

DIAGNÒSTIC DE COMPETITIVITAT

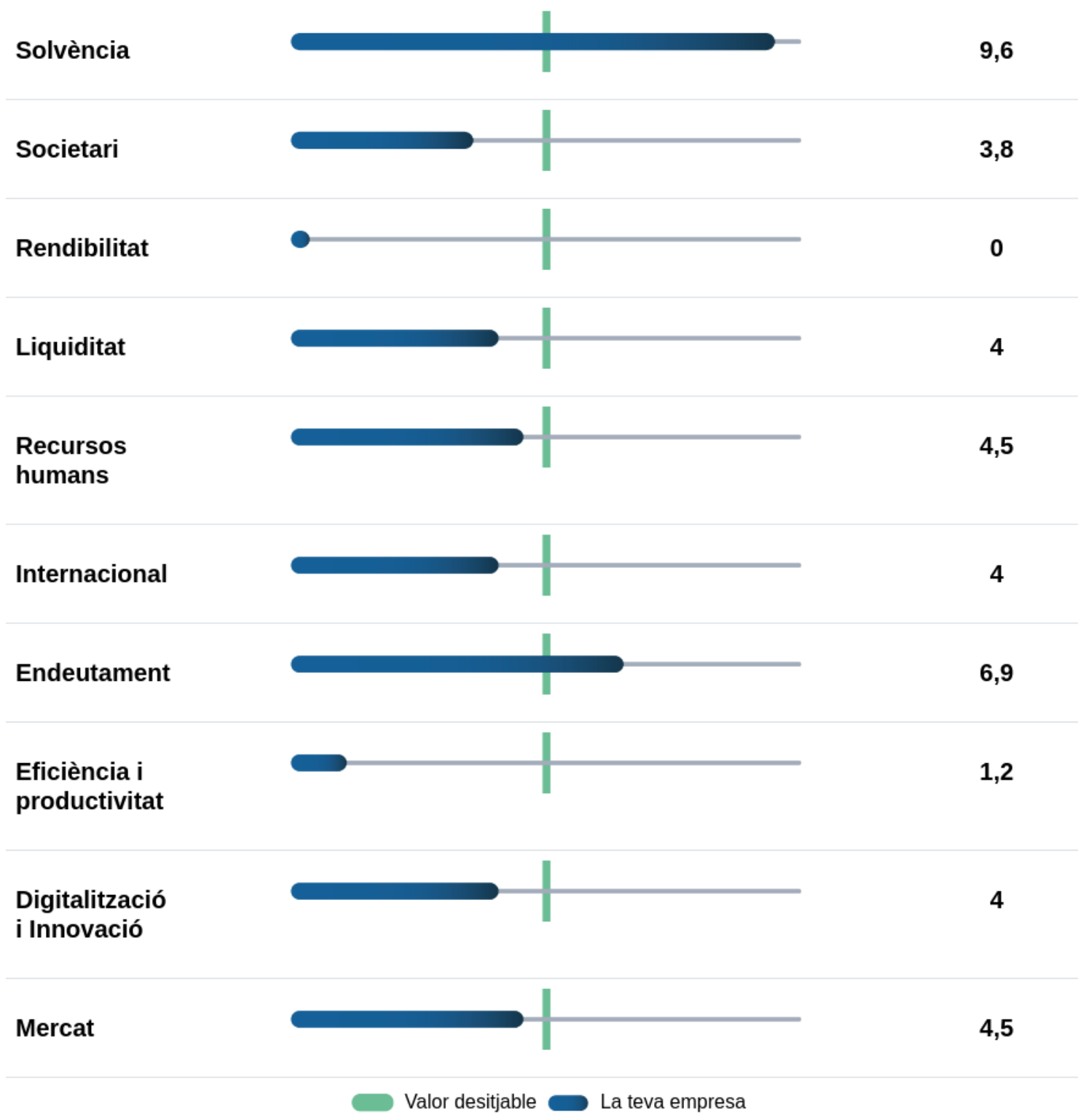
Empresa Mostra, SL

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 dos índexs als quals qualsevol analista de riscos tindria accés sol·licitant un informe del ràting de la nostra empresa.



Ràting INFORMA
7,5 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
5,4 de 10
Resiliència mitjana

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.

