

2012

# Viabilitat empresarial d'organitzacions especialitzades en idiomes



IES Palamós

09/01/2012

## ÍNDEX

	<u>Núm. Pàg.</u>
1. Introducció	2
2. Marc teòric	4
2.1. Què és una empresa?	4
2.1.1. Organitzacions especialitzades en idiomes	4
2.2. Viabilitat	4
2.2.1. Viabilitat comercial	5
2.2.2. Viabilitat econòmica	6
2.2.3. Viabilitat financera	7
2.2.4. Viabilitat mediambiental	9
2.2.5. Viabilitat tècnica	9
2.2.6. Viabilitat juridicolegal	9
2.3. Pla d'empresa	9
3. Treball de camp	11
○ Pla d'empresa ROLS (Real O'ahu Language School)	12
4. Conclusions	103
5. Bibliografia	104



## 1. INTRODUCCIÓ

En aquest treball de recerca tractaré la viabilitat d'establir una altra empresa d'aprenentatge de la llengua anglesa ubicada al barri de Waikiki de la ciutat de Honolulu, capital de Hawai'i, un dels cinquanta estats d'Estats Units. He escollit fer una recerca sobre aquest tema degut a la meua experiència en una escola d'aquest sector l'estiu de 2011. Vaig viure en el barri esmentat anteriorment durant deu setmanes mentre assistia a classes d'anglès i vaig trobar que com a mínim hi havien quatre escoles dedicades al mateix. Em va sorprendre que quatre empreses que oferien més o menys els mateixos serveis poguessin tirar endavant estant l'una tan a prop de l'altra i vaig pensar que podia estudiar el mercat d'aquella zona en particular i veure si obrir una altra empresa dedicada al mateix seria viable o no.

Amb això, em proposo estudiar el diversos aspectes de la viabilitat empresarial, en aquest cas de l'àmbit d'intercanvis culturals i didàctics, així com són un estudi del mercat, un estudi economicofinancer, o un estudi tècnic.

A partir d'aquí, m'agradaria poder arribar a respondre les següents qüestions:

Q<sub>1</sub>: Estudiat el mercat, és viable muntar una altra empresa d'idiomes a la zona de Waikiki?

Q<sub>2</sub>: Fet el pla d'empresa, una entitat de crèdit accediria a finançar el projecte?

Q<sub>3</sub>: Hauré d'innovar l'empresa en algun sentit per a què tiri endavant i no sigui absorbida per les altres grans multinacionals que ja tenen una certa estabilitat?

Aleshores, jo formulo aquestes hipòtesis que confirmaré o falsaré un cop desenvolupat el treball:

H<sub>1</sub>: Muntar una altra empresa d'idiomes a la zona de Waikiki és viable.

H<sub>2</sub>: No crec trobar cap impediment a l'hora de demanar un crèdit.

H<sub>3</sub>: Hauré de retocar algun aspecte de màrqueting per a fer l'empresa més atractiva.



Planifico els passos que seguiré de la següent manera:

1. Consultar diferents llibres i pàgines web per a elaborar el marc teòric sobre l'empresa, el pla d'empresa i la viabilitat empresarial.
2. Trametre a través d'Internet un qüestionari a diferents ex-alumnes que hagin cursat a diferents empreses del sector.
3. Estudiar l'oferta de quatre empreses dedicades a l'aprenentatge d'idiomes a Waikiki.
4. Elaborar un pla d'empresa a partir dels punts citats anteriorment.



## 2. MARC TEÒRIC

### 2.1. Què és una empresa?

Les persones sempre hem tingut necessitats, diferents segons el lloc on habitem, els recursos econòmics que tenim, etc. Aquestes necessitats són il·limitades, ja que quan satisfem una necessitat de seguida ens en sorgeix una altra. Per aquesta raó es van començar a crear les empreses: entitats amb determinades finalitats que satisfan les nostres necessitats. Disposen de mitjans de producció que són combinats per a obtenir els béns i serveis que nosaltres necessitem. Tot i així, els béns i serveis produïts són limitats i escassos i això fa que tinguin un valor que qui els vulgui adquirir haurà de pagar d'alguna manera.

#### 2.1.1. Organitzacions especialitzades en idiomes

Les organitzacions especialitzades en idiomes van sorgir davant la necessitat d'algunes persones d'aprendre altres idiomes diferent del seu propi i voler fer-ho al país, o països, natal de la llengua. D'aquesta manera l'alumne pot experimentar plenament la llengua que està estudiant així com la cultura del país on viurà durant un temps. Per això, a part de l'aprenentatge de l'idioma, l'alumne s'endú uns records, unes vivències, que el marcaran durant tota la seva vida i serà una experiència inoblidable.

### 2.2. Viabilitat

La viabilitat es pot definir com la probabilitat que té un organisme de prosperar o de sobreviure. L'estudi de la viabilitat de la creació d'un nou organisme empresarial consisteix en analitzar tan les dades internes del projecte com les característiques externes al mateix. Aquest estudi té la finalitat de saber si el negoci pot tenir èxit o si no sortirà endavant; per tant, d'aquest informe en depèn la decisió de tirar endavant el projecte o no.



### 2.2.1. Viabilitat comercial

La viabilitat comercial consisteix en estudiar si el producte tindrà possibilitats de venda i de desenvolupament en el mercat. Per a estudiar això, el que es fa és l'anomenat estudi de mercat, és a dir, un estudi global on es recopila, s'analitza i s'interpreta informació sobre l'entorn general del projecte, la competència i els consumidors. Un estudi de mercat consta de les següents parts:

- **Un anàlisi de l'entorn general.** Cal estudiar l'entorn legal (legislació que cal tenir en compte i complir), l'entorn econòmic (la situació de l'economia en general i la predicció de la seva evolució), l'entorn tecnològic (tenir en compte les noves tecnologies per a ser eficaços) i l'entorn social (conèixer les preferències, els costums, les modes, etc. dels consumidors) ja que qualsevol canvi en l'entorn podria afectar les decisions de l'empresa.
- **Un anàlisi de la competència.** Cal estudiar totes les característiques de la competència per tal de trobar avantatges i/o desavantatges que l'empresa pot tenir respecte de les altres empreses competidores.
- **Un anàlisi dels consumidors.** Cal estudiar les necessitats, els hàbits de compra, el comportament, els desitjos, les preferències del consumidor per tal que l'empresa pugui oferir el que més s'adapta al que busquen els consumidors.
- **Un estudi de la localització.** Cal estudiar els avantatges i inconvenients dels possibles llocs on muntar l'empresa i decidir quina és la més convenient pel negoci.

Una altra eina complementària a l'estudi de mercat és l'anàlisi DAFO (debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats). En analitzar aquests factors separatament, s'obté un altre punt de vista de les possibilitats de l'èxit d'obrir el negoci. També, té com a objectiu conèixer-ne les possibilitats i les potencialitats estudiant la realitat interna (debilitats i fortaleces) i externa (amenaces i oportunitats) del projecte.

A part de l'estudi de mercat i l'anàlisi DAFO, també és útil planificar un pla de màrqueting on es determinin dues línies principals:



- El segment del mercat en què actuarà l'empresa per a analitzar què buscarà cada segment de la demanda.
- Les variables del màrqueting total: producte, preu, promoció i distribució.

### 2.2.2. Viabilitat econòmica

Amb l'estudi de la viabilitat econòmica s'intenta comprovar si l'empresa generarà beneficis o no. Cal tenir una idea clara de l'estructura de costos i ingressos de l'empresa i, per tant, estimar els aspectes següents:

- Costos fixos ( $CF$ ). Aquells que no varien amb el volum de producció.
- Costos variables ( $CV$ ). Aquells que són proporcionals al volum de producció
- Preu de venda del producte ( $p$ ).

