

RA4. Comprova la viabilitat de l'empresa mitjançant diferents tipus d'anàlisi, verificant els diversos factors que hi poden influir.

4.2 Pla econòmic-financer (primera part)

4.2.1 Preu del producte o servei

S'ha d'establir el preu del producte o servei.

4.2.2 Taula d'ingressos estimats

- Diaris
- Mensuals
- Anuals

4.2.3 Punt mort

El punt mort és el volum de vendes que cal aconseguir per cobrir tots els costos. Si no hi ha mercat suficient per arribar al punt mort, llavors la idea empresarial no és viable.

El punt mort és el volum de vendes en el qual el benefici és igual a 0. Si produïm per sota d'aquest nivell tindrem pèrdues, si produïm per sobre d'aquest nivell tindrem beneficis (en el punt mort el benefici serà igual a 0).

CÀLCUL DEL PUNT MORT, PUNT D'EQUILIBRI O LLINDAR DE RENDIBILITAT	
PUNT MORT: volum de producció i vendes per al qual $IT = CT$	
NOM	EXPRESSIÓ
IT = Ingressos Totals CT = Costos Totals CF = Costos Fixos CV = Costos Variables P = Preu de venda unitari CV^* = Costos Variables unitaris X_{PM} = Volum de producció i venda en el Punt Mort $(p - CV^*)$ = Marge de cobertura o de contribució	$IT = CT$ $IT = CF + CV$ $p \cdot X_{PM} = CF + CV^* \cdot X_{PM}$ $p \cdot X_{PM} - CV^* \cdot X_{PM} = CF$ $X_{PM} \cdot (p - CV^*) = CF$ $X_{PM} = CF / (p - CV^*)$