3. Diagnòstic i recomanacions per a cada variable.

Eix Solvència

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Import de factures vençudes que no pot atendre	Situació correcta	
	Import d'obligacions vençudes amb entitats financeres que no pot atendre	Situació correcta	
	Conseqüències dels impagaments	Situació correcta	
	Impostos pendents de pagament	Situació correcta	
	Cotitzacions socials pendents de pagament	Situació correcta	
	Evolució de l'import pendent de pagament a proveïdors i creditors	El deute amb proveïdors disminueix	
		Està al corrent dels seus deutes	






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 estan condicionant 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
	Continuïtat 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	Ha d'augmentar ingressos o bé reduir despeses
	Rotació	Té una rotació molt més petita que la de les empreses del seu sector	Amb els actius que té, hauria d'augmentar les vendes
	Rendibilitat econòmica	Té una rendibilitat econòmica molt més petita que la de les empreses del seu sector	Hauria d'augmentar el marge o la rotació
	Rendibilitat financera	Té una rendibilitat financera molt més petita que les empreses del seu sector	Hauria d'augmentar el palanquejament, el marge o la rotació

Eix Liquiditat

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Impagaments	El volum d'impagats és petit	Revisi regularment si els clients compleixen el període de cobrament acordat
	Termini mitjà de cobrament de clients	El seu termini de cobrament és més gran que la mitjana sectorial	Hauria d'escurçar el període de cobrament dels deutors
	Evolució de l'import pendent de cobrament de deutors	L'import pendent de cobrament de deutors evoluciona desfavorablement	Revisi el termini de cobrament que ofereix als seus clients
	Import pendent de cobrament de deutors	Les quantitats pendents de cobrament estan per sobre de la mitjana sectorial	Té un desavantatge competitiu
	Evolució de l'impagament	El percentatge d'impagats no augmenta	





Eix Recursos humans

	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'exploració i la viabilitat de l'empresa	
	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 es mantenen estables	





Eix Internacional

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	% de la facturació d'exportació sobre el total de la facturació?	Enhorabona! La seva empresa està en un nivell d'internacionalització per sobre del de les empreses del seu sector.	
	Pla estratègic d'internacionalització	Un pla estratègic permet contemplar diversos escenaris	Defineixi un pla estratègic internacional adaptat a les possibilitats del seu negoci.
	Recursos per gestionar l'activitat internacional		és important poder disposar de personal especialitzat en comerç internacional que porti a terme les accions de planificació i acció comercial d'exportació per tal d'accelerar els resultats en aquest àmbit
	Eines dedicades a la internacionalització	La seva exportació és reactiva.	Caldria iniciar accions comercials per captar nous clients i accedir a nous mercats generant confiança






Eix Endeutament

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Capacitat per retornar l'endeutament bancari	Té dificultats per retornar l'endeutament bancari	Té dificultats per ampliar el finançament provinent d'entitats financeres
	Solvència estructural	L'estructura del seu endeutament permet augmentar la xifra de negocis	
	Endeutament en relació al seu sector	Té un endeutament per sota la mitjana del seu sector	Té capacitat d'endeutament
	Capacitat d'emprendre noves inversions	Pot emprendre projectes estratègics	Podria buscar possibles ajuts

Eix Eficiència i productivitat

	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Evolució de la xifra de vendes vs sector	Les vendes de la seva empresa evolucionen com les del seu sector	
	Evolució de la productivitat	L'evolució dels recursos humans està desajustat a l'evolució de les vendes	
	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	No té interacció digital amb els clients	La interacció digital amb els clients permet eixamplar el ventall de les vendes
	Eines digitals a l'empresa	No disposa d'un sistema integrat per gestionar les àrees de l'empresa	A partir de certa dimensió d'empresa un ERP o CRM pot millorar la gestió de l'empresa
	Contingències digitals	Podeu millorar la cobertura de les contingències digitals	Revisi periòdicament els diversos aspectes per a tenir coa de les contingències digitals
	Política de millora digital	S'ha platejat millores en la digitalització de l'empresa	Miri si pot aprofitar algunes de les solucions, amb finançament a fons perdut, del programa KitDigital

