

1R DE BATXILLERAT · FE1 · UNITAT 12

El projecte d'empresa: viabilitat i presentació

El llenç de model de negoci, el DAFO, els escenaris i el llindar, el finançament, el pla d'empresa i el pitch

12

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...



Resumir un projecte en un llenç de model de negoci i explicar com es relacionen els nou blocs.



Fer un DAFO i valorar la viabilitat comercial, tècnica, econòmica i financera d'un projecte.



Calcular un llindar de rendibilitat i comparar tres escenaris (pessimista, base i optimista).



Decidir amb quins diners comença un projecte, distingir les fonts de finançament i tenir en compte què poden signar les persones menors d'edat.



Ordenar les parts d'un pla d'empresa bàsic i preparar un pitch d'un minut i mig.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És maig i queden unes setmanes per a la presentació final. El banc de llibres ja té nom, procés, costos, segments i màrqueting, però no té els diners per comprar les prestatgeries i les etiquetes. En Mario ha muntat una campanya de micromecenatge; en Carlos Alberto proposa demanar un préstec; la Ruth pregunta qui el signaria. Aquesta unitat posa en ordre tot el que han fet durant el curs i es pregunta si el projecte està a punt.

❓ Quin projecte teu o de la teva colla ha necessitat diners abans d'ingressar-ne? Com els va aconseguir?

❓ Què vol dir que una idea «és viable»? Quines preguntes hauries de contestar per saber-ho?

❓ Una persona de 16 anys pot demanar un préstec en un banc? Qui ho hauria de signar?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **12.1** De la idea al model de negoci: el llenç
- **12.2** Viabilitat del projecte: DAFO, escenaris i llindar
- **12.3** Finançament bàsic: amb quins diners comencem
- **12.4** El pla d'empresa bàsic
- **12.5** Pitch i presentació

El llenç en una pàgina

GRUP	BLOCS	AL BANC
Client	Segments, canals i relacions	Famílies, alumnat i persones que donen llibres; vestíbul, reserva en línia i AFA
Oferta	Proposta de valor	Llibres revisats per curs, sense pagar-los dues vegades
Infraestructura	Activitats, recursos i socis clau	Recollir, revisar, registrar, folrar i repartir; AFA, institut i copisteria
Viabilitat	Ingressos i costos	Quota solidària de 2,00 €; 600 € de fixos i 1,00 € per llibre

CLAVE

S'omple primer el **client**, després l'**oferta** i al final la **infraestructura** i els costos. Un llenç no és un pla.

El DAFO del banc

	AJUDA	PERJUDICA
Intern	Fortalesa: equip motivat; llibres ja recollits	Debilitat: poc temps; pocs diners; poca experiència
Extern	Oportunitat: famílies que volen estalviar; interès de l'institut	Amenaça: ofertes d'altres llibreries; canvis d'edició dels llibres

CLAVE

Per classificar un factor, pregunta: **depèn de nosaltres o de fora?** I: **ens ajuda o ens perjudica?**

Tres escenaris per a la quota



Costos de 1.500 €

600 € de fixos més 900 llibres a 1,00 €. Llindar: 1.500 / 2,00 = 750 llibres pagats (83,3 %).

1. **Pessimista (60 %).** 540 × 2,00 − 1.500 = −420 €.
2. **Base (85 %).** 765 × 2,00 − 1.500 = 30 €.
3. **Optimista (100 %).** 900 × 2,00 − 1.500 = 300 €.
4. **Marge de seguretat.** (765 − 750) / 765 = 2,0 %: gairebé res.

✔️ **La quota és fràgil si es basa en pagaments voluntaris: cal un coixí o una altra font d'ingressos.**

Quants diners falten?



750 € de necessitat

Prestatgeries de 420 € i etiquetes i folre de 330 €.

1. **Ja hi ha.** 300 € de l'AFA + 43 × 5 = 215 € de micromecenatge: 515 €.
2. **Falta.** 750 − 515 = 235 €.
3. **Amb un ajut de 250 €.** 300 + 215 + 250 − 750 = +15 €: cobertura del 102,0 %.

✔️ **El patrimoni net (765 €) és més gran que els diners a la caixa (15 €): gran part són béns que no es poden gastar.**

Un pla d'empresa bàsic

PART	QUÈ CONTÉ	AL BANC
Presentació	La idea, l'equip i les xifres clau (s'escriu al final)	Resum d'una pàgina
Màrqueting	Mercat, segments, preu, canals i comunicació	Unitats 10 i 11
Producció	Procés, capacitat i innovació	Unitats 7 i 9
Organització	Organigrama i persones	Unitats 4, 5 i 6
Finançament	Costos, llindar i fonts	Unitats 8 i 12
Aspectes legals	Forma jurídica i marca	Unitats 3 i 9
Conclusió	Viabilitat i riscos	Aquesta unitat

CLAVE

Un pla és bo si es llegeix de seguida, si les **xifres coincideixen** a totes les parts i si la conclusió diu si és **viable** i amb quins riscos.

El pitch de 90 segons

PART	SEGONS	AL BANC
Ganxo	0-10	«Cada setembre, les famílies compren llibres que al juny ja no vol ningú»
Problema	10-25	Una família sense llibres el primer dia
Solució	25-45	El banc: lots revisats i comprovats
Ingressos	45-60	Quota solidària de 2,00 €
Proves	60-70	Enquesta de 120 respostes
Equip	70-80	Els socis, l'AFA i la copisteria
Petició	80-90	Que l'AFA i l'institut ens donin suport

CLAVE

A unes 150 paraules per minut, 90 segons són uns **225 paraules**. Comença pel problema del client, no pel producte.

INFORME · DADA · INE

Quantes empreses sobreviuen?

Empreses espanyoles nascudes el 2018, cinc anys després (2023).



Font: INE, Demografía Armonizada de Empresas 2023, nota de premsa del 12-11-2025 (consulta: 11/2026).

CLAVE

Una idea bona no basta: llenç, DAFO, escenaris, llindar, finançament i pla fan **visibles els riscos** abans que costin diners.

🙋 PREGUNTA PER A LA CLASSE

Un projecte té un llindar de 750 unitats i en ven 765. Quin és el seu marge de seguretat?

A 2,0 %: (765 − 750) / 765

B 15 %: les 15 unitats de diferència

C 85 %: el percentatge de llibres pagats

✔️ El marge de seguretat és la distància entre les vendes previstes i el llindar, en percentatge de les vendes previstes: 15 / 765 = 2,0 %.

REPASO

Idees clau

- **Model de negoci.** Llenç de nou blocs, client, oferta, infraestructura i viabilitat.
- **Finançament.** Inversió i tresoreria, fonts pròpies i alienes, menors i contractes.
- **Pitch.** Storytelling, elevator pitch.
- **Viabilitat.** DAFO, viabilitat comercial, tècnica, econòmica i financera, llindar i escenaris.
- **Pla d'empresa.** Parts del pla, coherència.

PER ACABAR

Per pensar

1 A l'episodi, en Carlos Alberto proposa un préstec de 235 € i la Ruth pregunta «Qui el signa?». Per què no el pot signar el grup i quines altres fonts de finançament té?

2 Amb el 85 % de llibres pagats el banc guanya només 30 € i el marge de seguretat és del 2,0 %. Quina estratègia proposaries per guanyar coixí?

3 El 41,9 % de les empreses nascudes el 2018 continuaven actives cinc anys després. Què diu això de la importància de fer un dossier de viabilitat abans de començar?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratis a **josesande.com**