



Viabilitat i posada en marxa

Huit unitats han preparat el terreny. En esta, el teu projecte es mesura amb números: quant costa arrancar, quant cal vendre per a no perdre, quina forma jurídica triar i quins tràmits fer. És la unitat capstone: ací el projecte emprenedor es tanca i es defén.



Temps estimat de lectura: ~28 min · Resultat d'aprenentatge (RD 659/2023, Annex V): RA5 — Realitza les activitats per a la posada en marxa d'una empresa, seleccionant la forma jurídica i identificant les obligacions legals associades. · Prerequisits: U4 a U8 (tot el bloc de projecte emprenedor;

“

Una idea + un model = una proposta. Perquè eixa proposta es convertisca en empresa real calen dues coses: viabilitat (números que quadren, inversió coberta, punt mort assolible) i posada en marxa (forma jurídica, tràmits, primeres gestions).



EL CAS

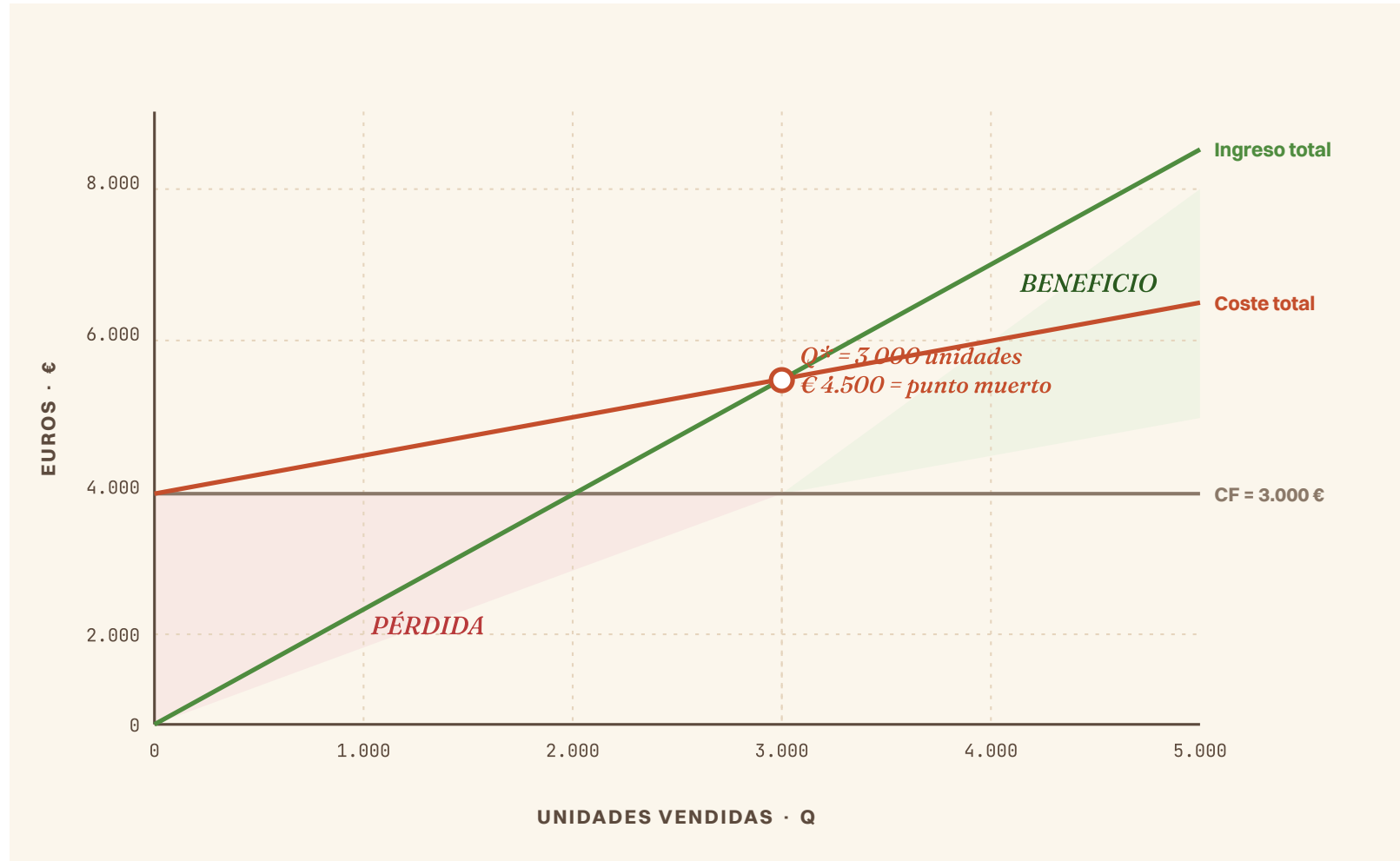
El 60 % de les pimes espanyoles que tanquen ho fan en els primers 3 anys — ...

Arribem a la unitat capstone del mòdul. Al llarg del projecte has detectat un problema (U5), construït el model de negoci i analitzat l'entorn (U6), dissenyat el màrqueting i validat la idea (U7) i valorat el seu impacte social (U8).

Per què tantes pimes amb bona idea, bon producte i bon equip moren tan prompte?

EL GRÁFICO

El punt mort és on els ingressos igualen els costos totals: per davall perds, per damunt guanyes.

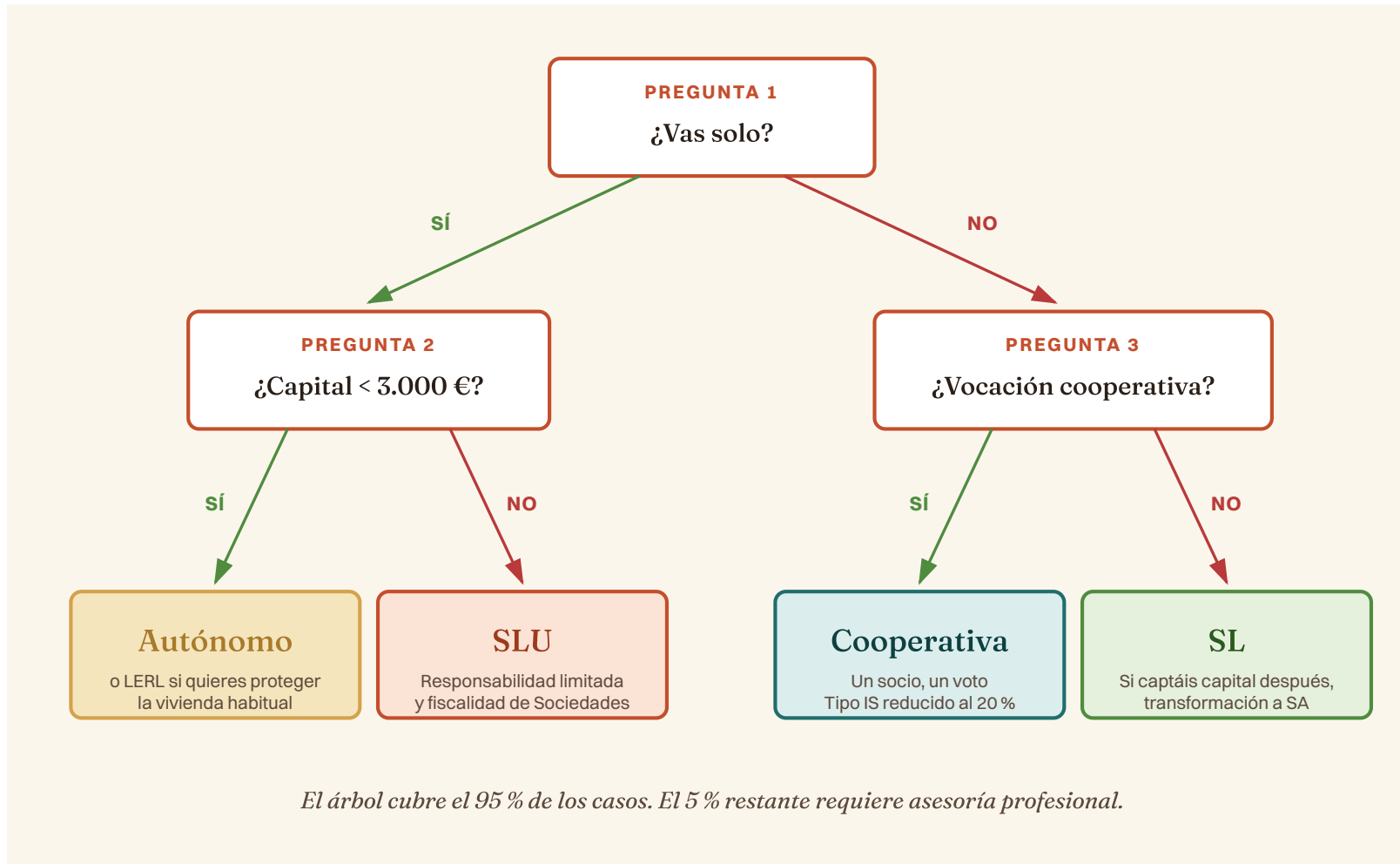




Punt mort (llindar de rendibilitat)

Es calcula així: $\text{Punt mort (en unitats)} = \frac{\text{Costos fixos}}{\text{Marge de contribució unitari}}$ on el marge de contribució unitari és el que aporta cada unitat després de pagar el seu cost variable: $\text{MC} = \text{Preu} - \text{Cost variable unitari}$.

Arbre de decisió per a triar forma jurídica: vas sol o acompanyat?
quant capital? vocació cooperativa? Cobrix el 95 % dels casos.





El criteri que més pesa: la responsabilitat

En triar forma jurídica, la pregunta decisiva no sol ser fiscal, sinó de risc: estàs disposat a respondre dels deutes del negoci amb la teua casa i els teus estalvis? Si el projecte implica deutes o inversions importants, la responsabilitat limitada (SL) protegix el teu patrimoni personal i sol justificar el cost i la complexitat extra de...



§ 5

L'anàlisi de viabilitat: ajuntar-ho tot



Glovo: la idea viable que quasi mor pels números abans d'enlairar-se

L'anàlisi de viabilitat integra tot l'anterior per a respondre a la pregunta cabdal. Convé mirar tres dimensions: Viabilitat tècnica. Tens els recursos, el coneixement i els proveïdors per a fer el que promets? És legalment possible? Viabilitat comercial.



§ 6

El pla d'empresa: el document que tanca el mòdul



Pla d'empresa: ací el pla operatiu de FP, allà el pla complet de Batxillerat

El pla d'empresa és el document que sintetitza tot el mòdul. És el que presentaries a un banc per a un préstec, a un PAE per a una ajuda o a un inversor. No cal que siga llarg —els millors són curts i concrets—, però sí coherent entre totes les seues parts. | Bloc del pla | De quina unitat ix | Contingut || --- | --- | --- || 1.



9.1 · Capstone integrador — Viabilitat completa d'un projecte emprenedor de FP

Enunciat Un equip d'un cicle de FP d'Imatge Personal munta «ReUña», un servici de manicura sostenible a domicili amb productes vegans i reutilitzables, dirigit a clientela del barri. Ha...

Marge de contribució per servici = Preu - Cost variable = $18 - 5 = 13$ €/servici.

Punt mort = Costos fixos ÷ Marge de contribució = $240 ÷ 13 = 18,46 \rightarrow \approx 19$ servicis/mes. Comparació amb la previsió validada (120 servicis/mes): el projecte supera el punt mort amb moltíssim marge. Només necessita el 16 % de les vendes previstes per a no perdre diners.

Resultat mensual previst = (Marge × servicis) - Costos fixos = $(13 \times 120) - 240 = 1.560 - 240 = +1.320$ €/mes de benefici operatiu (abans d'impostos i de la pròpia retribució de l'emprenedora, que haurà de decidir qua...



Per què este exercici és la prova real del curs

L'exercici 9.1 no és un més: és l'espill de tot el mòdul. Per a resoldre'l cal activar alhora l'oportunitat detectada (U5), el model de negoci (U6), el preu i la validació (U7), la dimensió sostenible (U8) i, finalment, els números i la forma jurídica d'esta unitat.



§ 7

Tancament del mòdul: la defensa del projecte emprenedor



El mòdul —i el projecte emprenedor que has construït unitat a unitat— es tanca amb la defensa pública del teu pla d'empresa: una presentació breu davant del professorat i, si és possible, professionals externs.



§ 8

Has tancat el projecte emprenedor si ja saps...



El més essencial de la viabilitat i la posada en marxa

[] Estimar la inversió inicial d'un projecte, inclòs el coixí de tresoreria. [] Distingir recursos propis i aliens i comprovar que la inversió queda coberta al 100 %. [] Calcular el punt mort en unitats i interpretar-lo enfront de la teua previsió validada.



§ 9

Glossari



Pla economicofinancer. Part del pla d'empresa que estima la inversió inicial, el finançament, els ingressos i les despeses del projecte. Inversió inicial. Diners necessaris abans de començar a vendre: immobilitzat, existències inicials i tresoreria (coixí). Recursos propis / aliens.



§10

Per a aprofundir



Ries, E. (2011). El método Lean Startup. Deusto. Per a entendre per què s'itera el projecte quan els números no ixen, en lloc d'abandonar-lo. Dirección General de Industria y de la PYME (DGIPYME). CIRCE — Creación de empresas (paelectronico.es). Portal oficial amb els tràmits d'alta pas a pas i les formes jurídiques disponibles.



§11

Preguntes per a reflexionar



La unitat insistix que el coixí de tresoreria és el que més empreses salva. Per què creus que és la despesa que més s'oblida en planificar? Quants mesos de funcionament sense vendes creus que hauria de cobrir el teu projecte? Triar entre autònom i SL és, sobretot, una decisió sobre quant risc personal estàs disposat a assumir.

Fins aquí la teoria

Continua al llibre de la unitat.