Eix Mercat

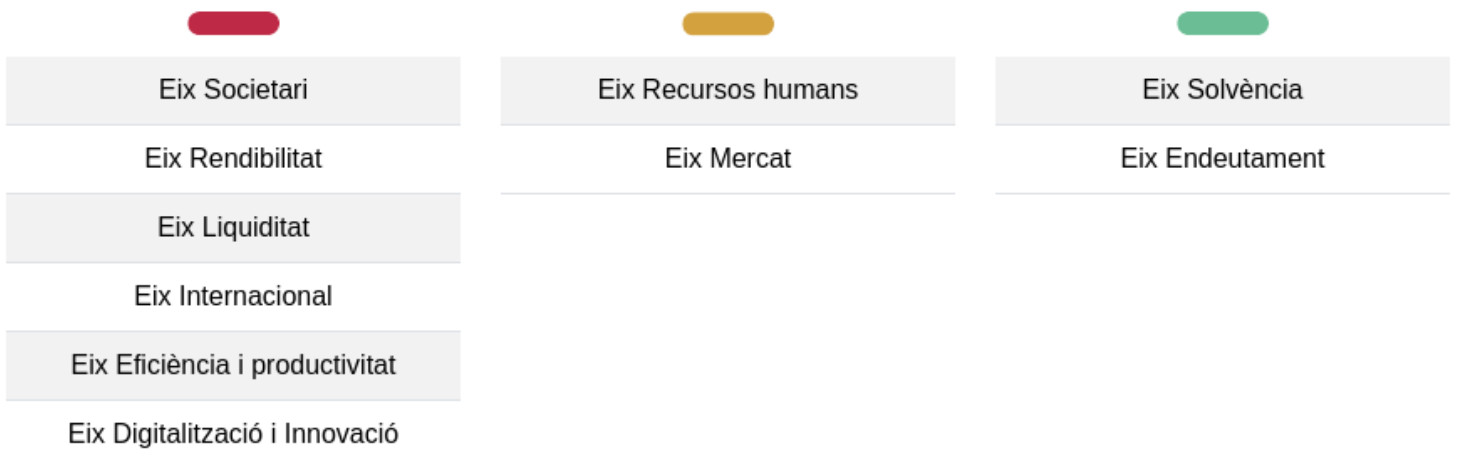
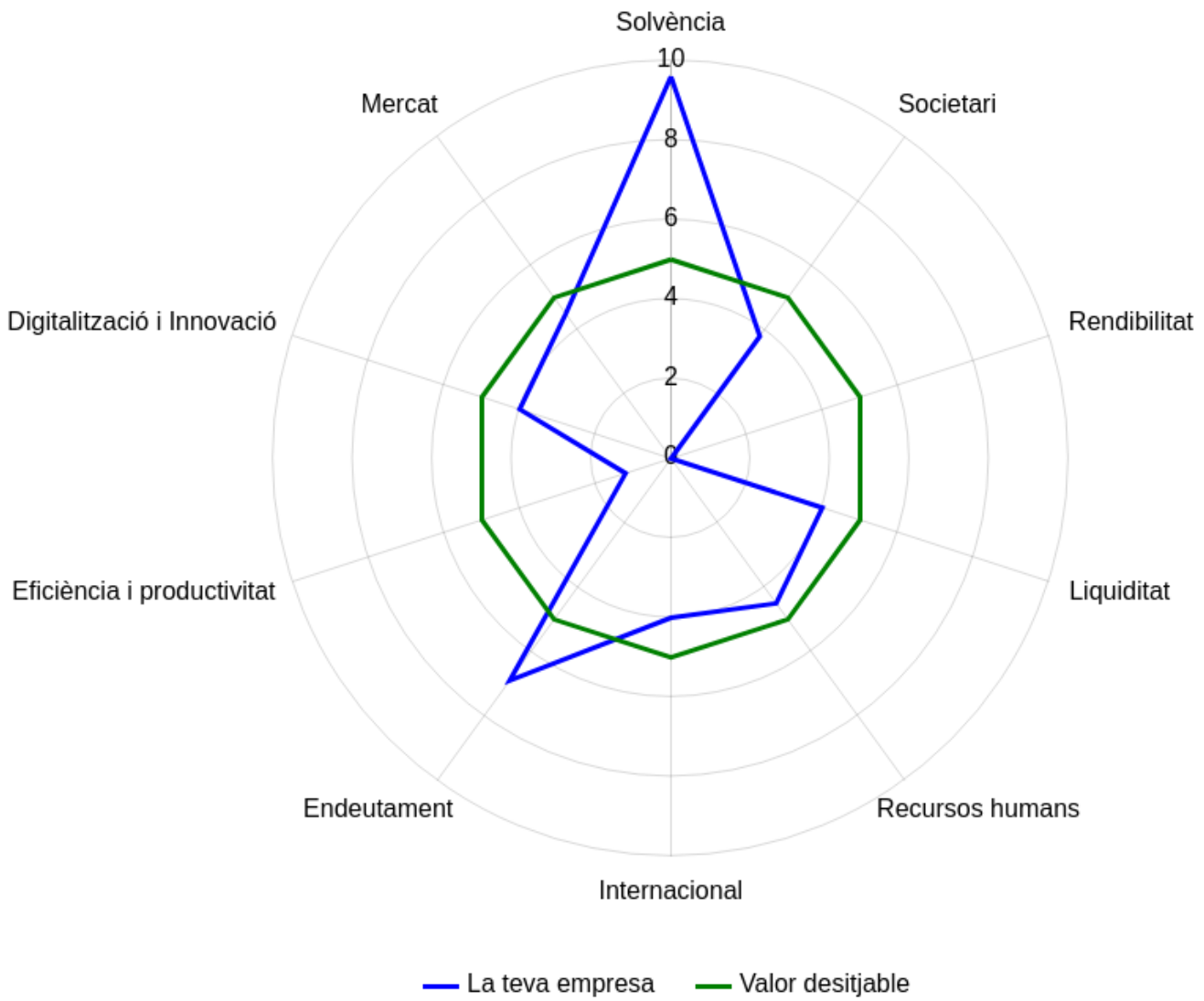
	Variable a valorar	Diagnòstic	Recomanació
	Conseqüències de la situació actual	La situació actual ha comportat més competència, però pràcticament no ha hagut de tocar els preus amb costos similars	La situació actual de mercat obliga a una constant evolució dels productes/serveis a oferir, amb l'objectiu 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).
	Conseqüències dels augments de costos	Els augments de costos no afecten la seva activitat	Estigui alerta amb el comportament dels preus dels seus proveïments
	Concentració de les vendes	Té una concentració molt gran de vendes en productes similars	Hauria de diversificar la gamma de productes
	Productes nous	La seva estratègia comercial és conservadora	Hauria de renovar i ampliar la gamma de productes
	Canals de promoció o venda	No disposa de canals de venda diversificats	Procuri diversificar més els canals de venda

