



CFGM SMX		
MÒDUL 12: EIE		
NOM I COGNOMS:		Nota:
UF01	CURS: 23 - 24	Grup 2 ⁿ SMX T

PLA DE VIABILITAT

El **pla de viabilitat** d'una empresa és el **document que analitza si una idea de negoci és viable**. Aquest estudi es pot fer abans d'emprendre un projecte empresarial, o bé quan l'empresa vol emprendre una inversió, llançar un nou producte o servei o fer un canvi organitzatiu.

Tot i que de vegades s'utilitzen indistintament els termes pla de viabilitat d'una empresa, pla de negoci o pla d'empresa, per ser més exactes el pla de viabilitat seria l'estudi previ que valora la viabilitat general del projecte, mentre que el pla d'empresa és un document més detallat, on es necessiten els aspectes més importants del negoci: des de la presentació del projecte a la manera com operarà l'empresa o com obtindrà els seus beneficis, entre altres qüestions.

El que cerca el pla de viabilitat d'una empresa és **proporcionar la informació necessària per confirmar que el projecte que es vol desenvolupar és tècnicament i econòmicament viable i té possibilitats d'èxit**. Si el pla de viabilitat constata, en canvi, que els riscos de fracàs són massa elevats (per manca de recursos, adequació al mercat, etc.) caldrà descartar la idea de negoci o replantejar-la.

El procés d'elaboració del pla de viabilitat facilita informació de qualitat, a partir de la qual prendre decisions: descobrir maneres per optimitzar el projecte, identificar noves oportunitats de negoci, corregir factors que poden perjudicar el projecte, per exemple.

	PC4_INF_DOC_01	20/10/23	Documentació 2 ⁿ SMX M12.EIE		
			Professor	jesustorija.prof	Pàgina 1 de 3



CFGM SMX		
MÒDUL 12: EIE		
NOM I COGNOMS:		Nota:
UF01	CURS: 23 - 24	Grup 2 ⁿ SMX T

Com es pot fer un pla de viabilitat d'una empresa?

El pla de viabilitat d'una empresa inclou els informes necessaris per validar un model de negoci, parant atenció a quatre aspectes:

-Validar la idea de negoci

El primer que ha de comprovar el pla de viabilitat d'una empresa és que **la proposta de valor del vostre producte o servei cobreixi les necessitats** del vostre *buyer* persona. Aporta el producte o servei un benefici al client? Li resol un problema? **La realització d'un estudi de mercat permetrà respondre aquestes preguntes** i conèixer si cal redefinir la proposta de valor per fer-la viable.

-Validar el mercat objectiu

Aquesta anàlisi permetrà comprovar **quin és l'avantatge competitiu de l'empresa, quina posició ocuparia al mercat al qual s'adreça**, i quins serien els riscos i esforços necessaris per posicionar-s'hi. Per això, cal descriure el mercat: determinar el nombre de competidors i el nivell de saturació, saber si hi ha barreres o no a l'entrada de nous competidors, concretar quin serà el poder de negociació davant de proveïdors, etc.

-Validar l'estructura interna

En aquest punt del pla de viabilitat, **s'analitzen quins són els recursos i les capacitats necessaris per arrencar amb l'activitat** i es concreta si **es tenen ja o no**, si es poden aconseguir fàcilment o quant costaria aconseguir-los, o si hi ha factors impossibles d'aconseguir. Saber-ho ajudarà a prendre decisions: posposar inversions, redimensionar

	PC4_INF_DOC_01	20/10/23	Documentació 2 ⁿ SMX M12.EIE		
			Professor	jesustorija.prof	Pàgina 2 de 3



CFGM SMX		
MÒDUL 12: EIE		
NOM I COGNOMS:		Nota:
UF01	CURS: 23 - 24	Grup 2 ⁿ SMX T

l'estructura inicial, reformular el model de negoci, endarrerir la posada en marxa del negoci, etc.

-Validar l'estructura financera

Finalment, el pla de viabilitat d'una empresa ha d'**analitzar els números per saber si es compta amb el finançament necessari per engegar el projecte i amb un matalàs per a imprevistos**, si s'obté prou flux de caixa per assumir pagaments futurs, si el termini que s'estima recuperar la inversió inicial és assumible, i si el projecte disposa d'una estructura financera sòlida. Aquesta anàlisi ha d'incloure una estimació adequada de compres i vendes, d'ingressos i despeses; fixar els marges comercials; determinar l'estructura de costos fixos i variables; i calcular les inversions materials i en recursos humans i altres despeses que es necessitaran per a la posada en marxa del negoci.

A partir d'un estudi rigorós de tots aquests elements, el pla de viabilitat arribarà a una conclusió: que el projecte és viable per dur-lo a terme, que cal reformular algun aspecte perquè ho sigui o que no és viable.

	PC4_INF_DOC_01	20/10/23	Documentació 2 ⁿ SMX M12.EIE		
			Professor	jesustorija.prof	Pàgina 3 de 3