

EINA CLAU PER A LA VIABILITAT DEL TEU NEGOCI

1. QUÈ ÉS UN PLA ECONÒMIC-FINANCER?

El pla econòmic-financer és una eina per determinar si un projecte empresarial és **viable** i **rendible**.

- Un negoci és **viable** quan els ingressos cobreixen les despeses.
- Un negoci és **rendible** quan els ingressos superen les despeses i generen beneficis.

2. PER QUÈ ÉS NECESSARI ABANS D'INICIAR UN NEGOCI?

- Permet fer **previsions financeres** a 3 anys vista.
- Ajuda a **controlar totes les variables** que poden afectar l'empresa.
- Redueix el **marge d'error i riscos**, oferint un major control sobre la marxa del negoci.
- Facilita la presa de decisions basades en **dades reals** i no en estimacions.

3. QUINA ÉS LA INVERSIÓ INICIAL DEL NEGOCI?

Per conèixer la inversió inicial cal:

- Fer un **llistat detallat** de tot el necessari per obrir el negoci.
- Utilitzar **pressupostos reals**.
- Incloure **immobilitzat** (béns amb vida útil superior a un any) i existències inicials.

4. PRINCIPALS MITJANS DE FINANÇAMENT

1. Estalvi propi.
2. Estalvi de familiars o amics.
3. Capitalització de l'atur.
4. Préstecs d'entitats bancàries (amb interès).
5. Préstecs ICO per a autònoms i PIMES.
6. Institut Català de Finances (línies d'aval).
7. Socis / ampliacions de capital.
8. Inversors privats.
9. Ajuts i subvencions oficials.
10. Premis privats o públics.
11. Business Angels.
12. "Capital Semilla".
13. Capital Risc.
14. Crowdfunding.

5. MODELS D'ESTATS COMPTABLES NECESSARIS

Per garantir una bona planificació financera, el pla econòmic-financer ha d'incloure:

- **Balanç de situació inicial.**
- **Compte de pèrdues i guanys** a 3 anys vista.
- **Previsió de tresoreria** a 3 anys vista.
- **Balanç de situació final** a 3 anys vista.
- **Model del punt d'equilibri.**

ESTRUCTURA DEL BALANÇ DE SITUACIÓ

1. Actiu:

- Actiu no corrent (immobilitzat intangible, material, inversions financeres a llarg termini...)
- Actiu corrent (existències, deutors comercials, inversions financeres a curt termini, tresoreria...)

2. Passiu i Patrimoni net:

- Patrimoni net (capital, reserves, resultat de l'exercici...)
- Passiu no corrent (deutes a llarg termini, provisions...)
- Passiu corrent (creditors comercials, deutes a curt termini, altres passius...)

ESTRUCTURA DEL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

1. Ingressos:

- Vendes i serveis prestats
- Altres ingressos d'exploració

2. Despeses:

- Aprovisionaments
- Despeses de personal
- Amortitzacions
- Altres despeses d'exploració

3. Resultat abans d'impostos:

- Resultat d'exploració
- Resultat financer

4. Resultat net de l'exercici:

- Benefici o pèrdua

ESTRUCTURA DE LA PREVISIÓ DE TRESORERIA

1. Entrades de tresoreria:

- Cobraments de clients
- Subvencions i ajuts
- Finançament rebut

2. Entrades de tresoreria:

- Pagaments a proveïdors
- Despeses de personal
- Amortització de deutes
- Altres despeses operatives

3. Saldo final de tresoreria:

MODEL DEL PUNT D'EQUILIBRI I CÀLCUL

El **punt d'equilibri** és el nivell d'ingressos a partir del qual l'empresa ni guanya ni perd diners, és a dir, quan els ingressos igualen les despeses totals.

Fórmula del Punt d'Equilibri:

$$\text{Punt d'Equilibri (unitats)} = \text{Costos Fixos} / (\text{Preu de Venda per Unitat} - \text{Cost Variable per Unitat})$$

$$\text{Punt d'Equilibri (euros)} = \text{Punt d'Equilibri (unitats)} \times \text{Preu de Venda per Unitat}$$

Elements Clau:

- **Costos fixos:** Despeses que no varien amb el volum de producció (lloguer, sous, assegurances...).
- **Costos variables:** Despeses que augmenten amb la producció (matèries primeres, comissions de vendes...).
- **Preu de venda per unitat:** Import pel qual es ven cada producte o servei.

El càlcul del punt d'equilibri permet saber quantes unitats s'han de vendre per cobrir costos i començar a generar beneficis, facilitant així la presa de decisions estratègiques.