4. Reflexions estratègiques.

és important que no perdís de vista el teu nivell d'endeutament i que segueixis fent un seguiment de la tresoreria

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

- Si no s'assoleixen les **expectatives de vendes** per al 2024, 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?
 - En el desenvolupament de la teva activitat, tens en compte aspectes com ara la **sostenibilitat ambiental**, reducció de la **petjada de carboni**,...?
 - 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,...)?
- Consideres l'impacte que pot representar l'avenç de la **intel·ligència artificial** per a l'activitat que desenvolupes i per a la cadena de valor de la qual formes part?
 - Tens la **plantilla ben dimensionada** per portar a terme l'activitat prevista?
 - 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**?
 - En escenaris futurs, has tingut en compte l'impacte de les **garanties i responsabilitats** personals?



Respostes introduïdes

DADES GENERALS		
Id	Pregunta	Resposta
P01	NOM de l'empresa (Raó social)	Empresa Mostra, SL
P02	NIF (no oblidí la lletra)	
P03	Any d'INICI d'ACTIVITATS	2001
P04	ACTIVITAT PRINCIPAL (cnae 4 dígit)	4690
P05	MAIL	
P06	CODI POSTAL	
P07	NOMBRE DE TREBALLADORS a desembre de 2023	4
P08	Estimació del NOMBRE DE TREBALLADORS a desembre de 2024	4

ÀMBIT FINANCER (1)		
Id	Pregunta	Resposta
P09	XIFRA de VENDES de 2023 (euros)	479194
P10	Estimació de la XIFRA de VENDES de 2024 (euros)	369000
P11	RESULTAT d'EXPLOTACIÓ de 2023 (euros)	26605
P12	Estimació del RESULTAT d'EXPLOTACIÓ de 2024 (euros)	6000
P13	Import de l'ACTIU NO CORRENT de 2023 (euros)	379521
P14	Import de l'ACTIU total de 2023 (euros)	597905
P15	Import del PATRIMONI NET de 2023 (euros)	302244
P16	Import del PASSIU NO CORRENT de 2023 (euros)	211154
P17	ENDEUTAMENT BANCARI de 2023 (euros)	210255
P18	Estimació de l'ENDEUTAMENT BANCARI de 2024 (euros)	184000

ÀMBIT FINANCER (2)		
Id	Pregunta	Resposta
P21	Import PENDENT de COBRAMENT DE DEUTORS de 2023 (euros)	115408
P22	L'any 2023, quin percentatge d'impagats sobre la xifra de vendes va tenir? (%)	1
P23	Estimació de l'import PENDENT de COBRAMENT DE DEUTORS de 2024 (euros)	100000
P24	Quin percentatge d'impagats sobre la xifra de vendes espera tenir el 2024? (%)	1
P25	Quin és el TERMINI MITJÀ DE PAGAMENT dels clients el 2024? (dies)	90
P26	Import PENDENT de PAGAMENT A PROVEÏDORS I CREDITORS de 2023 (euros)	84507
P27	Estimació de l'import PENDENT de PAGAMENT A PROVEÏDORS I CREDITORS de 2024 (euros)	70000
P28	L'empresa té venciment de TERMINIS DE PAGAMENT DE FACTURES conformades a proveïdors que no pot atendre?	No
P29	L'empresa té venciment de TERMINIS D'OBLIGACIONS AMB ENTITATS FINANCERES que no pot atendre?	No
P30	Quins EFECTES està provocant a l'empresa l'IMPAGAMENT a proveïdors o a entitats financeres?	No tinc impagament a proveïdors o a entitats financeres
P31	L'empresa té IMPOSTOS pendents de pagament?	No
P32	L'empresa té COTIZACIONS SOCIALS pendents de pagament?	No

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?	No
P35	DESPESES DE PERSONAL el 2023 (euros)	126608
P36	Estimació de les DESPESES DE PERSONAL el 2024 (euros)	126608
P37	Quina és l'ANTIGUITAT mitjana de la plantilla de l'empresa? (anys)	16

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 i és un problema
P42	Creu que el RELLEU GENERACIONAL pot ser un problema per a la continuïtat de l'empresa?	Sí
P43	Ha previst l'empresa alguna de les següents POSSIBILITATS DE FUTUR? Quina és la més probable que succeixi?	Traspassar / vendre l'empresa

ÀMBIT DIGITALITZACIÓ/INNOVACIÓ		
Id	Pregunta	Resposta
P44	Creu que la DIGITALITZACIÓ és fonamental per a la competitivitat 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,...)?	1
P46	Disposa l'empresa d'un CRM o d'un ERP per gestionar totes les seves àrees?	1
P461_22	Davant possibles contingències amb els sistemes informàtics de la teva empresa, quines de les següents mesures tens o portes a terme?	Disposem de tallafocs Formem regularment al personal sobre seguretat a la xarxa, correu brossa, contrasenyes segures, demandes de dades confidencials,...
P62_22	La política digital de l'empresa contempla:	Renovar o crear una nova web Disposar d'eines per gestionar les xarxes socials Crear una botiga on-line

ÀMBIT DE MERCAT		
Id	Pregunta	Resposta
P47_22	L'augment dels costos laborals suposen un increment sobre el total de les despeses de la seva empresa?	Pràcticament no tenen impacte
P48_22	L'augment dels costos dels proveïments suposen un increment sobre el total de les despeses de la teva empresa?	Pràcticament no tenen impacte
P49_22	Has pogut o podràs repercutir l'increment de costos en els preus de venda?	No he tingut increment de costos rellevants

ÀMBIT INTERNACIONALITZACIÓ (1)		
Id	Pregunta	Resposta
P50	L'empresa EXPORTA?	Sí

ÀMBIT INTERNACIONALITZACIÓ (2)		
Id	Pregunta	Resposta
P51	Creu que la INTERNACIONALITZACIÓ és fonamental per a la competitivitat de l'empresa?	Sí
P511	Disposa pel seu negoci d'un pla estratègic internacional?	No

ÀMBIT INTERNACIONALITZACIÓ (3)		
Id	Pregunta	Resposta
P52	Què representa habitualment l'EXPORTACIÓ sobre el total de la facturació de l'empresa? (%)	5
P53	Disposa l'empresa d'un DEPARTAMENT INTERNACIONAL o bé d'una PERSONA específica que parli idiomes i gestioni l'activitat internacional?	No
P54	Quines ACCIONS es realitzen per tenir vendes internacionals?	Web i catàlegs en idiomes

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? (%)	75
P64	Quin és el percentatge de la xifra total de vendes que representa el CLIENT MÉS IMPORTANT de l'empresa? (%)	5
P65	En els darrers 3 anys l'empresa ha llençat PRODUCTES O SERVEIS NOUS? Què representen?	No
P67_22_2	A l'activitat de l'empresa, l'afecta el context en què està immers el SECTOR TURÍSTIC, RESTAURACIÓ O COMERÇ?	3
P100_2	Quins són els CANALS de PROMOCIÓ i/o VENDA més importants de l'empresa?	Web Altres

Amb el suport de:

