

DIAGNÒSTIC DE VIABILITAT

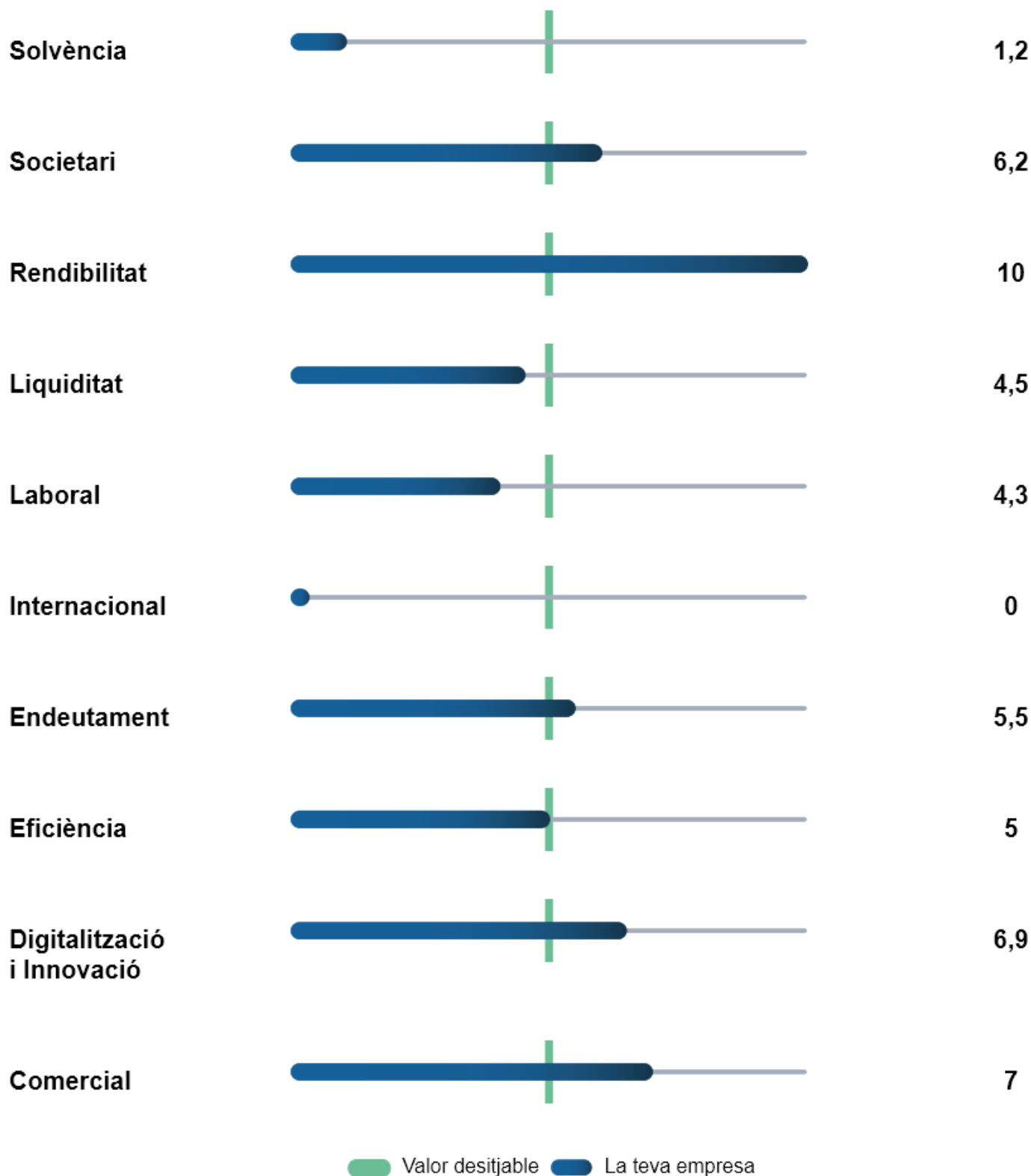
EMPRESA MOSTRA S.L.

