



FORMACIÓN PROFESIONAL · IPE II · UNIDAD 12

Viabilidad del proyecto emprendedor

«Si viene mucha gente, saldrán las cuentas». ¿Cuánta gente es «mucha»? Números, tesorería y una conclusión honesta.

En esta unidad **aprenderás a...**



Calcular qué necesita tu proyecto para empezar y elegir una financiación responsable.



Distinguir costes fijos y variables y calcular el umbral de rentabilidad.



Hacer un presupuesto y un plan de tesorería sencillos.



Concluir si tu proyecto es viable y qué falta por comprobar.



Presentar tu proyecto de forma clara y convincente.

«¿Se puede sostener?»

El Equipo Puente tiene un modelo de dos vías, metas y agentes. Falta la pregunta final del tutor: «¿Se puede sostener?»

Iker está seguro: «Si viene mucha gente, saldrán las cuentas». Sara quiere saber **cuánta gente es «mucha»**. Dani, que en su ciclo calcula el coste de cada plato, propone empezar por ahí: cuánto cuesta una comida y cuánto cuesta abrir la puerta cada mes, venga quien venga. En tres semanas presentan.

? ¿Cuánto dinero necesitarías para empezar un pequeño negocio?

? ¿Qué diferencia hay entre ganar dinero y tener dinero en la cuenta?

? ¿Conoces alguna forma de financiarse que no sea un préstamo del banco?

? ¿Qué te convence cuando alguien te presenta una idea?

Lo que vamos a ver

12.1 Inversión y
financiación
responsable

12.2 Costes, ingresos y
umbral de
rentabilidad

12.3 Presupuesto y
tesorería básica

12.4 Conclusión de viabilidad y
presentación final

Amp. Impuestos, ayudas y asesoramiento

Tres necesidades **antes de abrir**



Inversión

Lo que compras para usar más de un año: mobiliario, equipos, herramientas.



Puesta en marcha

Trámites, primera publicidad, seguros iniciales.



Colchón de tesorería

Dinero para pagar los primeros meses, cuando todavía entra poco.

¿De dónde sale el dinero?



Propias

Aportaciones de los socios y, después, lo que se gane y reinvierta.



Ajenas

Préstamos y microcréditos: hay que devolverlos con intereses.



Sin devolución

Subvenciones y donaciones, con condiciones de uso y justificación.

CLAVE

Un préstamo no es un ingreso: es dinero que tendrás que devolver. Compara el coste total antes de firmar.

Dinero con impacto

OPCIÓN	CÓMO FUNCIONA	A TENER EN CUENTA
Banca ética	Presta a proyectos con impacto y explica en qué invierte	Pide un proyecto sólido
Microcréditos sociales	Préstamos pequeños para quien tiene difícil el crédito	Plan de empresa y acompañamiento
Micromecenazgo	Muchas personas aportan poco por una plataforma	Comisión; si es préstamo o inversión, plataforma autorizada
Fondos y premios	Fundaciones que apoyan proyectos de impacto	Plazos y requisitos

Necesidades = fuentes

NECESIDAD	€	FUENTE	€
Menaje	700	Aportaciones de los socios (confirmadas)	300
Mesas y sillas	1.300	Micromecenazgo de donación (previsto)	1.260
Colchón de tesorería	1.000	Microcrédito ético: 24 cuotas de 60 € + intereses (solicitado)	1.440
Total	3.000	Total	3.000

CLAVE

Que sumen lo mismo no significa que el dinero esté disponible: distingue confirmada, solicitada y prevista.

Fijos y variables



Costes fijos

No cambian con lo que vendes: local, seguros, teléfono, intereses. Equipo Puente: 520 € al mes.

VS



Costes variables

Suben cuanto más vendes: materias primas, envases. Equipo Puente: 3,50 € por comida.

¿Cuántas comidas para no perder?

1

Margen por unidad

Precio – coste variable = 6
– 3,50 = 2,50 € por
comida.

→

2

La fórmula

Umbral = costes fijos que
hay que cubrir ÷ margen
por unidad.

→

3

Sin convenio

$520 \div 2,50 = 208$ comidas
al mes.

→

4

Con convenio (200 €)

$(520 - 200) \div 2,50 = 128$
comidas al mes, unas 16
por día de servicio.

CLAVE

Por debajo del umbral se pierde dinero cada mes; por encima, se gana.

¿Llegan las comidas?



Con el convenio, la previsión supera el umbral. Sin él, no llega: el ayuntamiento es la clave.