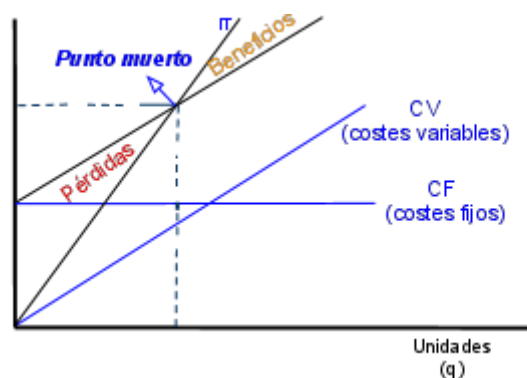
Amb aquestes variables podem calcular el llindar de rendibilitat de l'empresa. La seva definició tècnica és la quantitat de producció venuda a partir de la qual es comença a obtenir beneficis, però com que en una empresa especialitzada en l'aprenentatge d'idiomes no es produeix cap bé material sinó que ofereix un servei, podríem dir que en aquest cas el llindar de rendibilitat es correspon al nombre de cursos contractats.

L'expressió matemàtica per efectuar aquest càlcul és la següent:

$$Q^* = \frac{CF}{p - CV}$$

On  $Q$  representa la quantitat òptima de cursos contractats, en el meu cas.

Així doncs, la representació gràfica vindria a ser:



Sabent que  $q$  representa, en el meu cas, el nombre de cursos contractats.

### 2.2.3. Viabilitat financera

La viabilitat financera del projecte està determinada per la planificació i la relació entre dos factors fonamentals:

- Inversions de l'empresa, què fa l'empresa amb els diners.
- Finançament de les inversions, d'on treu l'empresa aquests diners.

Per això cal organitzar un pla d'inversions i un pla de finançament totalment relacionats entre ells (balanç de situació previsible<sup>1</sup>).

A més a més, és important saber d'alguns criteris per a la selecció de la millor inversió tenint en compte la rendibilitat. Dos criteris bàsics són el criteri del valor anual net (VAN) i el criteri de la taxa interna de rendibilitat (TIR).

#### Valor anual net (VAN)

Aquest criteri consisteix en actualitzar les entrades i sortides de caixa en el moment actual i obtenir el valor del capital que es té en aquest moment. Es calcula sumant o restant les entrades o sortides monetàries que es produeixen a causa d'una inversió. Es necessita una taxa de descompte fixada, que pot ésser la mateixa en tots els períodes o diferent en cada un d'ells, per a calcular aquest valor.

La fórmula genèrica del VAN és:

$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{(1+i_1)} + \frac{F_2}{(1+i_1)(1+i_2)} + \dots + \frac{F_n}{(1+i_1)(1+i_2) \dots (1+i_n)}$$

on  $D_0$  correspon al valor del desemborsament inicial,  $F_1$ ,  $F_2$  i  $F_n$  corresponen a les entrades de flux monetari de cada un dels  $n$  anys i  $i$  correspon a la taxa de descompte o d'actualització de l'any corresponent.

Com que jo utilitzaré la mateixa taxa per a cada període, puc simplificar la fórmula anterior a la següent:

---

<sup>1</sup> El balanç de situació previsible és un document que mostra una previsió del patrimoni de l'empresa en el moment d'obrir-la.





$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{(1+i)} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

El resultat del VAN s'expressa en euros i s'interpreta així:

- Si  $VAN < 0$  vol dir que les sortides totals que provoca la inversió són més grans que les entrades totals i, per tant, la inversió no és rendible per a l'empresa, sinó el contrari, perjudicials.
- Si  $VAN = 0$  vol dir que amb aquesta inversió l'empresa no perdrà ni guanyarà diners, és a dir, no serà ni rendible ni perjudicial, serà indiferent.
- Si  $VAN > 0$  vol dir que les entrades totals que provoca la inversió són més grans que les sortides totals i, per tant, la inversió és rendible i proporcionarà més beneficis a l'empresa.