1. Què mostren les teves dades, quadre executiu.
2. Com et veuen els creditors i els analistes.
3. Diagnòstic i recomanacions per cada variable.
4. Reflexions Estratègiques.

Aquest informe s'ha elaborat prenent com a referència les dades i respostes que has introduït al formulari i té per objecte proporcionar una visió panoràmica de l'estat actual de la teva empresa.

En el seu plantejament s'han tingut en consideració les variables fonamentals de la gestió empresarial, orientades a l'escenari en què ens trobem.

1. Què mostren les teves dades, quadre executiu.



2. Com et veuen els creditors i els analistes.

En el punt anterior, el quadre mostra una fotografia de l'empresa en funció d'unes dades que, generalment, només coneix l'empresa. D'altra banda, qualsevol entitat té accés a demanar una opinió independent sobre la situació financera d'una determinada empresa. A continuació presentem els tres índexs als quals qualsevol analista de riscos tindria accés sol·licitant un informe del ràting de la nostra empresa.



Ràting INFORMA
6,5 de 10
B - Risc mitjà-baix

El **ràting INFORMA** consisteix en un sistema complementari de classificació de la solvència empresarial i ajuda a fixar els límits de crèdit comercials, a partir de la informació disponible.

El sistema avalua i indica la possibilitat que una empresa tingui problemes en la seva activitat i deixi sense satisfer els seus deutes en un termini de 12 mesos.

Està basat en l'anàlisi estadística de la base de dades utilitzant un model de sistema intel·ligent.

El Ràting Informa es mou en una escala de 0 a 10:

Qualificació 0: l'empresa està en concurs o tancament de full registral.

D'1 a 3,9: risc alt. Es suggereix actuar amb les màximes mesures de cautela a l'hora d'establir relacions comercials.

De 4 a 5,9: risc mitjà-alt. Es suggereix operar dins del límit plantejat en l'opinió de crèdit.

De 6 a 7,9: risc mitjà-baix. Encara que es suggereix operar dins del límit plantejat en l'opinió de crèdit, aquest límit podria ser ampliat amb mesures de seguretat addicionals.

De 8 a 10: risc baix. Si cal, pot oferir condicions de pagament a llarg termini.



Resiliència de la seva empresa
6 de 10
Resiliència mitjana-alta

L'**Índex de Resiliència** mesura la capacitat de l'empresa per fer front a una situació excepcional, amb impacte significatiu en el procés productiu i/o comercial de l'entitat.

El càlcul de l'índex es realitza a partir d'una sèrie de ràtios financeres en relació amb la seva posició respecte a la mitjana del sector. A partir d'aquí es calcula en un únic valor que posiciona l'empresa en el rànquing.

Un índex baix vol dir que té una capacitat baixa per fer front a una situació excepcional, i un índex alt, que l'entitat compta amb una bona solidesa per superar-la.

L'ÍNDEX DE RESILIÈNCIA té una escala de 5 valors:

- Tram 6,8-10: resiliència elevada.
- Tram 5,5-6,7: resiliència mitjana-alta.
- Tram 4,1-5,4: resiliència mitjana.
- Tram 2,6-4: resiliència reduïda.
- Tram 0-2,5: resiliència mínima.



Impacte de la COVID-19 en el sector
Impacte en el sector fort

L'**impacte de la COVID** al sector determina la previsió dels efectes de la crisi Covid-19 en els diferents sectors d'activitat de l'economia espanyola.

Aquestes activitats s'han agrupat en 34 grans sectors.

Els diferents sectors i activitats s'han classificat en 3 grups, en funció de l'impacte previst de la crisi sanitària en l'activitat de l'empresa durant el present exercici:




- 1: impacte fort.
- 2: impacte significatiu.
- 3: impacte moderat.