Si el precio es 10 €, el coste variable 4 € y los costes fijos 300 € al mes, el umbral es de...

A 30 unidades

B 50 unidades

C 75 unidades

✓ Margen $10 - 4 = 6$ €. $300 \div 6 = 50$ unidades. Dividir entre el precio (30) es un error frecuente.

¿Ganan o pierden?

160 comidas al mes de la vía 2 (cifras simuladas).

INGRESOS	€	GASTOS	€
Aportaciones: $160 \times 6 \text{ €}$	960	Costes variables: $160 \times 3,50 \text{ €}$	560
Convenio	200	Costes fijos	520
Total ingresos	1.160	Total gastos	1.080
		Resultado	+80

La devolución del préstamo (60 € al mes) no es un gasto del presupuesto: es una salida de dinero que va en la tesorería.

Ganar dinero no es tener dinero

€	MES 1	MES 2	MES 3
Comidas (arranque)	100	140	160
Saldo inicial	1.000	670	440
+ Aportaciones	600	840	960
+ Convenio (trimestral)	0	0	600
– Costes variables	350	490	560
– Costes fijos	520	520	520
– Devolución microcrédito	60	60	60
Saldo final	670	440	860

CLAVE

Sin el colchón, el mes 1 acabaría en –330 €: 600 € de cobros y 930 € de pagos.

¿Es viable?



Técnica

¿Tenemos los medios, las personas y los conocimientos?



Legal

¿Podemos cumplir las normas de la actividad?



Económica y financiera

¿Superamos el umbral con margen y podemos pagar cada mes?



Social y ambiental

¿Podemos medir que conseguimos las metas?

CLAVE

Viable, viable con condiciones o no viable todavía: las tres son buenas conclusiones si están justificadas.

¿Cuánto pueden bajar las ventas?

20 %

margen con convenio: $(160 - 128) \div 160$

Sin margen

sin convenio: 160 no llega a 208

Margen de seguridad = $(\text{ventas previstas} - \text{umbral}) \div \text{ventas previstas}$.

Seis partes en 8-10 minutos



CLAVE

Una idea por diapositiva, pocas palabras y todo el equipo habla. Un «viable con condiciones» bien justificado vale más que un «viable» sin datos.

Si el proyecto **se hace realidad**



IVA

Repercutido menos soportado.
General 21 %; comidas para
consumir en el acto, 10 %.



IRPF y Sociedades

IRPF para autónomos (con pagos a
cuenta); Sociedades para las
sociedades.



Factura

Número, fecha, NIF de ambos,
descripción, base, tipo y cuota de
IVA. Simplificada hasta 400 €.



Albarán

Acompaña la entrega; no sustituye
a la factura.



Factura electrónica

Obligatoria entre empresas desde
el 6/10/2027 (más de 8 M €) y el
6/10/2028 (resto).



Asesoramiento

PAE, ayuntamiento, cámaras de
comercio, asociaciones y
gestorías.

¿Es viable el proyecto del Equipo Puento?



Equipo Puento

Todas las cifras son simuladas,
sin IVA ni amortizaciones.

- 1 Financiación.** 3.000 €: 300 confirmados, 1.260 previstos y 1.440 solicitados. Hasta conseguirlos, solo es una previsión.
- 2 Umbral.** 128 comidas con convenio (16 al día), 208 sin él (26 al día). Previsión: 160 (20 al día).
- 3 Presupuesto y tesorería.** +80 € al mes; saldo más bajo, 440 € en el mes 2. Sin colchón, -330 € en el mes 1.
- 4 Cuatro dimensiones.** Técnica y legal por confirmar con el comedor social y asesoramiento; margen del 20 %; metas medibles.
- 5 Conclusión.** Viable con condiciones: convenio, capacidad del comedor, financiación y unas 20 personas por día.

✓ No han demostrado que funcionará, pero saben exactamente de qué depende.

Ideas clave

- ✓ Para empezar: inversión, gastos de puesta en marcha y colchón de tesorería.
- ✓ Necesidades y fuentes suman lo mismo, pero distingue lo confirmado de lo previsto.
- ✓ El presupuesto dice si ganas; la tesorería, si puedes pagar cada mes.
- ✓ Conclusión honesta y presentación en seis partes con cifras clave.
- ✓ Financiación propia, ajena (se devuelve) y sin devolución; busca opciones responsables.
- ✓ $\text{Umbral} = \text{costes fijos} \div (\text{precio} - \text{coste variable})$.
- ✓ Viabilidad técnica, legal, económica y social; margen de seguridad.



¡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**