs real de plans d'empresa d'FP (n'hi ha d'autònoms) i presentar el millor pla del grup.
- **Tancament del mòdul IPE II.** Esta és l'última activitat: integra inserció laboral (bloc 1), competències (bloc 2) i projecte emprenedor (blocs 3-5). El projecte ix de l'aula amb cada equip.

Material obert de profedeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE