



Activitats

1. Busca l'exemple real d'una campanya d'èxit de crowdfunding i analitza quins elements clau la van fer destacar. Analitza quina plataforma va utilitzar i explica les característiques principals, el tipus de projectes que recolza i els requisits per iniciar una campanya. Pots ajudar-te d'enllaços com bit.ly/crowdfunding_que_ca.

Un exemple destacat d'una campanya reeixida de crowdfunding a Espanya és la de la pel·lícula El Cosmonauta. Aquest projecte cinematogràfic es va finançar el 2012 a través d'una campanya de crowdfunding que va recaptar més de 400.000 euros i es va convertir en una de les campanyes més reeixides a Espanya en aquell moment.

Els elements clau de l'èxit de la campanya van ser els següents:

1. Innovació en la distribució **El** Cosmonauta es va promocionar com la primera pel·lícula espanyola a ser distribuïda de forma gratuïta sota una llicència Creative Commons, la qual cosa va atreure una comunitat interessada en noves formes de distribució i accés al cinema.
2. Participació comunitària : la campanya va oferir als patrocinadors l'oportunitat d'aparèixer als crèdits de la pel·lícula i accedir a contingut exclusiu, fomentant un sentit de pertinença i participació en el projecte.
3. Transparència i comunicació : l'equip va mantenir una comunicació constant amb els patrocinadors a través de blocs i xarxes socials, compartint avenços i desafiaments, cosa que va generar confiança i fidelitat entre els seguidors.

La plataforma utilitzada va ser Verkami, una plataforma de crowdfunding espanyola que s'especialitza en projectes creatius, com ara cinema, música, art i disseny perquè els creadors connectin amb una comunitat disposada a donar suport a iniciatives innovadores.

2. En equips, investigueu quins ajuts presta l'Administració pública (subvencions, ajudes, incubadores, etc.) actualment a la vostra comunitat autònoma per al sector productiu del vostre cicle, així com quines condicions s'exigeixen per accedir-hi. Realitzeu una presentació per exposar a classe les vostres conclusions.

Els ajuts públics dependran de la comunitat autònoma on es trobin. Entre altres cercadors per identificar aquests ajuts destaquen:

- [Cercador d'Ajuts i Incentius per a empreses](#)
- [Subvencions i Ajuts](#)
- [Ministeri d'Economia, Comerç i Empresa - Cercador d'ajudes](#)

Per identificar acceleradores o incubadores d'empreses podem consultar pàgines com ara:

- [Llançadores: Acceleradores i Incubadores d'empreses i startups a Espanya - empleatecontalento](#)



La viabilitat del projecte emprenedor

3. La Laura obrirà el seu propi negoci de venda de samarretes personalitzades. Durant els propers mesos haurà de pagar el lloguer del local, comprar materials i abonar els sous del personal entre altres despeses. També espera rebre ingressos per les vendes, però no sap exactament quan li pagaran els clients.

a) Quins problemes creus que podria tenir la Laura si no porta un control dels cobraments i pagaments de cada mes?

b) Com creus que us ajudaria un pla de tresoreria en el seu negoci?

a) Quins problemes creus que podria tenir la Laura si no porta un control dels cobraments i pagaments de cada mes?

Si la Laura no controla de manera sistemàtica els cobraments i pagaments, podria enfrontar-se als problemes següents:

1. **Manca de liquiditat:** Sense preveure els moments en què els seus ingressos no coincideixin amb els pagaments, es podria quedar sense diners per cobrir obligacions com el lloguer, salaris i la compra de materials.
2. **Retards i morositat:** L'absència d'un seguiment adequat pot provocar demores en els pagaments a proveïdors o en el cobrament a clients, cosa que afecta la credibilitat i l'operativitat del negoci.
3. **Risc d'insolvència:** Una gestió inadequada del flux de caixa pot derivar en problemes financers seriosos i dificultar el funcionament continu del negoci.

b) Com creus que lajudaria un pla de tresoreria en el seu negoci?

Un pla de tresoreria aportaria a la Laura diversos avantatges:

1. **Previsió i planificació:** Permet anticipar els períodes en què el negoci podria enfrontar escassetat d'efectiu i planificar mesures correctives, com ara la cerca de finançament addicional.
2. **Optimització del flux de caixa:** Facilita la coordinació entre els ingressos i egressos, assegurant que sempre hi hagi fons disponibles per complir les obligacions.
3. **Millora en la presa de decisions:** En conèixer per endavant la situació financera de cada mes, la Laura podrà negociar terminis de pagament, ajustar inversions i gestionar millor els recursos per evitar crisis de liquiditat.

4. Al final de l'exercici, l'empresa Repuestos Felicidad, SL recull les dades següents per elaborar el vostre compte de resultats (l'impost sobre el benefici és del 20 %):

- **Compres de primeres matèries: 22 000 €.**
- **Altres serveis (telèfon): 500 €.**



La viabilitat del projecte emprenedor

- Amortització d'immobilitzat: 2400€.
- Vendes de productes acabats: 100.000 €.
- Ingressos per prestació de serveis: 10.000 €.
- Despeses financeres: 22 400 €.
- Despeses de personal: 25.000 €.
- Publicitat: 5000€.
- Serveis de gestoria i semblants: 3000 €.
- Cosina d'assegurances: 1500 €.
- Ingressos financers: 32.000 €.
- Despeses de transport: 8200€.
- Reparacions i conservació: 9000€.

A partir d'aquestes dades, feu el compte de pèrdues i guanys d'aquesta empresa.

+ IMPORTE NETO DE CIFRA DE NEGOCIOS	
Ventas	100.000,00
Servicios	10.000,00
- APROVISIONAMIENTOS	
Compra de mercaderias	22.000,00
- GASTOS DE PERSONAL	
Sueldos y salarios	25.000,00
Seguridad Social a cargo de la empresa	
- OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Suministros (teléfono)	500,00
Servicios de gestoria	3.000,00
Publicidad	5.000,00
Prima de seguro	1.500,00
Gastos de transporte	8.200,00
Reparaciones y conservación	9.000,00
- AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO	2.400,00
+/- DETERIORO Y RESULTADO POR ENAJENACIONES DE INMOVILIZADO	
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	186.600,00
+ INGRESOS FINANCIEROS	32.000,00
- GASTOS FINANCIEROS	22.400,00
B) RESULTADO FINANCIERO	54.400,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	241.000,00
- IMPUESTO SOBRE LOS BENEFICIOS	-72.300,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	168.700,00



5. Davant d'una empresa que presenta les dades detallades a continuació, respon a les qüestions següents:

a) Presenta el balanç complet en una taula clara i organitzada.

b) Indica si l'empresa té un fons de maniobra positiu o negatiu i explica com vas arribar a aquesta conclusió.

c) Segons l'anàlisi, quina creus que és la situació financera d'aquesta empresa?

- **Maquinària: 12 000 €.**
- **Clients: 3000€.**
- **Capital social: 30.000 €.**
- **Edifici: 40 000 €.**
- **Amortització acumulada: 8000€.**
- **Caixa i bancs: 2500€.**
- **Deutes a curt termini: 3500€.**
- **Mobiliari: 5000€.**
- **Proveïdors: 5000 €.**
- **Reserves: 2000€.**
- **Préstecs a llarg termini: 15 000 €.**
- **Mercaderies: 6000€.**
- **Benefici de l'exercici: 5000 €.**



La viabilitat del projecte emprenedor

ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
1. Inmovilizado intangible		1. Capital Social	30.000,00
2. Inmovilizado material		2. Reservas	2.000,00
Mobiliario	5.000,00	3. Resultado del ejercicio	5.000,00
Maquinaria	12.000,00		
Edificios	40.000,00		
3. Inversiones inmobiliarias		PASIVO NO CORRIENTE	
4. Inmovilizado financiero	- 8.000,00	Deuda a largo plazo	5.000,00
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
1. Existencias	6.000,00	Proveedores	5.000,00
2. Deudores a corto plazo	3.000,00	Deuda a corto plazo	3.500,00
3. Disponible	2.500,00		
Caja			
Bancos			

$$FM = AC - PC = 11.500,00 - 8.500,00 = 3.000,00$$

La empresa tiene liquidez suficiente para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

6. Claudia i Andrés han obert un petit comerç de productes ecològics anomenat EcoVida Local. La botiga ha tingut una bona acollida a la comunitat, però, passats uns mesos, volen analitzar la seva situació d'equilibri financer. Les dades econòmiques són les següents:

Actiu corrent:

- Mercaderies: 4000€.
- Clients (factures per cobrar): 2500 €.
- Caixa i bancs: 1500€.

Passiu corrent:

- Proveïdors: 6000 €.
- Deutes a curt termini: 4000€.

En equips, calculeu el fons de maniobra de l'empresa. A continuació, reflexioneu, en cas que sigui negatiu, sobre les possibles conseqüències per al vostre negoci si no prenen mesures. Ajudeu-los proposant almenys tres estratègies que podrien implementar per solucionar aquesta situació. Tingueu en compte que és una empresa petita i amb recursos limitats. Prepareu una breu exposició amb la vostra anàlisi, la investigació realitzada i les propostes de solució.

$$FM = AC - PC = 8.000,00 - 10.000,00 = -2.000,00$$



La viabilitat del projecte emprenedor

El fons de maniobra és negatiu. Si EcoVida Local no pren mesures, podrien trobar-se en una situació de:

- Problemes de liquiditat: no poden pagar proveïdors ni cobrir despeses essencials.
- Pèrdua de confiança: els proveïdors podrien restringir el crèdit o exigir pagaments anticipats.
- Risc d'endeutament: podrien recórrer a préstecs amb interessos excessivament alts per cobrir la manca de liquiditat.

Estratègies per millorar la situació:

- a) Renegociar terminis amb proveïdors: Sol·licitar més temps per pagar les factures, evitant pressió financera immediata.
- b) Millorar la gestió de cobraments: Oferir descomptes per pagaments anticipats o aplicar estratègies perquè els comptes pendents es cobrin abans.
- c) Buscar finançament addicional: Sol·licitar una línia de crèdit o ajut financer que els permeti cobrir el dèficit temporal sense afectar l'operativitat.

7. L'empresa Delicias Caseras, dedicada a la producció i venda de galetes artesanals, preveu obrir el proper mes.

Heu calculat les dades següents:

- **Costos fixos totals: 10 000 € (inclouen lloguer, maquinària i salaris).**
- **Preu de venda per unitat: 5€.**
- **Cost variable per unitat: 2€ (ingredients, embalatge i energia).**
- **Unitats que espera vendre: 3000 unitats.**

a) Què passa si Delicias Caseras ven 3000 unitats, tindrà beneficis o pèrdues? Quants diners guanyarà o perdrà?

b) Quines estratègies podria seguir l'empresa si ven menys del punt mort per millorar-ne la situació financera?

a) Què passa si "Delicias Caseras" ven 3.000 unitats? Tindrà beneficis o pèrdues? Quants diners guanyarà o perdrà?

Punt Mort = Costos Fixos Totals / (Preu de Venda per Unitat – Cost Variable per Unitat)

$10.000 / (5 - 2) = 3.333,33$ unitats

"Delicias Caseras" necessita vendre **3.334 unitats** per cobrir tots els costos i no tenir pèrdues ni guanys.

Si l'empresa ven **3.000 unitats**, estarà per sota del punt mort, cosa que indica que tindrà pèrdues. La pèrdua pujarà a 1.000€.

Benefici = Ingressos totals - Despeses totals = $(3.000 * 5) - ((3.000 * 2) + 10.000) = -1.000$ €

b) Quines estratègies podria seguir l'empresa si ven menys del punt mort per millorar la situació financera?



La viabilitat del projecte emprenedor

Si l'empresa no arriba al punt mort, podeu implementar les estratègies següents:

- Reduir costos fixos: cercar un local més econòmic, renegociar lloguers o reduir despeses no essencials.
- Augmentar el preu de venda: Analitzar si pot pujar lleugerament el preu sense afectar-ne la demanda.
- Optimitzar la producció i reduir costos variables: cercar proveïdors més barats o produir de manera més eficient.
- Incrementar les vendes: Invertir en màrqueting, promocions o descomptes per atraure més clients.
- Buscar finançament addicional: Optar per una línia de crèdit o microcrèdits per cobrir pèrdues inicials.

8. Després de fer els càlculs de l'exercici anterior, reflexiona i respon de forma raonada:

a) Per què creus que és fonamental per a l'empresa- Delicias Caseras conèixer el seu punt mort abans de començar a vendre?

b) Creus que totes les empreses ho haurien de calcular? Quins avantatges aporta aquesta informació a l'hora de prendre decisions?

c) Pensa en un exemple diferent (una cafeteria, una perruqueria, una botiga en línia...) i explica breument com podria ajudar-lo a conèixer el seu llindar de rendibilitat.

d) Posa en comú les teves respostes amb les de la resta dels companys i companyes i apunta'n les conclusions principals.

a) Per què creus que és fonamental per a Delicias Caseras conèixer el seu punt mort abans de començar a vendre?

Conèixer el punt mort és clau perquè permet a l'empresa saber quantes unitats de galetes ha de vendre per cobrir els costos totals (fixos i variables) i evitar pèrdues. Si Delicias Caseras no arriba a aquest nivell de vendes, operarà amb pèrdues, cosa que podria comprometre la seva viabilitat. A més, conèixer aquesta dada us ajudarà a fixar preus adequats i establir objectius realistes.

b) Creus que totes les empreses ho haurien de calcular? Quins avantatges aporta aquesta informació a l'hora de prendre decisions?

Sí, totes les empreses haurien de calcular el punt mort perquè els proporciona informació essencial per gestionar la seva sostenibilitat financera. Alguns avantatges són:

- Permet avaluar la viabilitat del negoci abans del llançament.



La viabilitat del projecte emprenedor

- Ajuda a definir estratègies de preus i reducció de costos.
 - Facilita la planificació financera i la presa de decisions sobre inversions o finançament.
 - Permet detectar ràpidament si el negoci és rendible o si requereix ajustaments al seu model de negoci.
- c) Pensa en un exemple diferent (una cafeteria, una perruqueria, una botiga en línia...) i explica breument com podria ajudar-lo a conèixer el seu llindar de rendibilitat.

Exemple: Una perruqueria ha de pagar lloguer, sous del personal i productes de perruqueria. Si calcula el seu punt mort i descobreix que necessita atendre almenys 200 clients al mes per no perdre diners, podrà ajustar les seves estratègies, com ara llançar promocions per atraure més clientela, reduir costos en subministraments o ampliar la seva oferta de serveis per augmentar ingressos.

Aquesta anàlisi us ajudarà a prendre decisions més segures i evitar problemes financers.

9. Al següent enllaç bit.ly/SantiagoPeralta, llegeix l'entrevista a Santiago Peralta, Fundador de Pacari i fa un breu informe de la seva estratègia en matèria de responsabilitat social: «Som sustentables a l'hora de produir, elaborar i vendre xocolata».

Santiago Peralta, fundador de Pacari, ha implementat una estratègia de responsabilitat social que abasta diversos aspectes clau:

1. Sostenibilitat en la producció : Pacari treballa amb més de 3.500 famílies de petits productors de cacao orgànic certificat i biodinàmic a l'Equador, garantint condicions de vida òptimes per als agricultors i posicionant-los com a protagonistes a la cadena de valor.
2. Comerç just: l'empresa s'ha proposat elaborar un producte equatorià, utilitzant matèria primera local i assegurant pràctiques sostenibles que beneficien tant el productor com el consumidor.
3. Innovació en empaquetatges: totes les xocolates de Pacari s'envasen amb embolcalls biodegradables elaborats a base de cel·lulosa vegetal, que substitueixen el 100% del plàstic i es desintegren en 180 dies, sense contaminar el medi ambient, davant dels 500 anys que triga a degradar-se el plàstic.
4. Impacte social: Peralta ha reflexionat sobre l'impacte social que ha tingut a les comunitats cacaoteres de l'Equador i com ha revolucionat diverses pràctiques de la indústria per transformar-la a nivell social.

Aquesta estratègia integral ha permès a Pacari no només produir xocolata d'alta qualitat, sinó també generar un impacte positiu a les comunitats locals i al medi ambient.

Per aprofundir en la visió de Santiago Peralta, es pot veure a classe l'entrevista realitzada a



aquest emprenedor al següent vídeo: <https://youtu.be/hzNXsnlCqfg>

10. Tria una empresa i investiga quines accions de Responsabilitat Social Corporativa (RSC) duu a terme. Identifica almenys tres tipus de RSC que implementen i descriuen exemples concrets de cadascun.

Completa una taula amb la informació recopilada i reflexiona sobre l'impacte positiu d'aquestes accions, analitzant si la RSC és una estratègia de màrqueting o si realment aporta beneficis a la societat.

La resposta variarà segons l'empresa escollida per l'alumnat, però un exemple d'anàlisi podria ser el següent:

Empresa	Tipus de RSC	Exemple concret d'acció	Impacte positiu
Nestlé	Mediambiental	Ús d'envasos biodegradables als seus productes	Redueix la contaminació i ús de plàstics
	Sociolaboral	Programes de formació per a empleats en sostenibilitat	Millora la capacitat i consciència ambiental de la plantilla
	Filantropica	Donació d'aliments a bancs d'aliments i ONG	Ajuda a persones en situació de vulnerabilitat

Conclusió: La RSC permet a les empreses millorar la seva imatge i relació amb la societat. En molts casos, aquestes accions beneficien tant l'empresa com el seu entorn i generen un impacte positiu real. Tot i això, és important analitzar si aquestes mesures són autèntiques o simplement estratègies de màrqueting.

Test de repàs

1. Què és una inversió en una empresa?

- a) Una despesa destinada a consumir-se en menys d'un any.
- b) Un recurs adquirit per fer-se servir el major temps possible.
- c) Un servei professional extern.
- d) Un material d'oficina.

2. Quina d'aquests exemples es considera una despesa?

- a) Compra de maquinària.



- b) Adquisició de patents.
- c) Lloguer del local.
- d) Compra de vehicles per a transport.

3. Quin percentatge dinversió es recomana cobrir amb capital social?

- a) 50 %.
- b) 35%.
- c) 25%.
- d) 10%.

4. Què és el crowdfunding?

- a) Préstecs entre amics i familiars.
- b) Finançament mitjançant inversors professionals.
- c) Finançament col·lectiu mitjançant petites aportacions en plataformes digitals.
- d) Lloguer de béns amb opció de compra.

5. Quina diferència principal té el lísing respecte al rènting?

- a) El lísing permet la compra del bé al final del contracte.
- b) El lísing inclou el manteniment del bé.
- c) El lísing només s'aplica a béns immobles.
- d) El lísing inclou una assegurança obligatòria.

6. Què és el factoring?

- a) Un contracte de lloguer de béns immobles.
- b) La cessió de drets de cobrament a una entitat financera.
- c) Un descompte per pagament anticipat a proveïdors.
- d) La negociació de deutes a llarg termini.

7. Quin document analitza la liquiditat mensual de l'empresa?

- a) El balanç.
- b) El pla de tresoreria.
- c) El compte de pèrdues i guanys.
- d) L'informe de RSC.

8. Com es calcula el punt mort?

- a) Els costos variables dividits pel preu unitari.
- b) Les vendes projectades menys les inversions inicials.



La viabilitat del projecte emprenedor

- c) El total d'ingressos menys les despeses de personal.
- d) Els costos fixos dividits pel preu unitari menys el cost variable per unitat.

9. Què mesura el balanç social d'una empresa?

- a) La quantitat de beneficis econòmics obtinguts.
- b) L'impacte social i ambiental de les seves activitats.
- c) La liquiditat per al proper exercici.
- d) Els deutes i obligacions a curt termini.

10. Quin d'aquests elements pertanyen al patrimoni net?

- a) Existències.
- b) Proveïdors.
- c) Capital social.
- d) Deutes a llarg termini.

Repte professional



REPTE PROFESSIONAL

És el moment de demostrar que el vostre projecte és econòmicament viable i sostenible. Treballareu com a veritables emprenedores o autèntics emprenedors, donant forma a la vostra idea de negoci, avaluant la seva viabilitat econòmica i desenvolupant polítiques que reflecteixin el vostre compromís amb la sostenibilitat.

- a) Identifiqueu què necessiteu per iniciar el negoci: local, maquinària, materials, components tecnològics, mobiliari, etc. Investigueu els costos de cada recurs, diferenciant entre inversions i despeses, i quantifiqueu el pressupost total que necessiteu per engegar. Aquest pas us ajudarà a tenir una visió clara dels recursos inicials que requereix el vostre projecte.
- b) Definiu com aconseguireu el finançament. Analitzeu les diferents fonts de finançament i seleccioneu les més adequades per al vostre negoci. Justifiqueu l'elecció considerant els costos, riscos i beneficis associats a cada font. Cerqueu dades a internet que justifiquin els vostres arguments.

- c) Dissenyau un pla financer. Elaboreu un pla de tresoreria per gestionar els ingressos i despeses mensuals del primer any, un balanç inicial previsional i un compte de pèrdues i guanys per avaluar la rendibilitat del projecte. Calculeu també el punt mort, és a dir, el nivell de vendes que necessiteu assolir per cobrir els costos.
- d) Establiu la vostra política de RSC. Definiu accions concretes per reduir l'impacte ambiental, millorar les condicions laborals o col·laborar amb la comunitat. Elaboreu un balanç social que reflecteixi com aquestes accions aporten valor a la societat i al medi ambient.
- e) Finalment, emeteu un informe detallant aquests punts i els resultats obtinguts. Dissenyau una presentació atractiva i professional amb recursos creatius com diagrames, gràfics o vídeos per transmetre la vostra visió empresarial i convèncer possibles inversors de la viabilitat del projecte.

a) Identificació de necessitats i pressupost inicial

1. Llistat detallat de recursos

- Classificar per categories:
 - **Infraestructura:** local, obres, mobiliari.
 - **Equipament:** maquinària, eines, dispositius tecnològics.



La viabilitat del projecte emprenedor

- **Materials i subministraments:** matèries primeres, embalatges.
- **Programari i llicències:** programes de gestió, disseny, facturació.
 - Incloure serveis inicials com llicències, permisos o assessoria.
- 2. **Diferenciar inversió vs despesa**
 - **Inversió:** béns duradors (local, maquinària, equips).
 - **Despesa:** consumibles, subministraments, serveis mensuals.
- 3. **Investigació de preus reals**
 - Cerca al menys **dos referències de preu** per element (fonts en línia o proveïdors locals).
- 4. **Pressupost total**
 - Presentar a una taula amb **cost unitari** , **quantitat** i **cost total** .

b) Estratègia de finançament

1. **Fonts possibles**
 - **Internes:** estalvi propi, aportacions de socis.
 - **Externes:** préstecs bancaris, crowdfunding, subvencions, business angels, capital risc.
2. **Anàlisi i justificació**
 - Avaluar **cost financer** (interessos), **termini de devolució** , **risc** i **avantatges** .
3. **Selecció final**
 - Explicar per què la combinació triada ca la més adequada per el projecte.
4. **Dades reals**
 - Cerca tipus de interès, terminis i condicions actuals per reforçar la proposta.

c) Pla financer

1. **Pla de tresoreria (12 mesos)**
 - Previsió mensual de ingressos i despeses.
2. **Balanç inicial previsional**
 - Actius, passius i patrimoni net al iniciar.
3. **Compte de pèrdues i guanys**
 - Vendes previstes, costos variables, costos fixos i benefici estimat.
4. **Càlcul del punt mort**
 - Calcular el llindar de rendibilitat aplicant la fórmula e incloure una explicació de quantes unitats o ingressos mínims són necessaris per no tenir pèrdues.

d) Política de Responsabilitat Social Corporativa (RSC)

1. **Àmbits d' actuació**
 - **Ambiental:** ús de energies renovables, reciclatge, reducció de residus.
 - **Social:** condicions laborals justes, igualtat de oportunitats, formació del personal.
 - **Comunitat:** suport a causes locals, col·laboració amb ONGs.



La viabilitat del projecte emprenedor

2. Accions concretes

- Detallar activitats mesurables i assolibles.

3. Balanç social

- Incloure indicadors qualitatius i quantitatius (núm. de empleats beneficiats, % de residus reciclats).

e) Informe final i presentació

1. Informe

- Estructura recomanada:
 1. Resum executiu.
 2. Descripció del negoci.
 3. Pressupost inicial.
 4. Estratègia de finançament.
 5. Pla financer.
 6. Política de RSC i balanç social.
 7. Conclusions.

2. Presentació

- Usar **diapositives visuals** amb: gràfics, diagrames de flux, taules comparatives, fotos o renders.
- Incloure **un vídeo breu** (opcional) mostrant el prototip o concepte de negoci.
- Practicar per que la exposició duri entre 5 i 7 minuts.

Comprova el teu aprenentatge

1. Completa al teu quadern els espais en blanc utilitzant alguna de les paraules següents:

subvencions préstec inversions
punt mort actiu fix

a) Les ... són fonamentals per obtenir els recursos necessaris per iniciar una empresa.

b) El ... és un bé que no es consumeix immediatament i que es fa servir durant un llarg període.

c) Un ... és el contracte mitjançant el qual una entitat financera lliura diners amb l'obligació de tornar-lo.

d) Les ... són fons públics que es concedeixen a empreses per fomentar-ne la creació.



La viabilitat del projecte emprenedor

e) El ... és el nivell de vendes en què els ingressos són iguals als costos totals.

- a) inversions
- b) actiu fix
- c) préstec
- d) subvencions
- e) punt mort

2. Explica la diferència que hi ha entre les inversions i les despeses. Inclou exemples de cadascun.

La diferència entre inversions i despeses rau en l'ús, la durada i la finalitat dels recursos adquirits per una empresa.

Inversions: són adquisicions de béns, drets o recursos necessaris per al funcionament de l'empresa que no es consumiran de manera immediata, sinó que s'utilitzaran durant un període perllongat. Aquestes adquisicions són essencials per a la producció o la prestació de serveis, i el seu ús es pot estendre més enllà d'un any.

Exemples d'inversions:

- Comprar un local (si s'adquireix en propietat).
- Adquisició de maquinària per a la producció.
- Compra d'equips informàtics com ara ordinadors o impressores.
- Instal·lacions elèctriques i altres serveis necessaris per operar.
- Drets com a patents o marques.

Despeses: són els consums de béns o serveis que es produeixen en un període curt, generalment inferior a un any, per al funcionament diari de l'empresa. Aquests no generen un valor durador i es consideren consumits en ser utilitzats.

Exemples de despeses:

- Lloguer d'un local.
- Pagament de salaris i cotitzacions a la seguretat social dels empleats.
- Subministraments com a llum, aigua, gas, telèfon o internet.
- Compra de materials d'oficina (bolígrafs, carpetes, paper).
- Despeses de constitució

3. Quins elements formen part del pla financer d'una empresa? Detalla els documents principals i justifica breument la utilitat de cadascun.

El pla financer d'una empresa inclou tres documents principals que permeten analitzar la viabilitat econòmicofinancera i prendre decisions estratègiques:



A. Pla de tresoreria

- Descripció: Consisteix en l'anotació mensual de les entrades i sortides de diners previstes. Això permet calcular la liquiditat i preveure si l'empresa pot cobrir els pagaments.
- Utilitat:
 - Identifica si hi ha un excés de liquiditat (superàvit) o una manca de liquiditat (dèficit).
 - En cas de dèficit, permet buscar solucions, com ara obrir un compte de crèdit o renegociar deutes.

B. Compte de resultats o compte de pèrdues i guanys

- Descripció: Aquest informe reflecteix el resultat econòmic obtingut al final de l'exercici. Es calcula mitjançant la diferència entre ingressos i despeses, detallant elements com:
 - Ingressos: Vendes realitzades.
 - Despeses: Aprovisionaments, despeses de personal, altres despeses d'explotació, amortització, etc.
 - Resultats:
 - Resultat d'explotació: indica el rendiment de l'activitat principal.
 - Resultat financer: avalua l'impacte dels ingressos i despeses financeres.
 - Resultat final: beneficis o pèrdues després d'aplicar impostos.
- Utilitat:
 - Permet avaluar si l'empresa és rendible.
 - Ajuda a identificar si les pèrdues són producte d'errors operatius o financers, orientant solucions.

C. Balanç

- Descripció: És la representació comptable del patrimoni de l'empresa. Es divideix en:
 - Actiu: Béns i drets que té l'empresa (corrent i no corrent).
 - Passiu: Deutes o obligacions a curt i llarg termini.
 - Patrimoni net: Fons propis de l'empresa.
- Utilitat:
 - Proporciona una visió clara dels recursos disponibles i dels deutes.
 - Permet calcular el fons de maniobra (actiu corrent - passiu corrent) per avaluar la capacitat de l'empresa d'afrontar els seus deutes a curt termini.

4. Quin paper juga la RSC a l'èxit d'una empresa?

La Responsabilitat Social Corporativa (RSC) té un paper essencial en l'èxit d'una empresa



La viabilitat del projecte emprenedor

en integrar preocupacions socials, mediambientals i ètiques al model de negoci. Segons el document, la RSC no només millora la imatge pública de l'empresa, sinó que també fomenta la sostenibilitat i enforteix la seva posició competitiva al mercat.

5. Reflexiona sobre com les polítiques de sostenibilitat i compromís social poden beneficiar tant l'empresa com la societat.

Resposta oberta.

6. Per què és important calcular el punt mort o llindar de rendibilitat? Explica com aquesta dada ajuda a prendre decisions empresarials.

El punt mort o llindar de rendibilitat és el nivell de vendes en què els ingressos d'una empresa són exactament iguals als costos totals, és a dir, és el moment en què el benefici és igual a zero. Aquesta dada és fonamental per a la gestió empresarial perquè permet identificar el volum mínim de vendes necessari per cobrir els costos, sense incórrer en pèrdues.

7. Marcos calcula que els costos fixos mensuals són 1200 € (lloguer, llum, etc.) i els costos variables són 30 € per reparació. Cobra 80€ per cada servei. Quantes reparacions ha de fer al mes per assolir el punt mort? Quin significat té aquest resultat?

$\text{Punt mort} = 1200 / (80 - 30) = 24 \text{ reparacions}$

Si Marcos fa exactament 24 reparacions, els seus ingressos cobriran tots els costos (fixos i variables), però no obtindrà beneficis ni pèrdues. A partir de la reparació 25, començarà a generar beneficis.

8. Per al supòsit anterior, què passaria si Marcos fes 20 reparacions al mes? Justifica la teva resposta i calcula el benefici o la pèrdua que tindria.

Si Marcos realitza 20 reparacions al mes, tindrà una pèrdua de 200€.

Justificació:

Realitzar menys reparacions que les necessàries per assolir el punt mort implica que els ingressos no són suficients per cobrir tots els costos. Això posa en risc la sostenibilitat del negoci. Per millorar la seva situació, Marcos podria:

- Incrementar el preu dels serveis.
- Reduir costos fixos o variables.
- Augmentar el volum de reparacions.

9. La Carla vol obrir una petita botiga de productes ecològics i ha identificat els recursos i deutes següents:



La viabilitat del projecte emprenedor

- Va comprar maquinària per valor de 5000€.
- Té en efectiu 3000 € al compte bancari.
- Ha adquirit estoc inicial per 2000€.
- Va sol·licitar un préstec bancari de 6000 € a tornar en tres anys.
- Deu 2000 € a proveïdors per les primeres compres de mercaderies.
- Va aportar 2000€ dels seus propis diners com a capital inicial.

a) Completa el balanç del projecte de Carla.

b) Calcula'n el fons de maniobra i explica quina és la situació financera.

Actiu	Passiu i Patrimoni Net
Actiu no corrent:	Patrimoni net
- Maquinària: 5.000 €	- Aportació inicial: 2.000 €
Actiu corrent:	Passiu no corrent:
- Disponible: 3.000 €	- Préstec bancari: 6.000 €
- Existències: 2.000 €	Passiu corrent:
	- Proveïdors: 2.000 €
Total actiu: 10.000 €	Total passiu + patrimoni: 10.000 €

$$\text{Fons de maniobra} = (3.000 + 2.000) - 2.000 = 5.000 - 2.000 = 3.000€$$

- Anàlisi de la situació financera:
- El fons de maniobra és positiu (3.000€). Això significa que la Carla té prou liquiditat a curt termini per cobrir els seus deutes corrents (proveïdors).
- La situació financera és favorable, ja que disposa de recursos per atendre les obligacions immediates i mantenir operativa la botiga.

10. Luis té una empresa de serveis informàtics. Després d'elaborar el balanç, heu identificat les dades següents:

- **Actiu corrent:**
 - Clients pendents de pagament: 5000 €.
 - Estoc de materials: 2000 €.
 - Diners en caixa i bancs: 1000 €.
- **Passiu corrent:**
 - Préstecs bancaris a curt termini: 6000 €.
 - Proveïdors pendents de pagament: 4000 €.

Amb aquestes dades:



a) Calcula el fons de maniobra.

b) L'empresa de Luis té prou liquiditat per cobrir els seus deutes a curt termini?

c) Proposa dues solucions per millorar la situació financera en cas que el fons de maniobra sigui negatiu.

Fons de maniobra = Actiu corrent (5,000 + 2,000 + 1,000) – Passiu corrent (6,000 + 4,000) = - 2.000

El fons de maniobra és negatiu (-2,000€), cosa que significa que Luis no té prou liquiditat per cobrir els seus deutes a curt termini. Això pot provocar problemes financers si no pren mesures ràpidament.

Solucions:

a) Renegociar deutes: Convertir part dels deutes a curt termini en deutes a llarg termini amb els bancs o proveïdors, cosa que reduiria la pressió immediata sobre la liquiditat.

b) Millorar la gestió de cobraments: Intentar cobrar abans als clients pendents de pagament (per exemple, oferint descomptes per pagament immediat) per augmentar l'efectiu disponible.

Luis ha d'actuar amb rapidesa per evitar problemes més grans, assegurant que la seva empresa pugui complir les seves obligacions financeres a curt termini.

11. L'Ana és propietària d'una petita empresa de disseny gràfic. Heu recopilat les dades del darrer exercici econòmic i heu de calcular el resultat final del vostre compte de pèrdues i guanys. Aquí hi ha les dades:

- **Vendes de serveis: 50 000€.**
- **Sous i Seguretat Social: 20 000 €.**
- **Subministraments (llum, aigua, internet, etc.): 3000 €.**
- **Materials i programes informàtics: 2000 €.**
- **Amortització d'equips informàtics: 1500€.**
- **Interessos rebuts d'una inversió: 500 €.**
- **Interessos pagats per un préstec: 1000€.**
- **Tipus impositiu aplicable: 10%.**

Amb aquestes dades, feu el compte de resultats o compte de pèrdues i guanys del projecte d'Ana.

CONCEPTE	IMPORT (€)
+ Import net de la xifra de negocis	50.000
- Aprovisionaments	(2.000)



- Despeses de personal	(20.000)
- Altres despeses d'explotació	(3.000)
- Amortització de l'immobilitzat	(1.500)
+/- Deteriorament i resultat per alienacions d'immobilitzat	0
= Resultat d'explotació	23.500
+ Ingressos financers	500
- Despeses financeres	(1.000)
= Resultat financer	(500)
= Resultat abans d'impostos	23.000
- Impost sobre beneficis (10%)	(2.300)
= Resultat de l'exercici	20.700

12. Tria una empresa del teu sector i n'analitza el balanç social identificant-ne els beneficis i els costos socials. Investiga aspectes com ara l'impacte ambiental, les condicions laborals, la relació amb la comunitat i les polítiques de sostenibilitat.

Completa una taula amb la informació recopilada i reflexiona sobre si l'empresa equilibra els beneficis socials amb els costos generats.

La resposta variarà en atenció al sector productiu i empresa seleccionada.

Un exemple podria ser:

Empresa	Beneficis socials	Costos socials
Exemple: Tesla	Reducció d'emissions amb vehicles elèctrics	Alt consum de recursos en la fabricació de bateries
	Creació d'ocupació al sector tecnològic	Condicions laborals qüestionades a fàbriques
	Inversió en energies renovables	Dificultat per reciclar bateries usades