

BACHILLERATO · FAG · UNIDAD 7

Viabilidad del proyecto

Costes, umbral, tesorería y viabilidad de tu proyecto

7

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Clasificar los costes y los ingresos de tu proyecto.
- Calcular el margen de contribución, el umbral de rentabilidad y el margen de seguridad.
- Construir un plan de tesorería en hoja de cálculo.
- Leer la cuenta de resultados y el balance previstos y sus ratios.
- Integrar las distintas viabilidades en una recomendación con escenarios.
- Decidir qué mejorar antes de abrir.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

¿Gana dinero el plan?



Tiago prepara el plan anual de Nexo con ventas de 180.000 €.

Antes de seguir, hay que saber cuánto puede fallar el plan y si llega la caja.

❓ ¿Cuántas ventas hacen falta para no perder dinero?

❓ ¿Ganar dinero es lo mismo que tener caja?

❓ ¿Qué otras cosas pueden impedir empezar?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **7.1** Ingresos, costes e inversión
- **7.2** Umbral de rentabilidad y previsión de ventas
- **7.3** Presupuesto de tesorería
- **7.4** Cuentas previsionales y ratios
- **7.5** Viabilidad conjunta y mejora continua
- **Caso** Caso resuelto: ¿Recomendamos seguir?

El plan anual de Nexo

CONCEPTO	IMPORTE
Ventas (hipótesis)	180.000 €
Coste variable (60 %)	108.000 €
Costes fijos (5.500 € al mes)	66.000 €
Resultado antes de impuestos	6.000 €

CLAVE

Cada cifra del plan declara su origen: hipótesis, dato del caso o cálculo.

El umbral de rentabilidad

1

Costes fijos

66.000 €.

→

2

Margen de contribución

40 % de las ventas.

→

3

Umbral

66.000 ÷ 0,40 = 165.000 €.

→

4

Margen de seguridad

15.000 €, el 8,33 % de las ventas.

CLAVE

El margen de seguridad dice cuánto tendría que fallar el plan para dejar de ganar.

Tres escenarios

ESCENARIO	VENTAS	RESULTADO ANTES DE IS
Adverso (−20 %)	144.000 €	−8.400 €
Base	180.000 €	6.000 €
Favorable (+10 %)	198.000 €	13.200 €

CLAVE

Los escenarios no son probabilidades: muestran qué hipótesis comprobar primero.

Resultado frente a caja



Resultado

- Cuenta ventas y costes
- Incluye la amortización
- Plan de Nexo: 500 € al mes

VS



Tesorería

- Cuenta cobros y pagos en su fecha
- No incluye la amortización
- Con clientes a 60 días, −9.300 € en el mes 2

CLAVE

El beneficio no es caja: busca el mes de menor saldo.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

El saldo final de un mes de tesorería es…

A saldo inicial + cobros − pagos.

B ventas − costes.

C saldo inicial + ventas.

✔️ La tesorería cuenta cobros y pagos; el resultado cuenta ventas y costes.

Ratios del primer año

Rentabilidad económica

6.000 ÷ 40.500 = 14,81 %.

Rentabilidad financiera

5.100 ÷ 35.100 = 14,53 %.

Liquidez

35.700 ÷ 5.400 = 6,61.

Endeudamiento

5.400 ÷ 40.500 = 13,33 %.

CLAVE

Las cuentas previsionales son hipótesis encadenadas: declara las tuyas.

Seis viabilidades

VIABILIDAD	PREGUNTA	RESPONSABLE
Técnica	¿Podemos servir lo que prometemos?	Nayara
Jurídica	¿Cumplimos lo que exige la norma?	Jacobo
Comercial	¿Hay clientes que paguen este precio?	Itziar
Económica	¿Aguanta un escenario adverso?	Tiago
Financiera	¿Llegamos a fin de mes?	Tiago

CLAVE

Basta un «no» para no poder empezar.

¿Recomendamos seguir?



Tiago

Prepara para Aldara la recomendación del plan anual.

1. **Escenarios.** Base 6.000 €; adverso −8.400 €; favorable 13.200 €.
2. **Umbral.** 165.000 €; margen de seguridad de 15.000 € (8,33 %).
3. **Otras condiciones.** Capacidad, requisitos del local y financiación concedida.
4. **Hipótesis críticas.** Ventas y margen de contribución.
5. **Recomendación.** Seguir si se cumplen las condiciones; revisar si las ventas del semestre no llegan a 82.500 €.

REPASO

Ideas clave

- **Margen de contribución:** lo que queda tras el coste variable.
- **Umbral:** costes fijos ÷ margen de contribución.
- **Escenarios:** una hipótesis cada vez.
- **Tesorería:** cobros y pagos por fechas.
- **Ratios:** rentabilidad, liquidez y endeudamiento.
- **Viabilidad:** seis ámbitos; un «no» basta.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Cuál es el umbral de rentabilidad de tu proyecto?
2. ¿En qué mes tu caja es más baja?
3. ¿Qué «no» podría impedirte empezar?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**