3. Diagnòstic i recomanacions per cada variable.





Eix Solvència

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Import de factures vençudes que no pot atendre	Pot suposar una contingència per a la continuïtat empresarial	Hauria de verificar l'estratègia de finançament
	Import d'obligacions vençudes amb entitats financeres que no pot atendre	Suposa una contingència per a la continuïtat empresarial	Hauria de verificar l'estratègia de finançament
	Conseqüències dels impagaments	Pot suposar una contingència per a la continuïtat empresarial	Hauria de verificar l'estratègia de finançament
	Impostos pendents de pagament	Situació de risc	Busqui ajornaments o finançament addicional
	Cotitzacions socials pendents de pagament	Situació de risc	Busqui ajornaments o finançament addicional
	Evolució de l'import pendent de pagament a proveïdors i creditors	El deute amb proveïdors augmenta molt	Estigui atent en complir amb els pagaments a termini
		La situació pel que fa als deutes pendents de pagament és molt perillosa	Hauria de reestructurar de forma urgent l'endeutament per poder atendre els pagaments






Eix Societari

Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
 Estabilitat en el capital social	L'estructura del capital social garanteix l'estabilitat de la direcció de l'empresa	Mantingui l'estabilitat en la presa de decisions
 Garanties personals per part dels socis	Els avals personals poden condicionar l'estabilitat de l'empresa	Intenti traspasar els avals personals a la societat
 Relleu generacional	No té previst el relleu generacional	Hauria d'establir un protocol per garantir el relleu generacional o l'entrada de nous accionistes
 Continuitat de l'empresa	Contempla diferents possibilitats de futur per a la seva empresa	Assessoris per tal que les possibilitats contemplades arribin a bon port






Eix Rendibilitat

Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
 Marge	Té un marge molt més petit que el de les empreses del seu sector	Continuï mantenint el marge actual
 Rotació	Té una rotació més gran que la de les empreses del seu sector	Amb els actius que té, la xifra de vendes és elevada
 Rendibilitat econòmica	Té una rendibilitat econòmica molt més gran que la de les empreses del seu sector	
 Rendibilitat financera	Té una rendibilitat financera molt més gran que les empreses del seu sector	






Eix Liquiditat

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Impagaments	El volum d'impagats és molt gran	Cal replantejar l'estratègia comercial i/o la política d'assegurament dels cobraments
	Termini mitjà de cobrament de clients	El seu termini de cobrament és més petit que la mitjana sectorial	
	Evolució de l'import pendent de cobrament de deutors	L'import pendent de cobrament de deutors evoluciona favorablement	
	Import pendent de cobrament de deutors	Les quantitats pendents de cobrament estan per sota de la mitjana sectorial	Té un avantatge competitiu
	Evolució de l'impagament	El percentatge d'impagats augmenta molt	Hauria de parar més atenció en la gestió dels cobraments



Eix Laboral

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Mà d'obra ajustada al volum d'activitat	Té un desequilibri de costos important que pot posar en perill el resultat d'explotació i la viabilitat de l'empresa	
	Salaries pendents de pagament	Té falta de liquiditat	
	Antiguitat mitjana de la plantilla de l'empresa el 2020	L'antiguitat de la seva plantilla és molt elevada	
	Despeses de personal per ocupat	Les despeses de personal per ocupat són molt més baixes que les del seu sector	
	Evolució de les despeses de personal per ocupat	Les despeses de personal per ocupat estan reduint-se molt	





Eix Endeutament

Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació	
	Capacitat per retornar l'endeutament bancari	Pot retornar sense dificultats l'endeutament bancari	Té marge per sol·licitar finançament a entitats financeres
	Ús de l'endeutament bancari per afrontar la Covid-19	Probablement s'ha excedit sol·licitant finançament amb aval públic	Té capacitat per engegar projectes i gaudir fons europeus
	Solvència estructural	Està finançant immobilitzat amb endeutament a curt termini	
	Endeutament en relació al seu sector	Té un endeutament per sobre la mitjana del seu sector	Hauria de reduir l'endeutament i/o passar-ne de curt a llarg termini
	Capacitat d'emprendre noves inversions	Si té previst fer inversions pot tenir dificultats per obtenir finançament	Hauria de destinar els beneficis a incrementar les reserves

Eix Eficiència

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Evolució de la xifra de vendes vs sector	Les vendes de la seva empresa evolucionen molt millor que les del seu sector	
	Evolució de la productivitat	La dinàmica de les vendes conjuntament amb la gestió dels recursos humans ha permès obtenir guanys de productivitat	
	Nivell de productivitat	La seva productivitat és molt més petita que la de les empreses del seu sector	
	Evolució dels resultats	Els resultats de l'empresa empitjoren molt	

Eix Digitalització i Innovació

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Digitalització de l'empresa	Té clar que cal avançar en la digitalització	Hauria d'avançar en la digitalització amb uns objectius estratègics específics
	Interacció digital	La interacció digital amb els clients és adequada	Podria tenir una interacció digital més intensa amb els clients
	Eines digitals a l'empresa	La gestió integrada de les àrees de l'empresa està a mig camí	Continuï el procés per integrar les àrees de l'empresa en un únic sistema
	Pressupost dedicat a innovació	El pressupost dedicat a innovació és molt gran	Avaluï si és necessari dedicar tants recursos a innovació

Eix Comercial

Variable a valorar



Conseqüències de la situació actual

Diagnòstic

La situació actual ha comportat més competència i ha hagut d'abaixar preus amb costos més elevats

Recomanació

La situació actual de mercat obliga a una constant evolució dels productes/serveis a oferir, amb l'objectiu de millorar els marges comercials i augmentar el nivell de diferenciació respecte a la competència; valorant també les opcions de reducció de costos (TOTS ELS COSTOS, tant d'estructura com de producte).



Concentració de les vendes

Sembla que la seves vendes estan suficientment diversificades en producte i clients



Productes nous

La seva estratègia comercial és molt agosarada



Canals de promoció o venda

Disposa de pocs canals de venda

Procuri diversificar més els canals de venda

4. Reflexions Estratègiques.

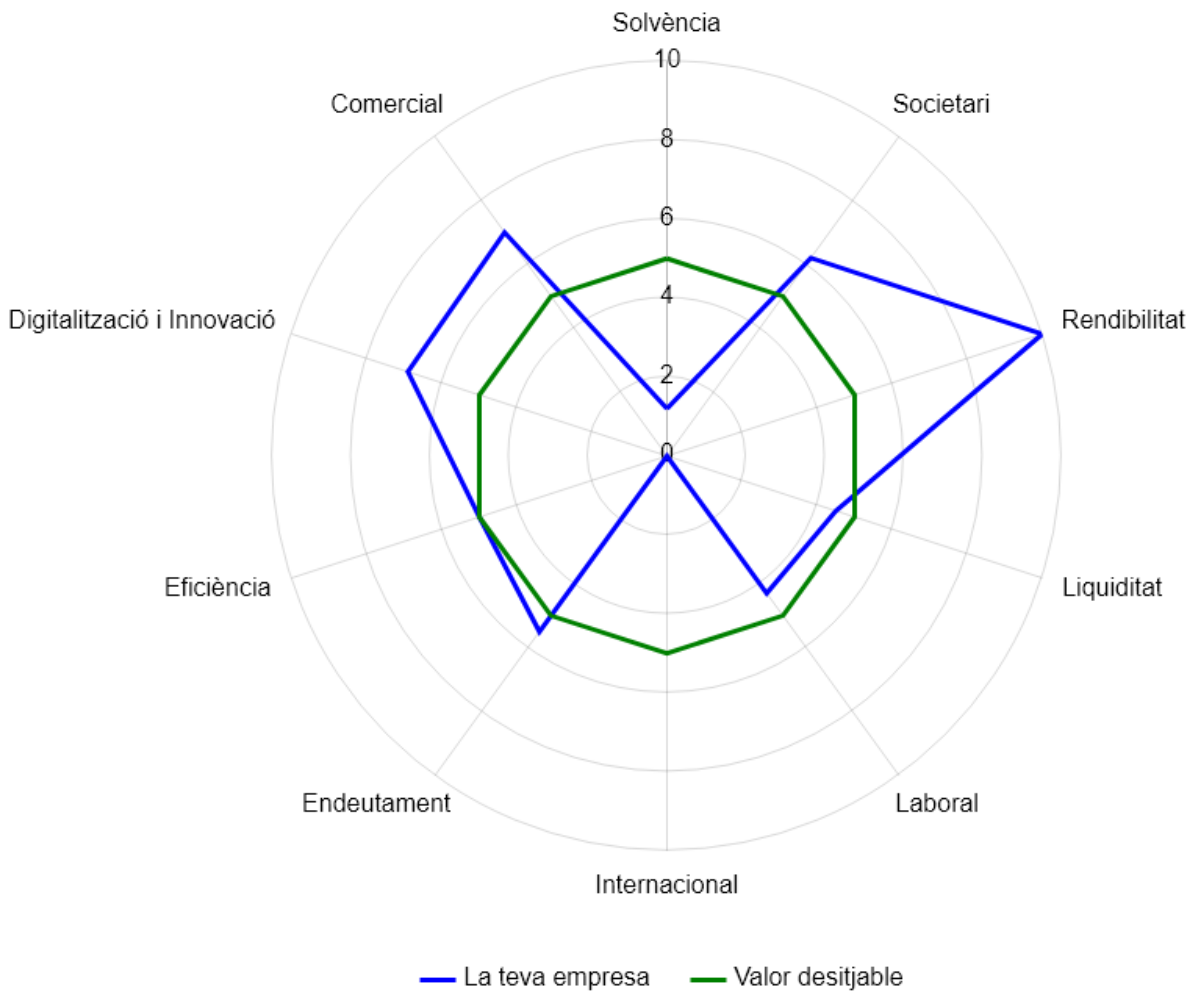
Tens previst un nivell de vendes per al 2021 superior al del període precovid

Comprova la capacitat per a complir amb els compromisos financers de l'empresa

L'empresa té la seva viabilitat compromesa i els socis administradors han d'avaluar les seves contingències

En línia amb els resultat de l'anàlisi, et proposem les següents reflexions:

- Si no s'assoleixen les **expectatives de vendes** per al 2021, has pensat en l'escenari que es pot produir i en quin impacte pot tenir en les diferents àrees de l'empresa?
- Has pensat en una **data límit** per a actuar?
- Has pensat un **pla de contingència financer** en el cas d'una reducció de les vendes previstes? (quines inversions hauràs de cancel·lar, quines despeses reduir, quines fonts de finançament utilitzaràs,...)
- Disposes dels **recursos financers necessaris** per tirar endavant el pla d'actuació previst?
- Tens en compte com **millorar la productivitat**, atès el gran impacte que té en la teva competitivitat? L'estàs mesurant?
- Pots realitzar una nova **anàlisi de la cadena de valor** per a determinar quines activitats pots seguir duent a terme internament i quines pots externalitzar?
- Has analitzat els teus **competidors** per a conèixer les seves millors pràctiques?
- Has **adaptat el pla comercial** perquè tant la seva orientació com els recursos que hi apliques permetin donar resposta a l'escenari actual, per exemple, per al seguiment dels clients més destacats?
- Hi ha possibilitat de generar **nous productes o serveis** a partir de la teva oferta actual?
- T'has plantejat generar **noves línies de negoci**?
- Clients diferents **o nous mercats**, t'ajudarien a millorar les vendes?
- Has actualitzat l'**estratègia de presència global** per a aprofitar les noves oportunitats que ofereixen els mercats internacionals?
- Has valorat de quina manera la **digitalització** pot contribuir a la millora de les activitats de l'empresa (com l'eficiència del back-office, l'atenció al client, la medició de la productivitat, o el tractament de dades comercials,...)?
- Tens la **plantilla ben dimensionada** per portar a terme l'activitat prevista el 2021?
- Disposes a l'empresa del **talent necessari** per portar a terme els reptes futurs?
- Has previst com superar els reptes de **lideratge i d'organització** que es poden haver generat durant l'últim any?
- Has pensat en projectes que poden beneficiar-se dels **fons europeus** (Next Generation)?
- En escenaris futurs, has tingut en compte l'impacte de les **garanties i responsabilitats** personals?



Eix Solvència

Eix Internacional



Eix Liquiditat

Eix Laboral

Eix Endeutament

Eix Eficiència



Eix Societari

Eix Rendibilitat

Eix Digitalització i Innovació

Eix Comercial

Respostes introduïdes

DADES GENERALS

Id	Pregunta	Resposta
P01	NOM de l'empresa (Raó social)	EMPRESA MOSTRA S.L.
P02	NIF (no oblidis la lletra)	
P03	Any d'INICI d'ACTIVITATS	1975
P04	ACTIVITAT PRINCIPAL (cnae 4 dígit)	1004
P05	MAIL	g@g.com
P06	CODI POSTAL	
P07	NOMBRE DE TREBALLADORS a desembre de 2019	56
P08	Estimació del NOMBRE DE TREBALLADORS a desembre de 2020 (incloure també els treballadors que estan en ERTO)	45

ÀMBIT FINANCER (1)

Id	Pregunta	Resposta
P09	XIFRA de VENDES de 2019 (euros)	1000000
P10	Estimació de la XIFRA de VENDES de 2020 (euros)	1000000
P00	Xifra de vendes esperat per al 2021 (euros)	1300000
P11	RESULTAT d'EXPLOTACIÓ de 2019 (euros)	500000
P12	Estimació del RESULTAT d'EXPLOTACIÓ de 2020 (euros)	250000
P13	Import de l'ACTIU NO CORRENT de 2019 (euros)	20000
P14	Import de l'ACTIU total de 2019 (euros)	30000
P15	Import del PATRIMONI NET de 2019 (euros)	10000
P16	Import del PASSIU NO CORRENT de 2019 (euros)	5000
P17	ENDEUTAMENT BANCARI de 2019 (euros)	1000
P18	Estimació de l'ENDEUTAMENT BANCARI de 2020 (euros)	2000
P19	En cas que hagi sol·licitat finançament Covid19 amb aval públic (ICO o ICF/Avalis), import de l'ENDEUTAMENT (euros)	0
P20	Del finançament Covid19 amb aval públic (ICO o ICF/Avalis) atorgat, quin import s'ha utilitzat fins ara? (euros)	0

ÀMBIT FINANCER (2)

Id	Pregunta	Resposta
P21	Import PENDENT de COBRAMENT DE DEUTORS de 2019 (euros)	50000
P22	L'any 2019, quin percentatge d'impagats sobre la xifra de vendes va tenir? (%)	12
P23	Estimació de l'import PENDENT de COBRAMENT DE DEUTORS de 2020 (euros)	20000
P24	Quin percentatge d'impagats sobre la xifra de vendes espera tenir el 2020? (%)	45
P25	Quin és el TERMINI MITJÀ DE PAGAMENT dels clients el 2020? (dies)	24
P26	Import PENDENT de PAGAMENT A PROVEÏDORS I CREDITORS de 2019 (euros)	5000
P27	Estimació de l'import PENDENT de PAGAMENT A PROVEÏDORS I CREDITORS de 2020 (euros)	30000
P28	L'empresa té venciment de TERMINIS DE PAGAMENT DE FACTURES conformades a proveïdors que no pot atendre?	Sí, per un import inferior al 30% del total de proveïdors
P29	L'empresa té venciment de TERMINIS D'OBLIGACIONS AMB ENTITATS FINANCERES que no pot atendre?	Sí, per un import d'entre el 30% i el 60% del total de venciments
P30	Quins EFECTES està provocant a l'empresa l'IMPAGAMENT a proveïdors o a entitats financeres?	Interrupció de subministrament
P31	L'empresa té IMPOSTOS pendents de pagament?	Sí, de menys de 3 mesos
P32	L'empresa té COTIZACIONS SOCIALS pendents de pagament?	Sí, de menys de 3 mesos