A l'hora de comparar opcions d'inversions potencials, quan s'ha calculat el VAN s'ha d'optar per valor positiu més alt.

#### Taxa interna de rendibilitat (TIR)

El TIR és la taxa d'actualització o descompte,  $r$ , que fa que el valor del VAN sigui 0. Això ens indica la rendibilitat màxima que genera la inversió.

Per a obtenir la TIR s'utilitza la fórmula següent:

$$VAN = -D_0 + \frac{F_1}{(1+r)} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+r)^n} = 0$$

Un cop obtingut el valor de  $r$ , cal comparar-lo amb el tipus d'actualització del mercat,  $i$ , i poden ocórrer tres situacions:

- Si  $r > i$ , vol dir que la rendibilitat de la inversió és superior a la del mercat i que l'empresa obtindrà beneficis ja que el VAN donarà positiu. Convé efectuar la inversió.
- Si  $r = i$ , vol dir que la rendibilitat és igual a la del mercat i que la inversió serà indiferent per a l'empresa.
- Si  $r < i$ , vol dir que el valor del VAN donaria negatiu i, per tant, l'empresa tindria pèrdues. Convé no efectua la inversió.



#### 2.2.4. Viabilitat mediambiental

Per tal que el projecte empresarial sigui sostenible respecte al seu entorn natural ha de complir una sèrie de normatives protectores del medi ambient.

#### 2.2.5. Viabilitat tècnica

La viabilitat tècnica consisteix en comprovar que la tecnologia, la maquinària i els equipaments productius en general són els necessaris per a poder produir, oferir els serveis necessaris en el meu cas, amb eficàcia i qualitat.

#### 2.2.6. Viabilitat juridicolegal

Amb la viabilitat juridicolegal es verifica que el projecte no incompleix cap llei i que segueix totes les normatives i tots els reglaments que ha de seguir.

### 2.3. Pla d'empresa

Un cop s'ha comprovat que el projecte pot ésser viable, és hora d'elaborar un document on s'especifiquin totes les característiques del projecte empresarial. És hora d'elaborar l'anomenat pla d'empresa.

En aquest document hi ha de constar una descripció ordenada i justificada del projecte, amb els elements que el formen, el procés de formació, la planificació i l'organització de l'activitat empresarial. El pla d'empresa és el document on es dona a conèixer el projecte empresarial amb explicacions veritables i argumentacions coherents a tots aquells que hi puguin estar interessats així com inversors potencials, entitats bancàries, organismes públics, etc.

El pla d'empresa serveix per a presentar el projecte empresarial i per donar coherència al procés i comprovar que els estudis de viabilitat i planificació han estat realitzats prèviament.



No hi ha un model de pla d'empresa marcat, per tant, utilitzaré l'estructura que apareix al llibre d'Economia de l'empresa de 2n de Batxillerat, explicada a continuació (adaptat al servei d'aprenentatge d'idiomes):

1. **Presentació del projecte:** dades personals dels promotors, motivacions i origen de la idea de negoci i descripció de l'activitat.
2. **Estudi de mercat:** s'hi analitza una part de la viabilitat comercial estudiant les característiques i tendències del mercat, l'anàlisi de la demanda i l'anàlisi de la competència.
3. **Pla de màrqueting:** aquí s'acaba d'analitzar la viabilitat comercial planificant els serveis (producte) que s'oferiran, el preu de venda, la promoció i la distribució.
4. **Pla operatiu:** descripció dels serveis que s'ofereixen, recursos necessaris, selecció de proveïdors i pla de vendes.
5. **Aspectes legals:** elecció de la forma jurídica, tràmits d'inici de l'activitat, descripció de les obligacions legals (fiscals, comptables, laborals, etc.), normativa aplicable i estudi de salut laboral i riscos laborals.
6. **Pla econòmic i financer:** s'hi estudien la viabilitat econòmica i financera mitjançant el pla d'inversió i de finançament, la previsió de tresoreria i els estats financers previsibles (balanç previsible i compte de pèrdues i guanys previsible<sup>2</sup>).

---

<sup>2</sup> El compte de pèrdues i guanys previsible és un document que té com a objectiu calcular una previsió del resultat que l'empresa obtindrà durant el primer exercici econòmic, explicant les operacions realitzades per arribar a tal resultat.



### **3. TREBALL DE CAMP**

En les següents pàgines es pot trobar el pla d'empresa que he elaborat personalment.















































































































































































































#### 4. Conclusions

Després de consultar i entendre tota la part teòrica, va ser hora de posar mans a la feia i començar a elaborar el pla d'empresa. Amb l'ajuda del llibre d'Economia de l'empresa de 2n i el professor i tutor del treball Josep Sánchez, vaig superar els dubtes que se m'anaven presentant.

Un cop fet tot el treball, respondré les qüestions preguntades a la introducció del mateix, confirmant o falsant les hipòtesis formulades també a la introducció:

R<sub>1</sub>: Muntar l'escola, en sí, és viable. Hi ha, però, un grau elevat de competència que pot dificultar els primers mesos del negoci, però si aconsegueix sobrepassar uns mesos i adquireix estabilitat en quant a clients, l'obertura d'aquesta empresa és perfectament viable i aconsellable.

R<sub>2</sub>: Vista la viabilitat econòmica i financera del pla d'empresa, sembla ser que, si tot va bé, l'empresa hauria de tenir beneficis ja des del primer any. Per tant, jo crec que una entitat de crèdit accediria a finançar el negoci.

R<sub>3</sub>: Ja en el pla d'empresa, al veure que les altres multinacionals ofereixen més o menys els mateixos cursos, vaig arribar a la conclusió que si no oferia res innovador i diferent, molts clients potser preferirien contractar els cursos en empreses més experimentades. Per aquest motiu, vaig crear el curs turístic, que incloïa un viatge cada cap de setmana (el curs té una durada fixa de quatre setmanes), el qual, amb la meua experiència com a clienta, no he vist mai ofert en lloc. A part d'això, vaig confiar que amb una bona publicitat i arribant al públic adient, podia tirar endavant l'empresa.

Aquest treball, honestament, ha estat a vegades feixuc de fer, però en el fons m'ha agradat i interessat ja que m'interessa el món empresarial i en un futur m'agradaria estudiar el grau en Administració i Direcció d'Empreses, precisament, en anglès. Sobretot em va entretenir molt la part final del pla d'empresa, el pla econòmic i financer, perquè havia de fer quadrar els números, però ho vaig aconseguir. A més, qui em diu que en un futur no em trobaré elaborant un pla empresarial?





## 5. **Bibliografia**

ECONOMIA DE L'EMPRESA. BATXILLERAT 2. M. Pina, C. González, J. Alfaro. (2009) Aravaca, Madrid: McGraw-Hill.

ECONOMIA DE L'EMPRESA. BATXILLERAT 1. C. González, M. Pina, J. Alfaro. (2008) Aravaca, Madrid: McGraw-Hill.

EF EDUCATION FIRST. *Home* [en línia]. <http://www.ef.com> [consulta: 1.11.2011]

ENGLISH LANGUAGE SCHOOL. *Home* [en línia]. <http://www.els.com.es> [consulta: 1.11.2011]

INSTITUTE OF INTENSIVE ENGLISH. *Home* [en línia]. <http://www.studyenglishhawaii.com/index.html> [consulta: 1.11.2011].

STUDY ENGLISH WITH GLOBAL VILLAGE. *Home* [en línia]. <http://www.gvenglish.com/english-schools/usa/hawaii.html> [consulta: 1.11.2011].