ÀMBIT LABORAL

Id	Pregunta	Resposta
P33	Considera que la MÀ D'OBRA està ajustada a la càrrega de feina que està prevista a l'empresa?	No, hi ha un excedent del 10% al 30% de la plantilla
P34	L'empresa té SALARIS PENDENTS d'abonar als seus treballadors?	Sí, 1 o 2 mensualitats
P35	DESPESES DE PERSONAL el 2019 (euros)	50000
P36	Estimació de les DESPESES DE PERSONAL el 2020 (euros)	30000
P37	Quina és l'ANTIGUITAT mitjana de la plantilla de l'empresa en 2020? (anys)	20
P38	L'empresa ha hagut de fer aquest any algun ERTO?	Fins al 30% de la plantilla
P39	En cas que l'empresa hagi fet algun ERTO el 2020, està en vigor?	No

ÀMBIT SOCIETARI

Id	Pregunta	Resposta
P40	Quina és la situació del CAPITAL SOCIAL de l'empresa?	La propietat està repartida i els socis estan alineats en les solucions
P41	Creu que els AVALS personals poden suposar un problema en cas de dificultat de l'empresa?	Sí. Hi ha avals personals, però no és un problema
P42	Creu que el RELLEU GENERACIONAL pot ser un problema per a la viabilitat de l'empresa?	Sí
P43	Ha previst l'empresa alguna de les següents POSSIBILITATS DE FUTUR? Quina és la més probable que succeixi?	Entrada de nous socis i nou capital

ÀMBIT DIGITALITZACIÓ/INNOVACIÓ

Id	Pregunta	Resposta
P44	Creu que la DIGITALITZACIÓ és fonamental per a la viabilitat de l'empresa?	Sí, però no hi ha una estratègia clara
P45	L'empresa té algun tipus d'INTERACCIÓ DIGITAL amb els clients? (venda online, APP,xat online, altres,...)?	3
P46	Disposa l'empresa d'un CRM o d'un ERP per gestionar totes les seves àrees?	3

ÀMBIT COMERCIAL

Id	Pregunta	Resposta
P47	En la situació, actual, l'empresa ha hagut d'ABAIXAR PREUS?	Sí, entre un 10% i un 25%
P48	Com a conseqüència de la crisi Covid19, es palesa un enduriment de les accions de la COMPETÈNCIA?	Sí
P49	En la situació actual, l'empresa ha aconseguit REDUÏR COSTOS (TOTS ELS COSTOS, tant els d'estructura com els de producte)?	No, s'han incrementat

ÀMBIT INTERNACIONALITZACIÓ (1)

Id	Pregunta	Resposta
P50	L'empresa EXPORTA?	No, el producte/servei no és exportable

ÀMBIT SECTORIAL

Id	Pregunta	Resposta
P56	Per continuar el qüestionari, assenyali quina és l'ACTIVITAT PRINCIPAL DE L'EMPRESA	INDÚSTRIA

INDÚSTRIA

Id	Pregunta	Resposta
P63	Quin és el percentatge de la xifra total de vendes que representa la GAMMA DE PRODUCTES QUE MÉS VEN l'empresa? (%)	3
P64	Quin és el percentatge de la xifra total de vendes que representa el CLIENT MÉS IMPORTANT de l'empresa? (%)	1
P65	En els darrers 3 anys l'empresa ha llençat PRODUCTES NOUS? Què representen?	Sí. Actualment representen un 50% o més de les vendes totals
P66	L'empresa disposa de pressupost anual dedicat a la INNOVACIÓ? Què representa?	Sí. Actualment representa més d'un 10% de les vendes totals
P67	A l'activitat de l'empresa l'afecta el context en el què està immers el SECTOR TURÍSTIC, RESTAURACIÓ O COMERÇ?	1
P100_2	Quins són els CANALS de PROMOCIÓ i/o VENDA més importants de l'empresa?	Web Xarxes socials (facebook, whatsapp,...) Xarxa comercial pròpia

Amb el suport de:

