

¿Sale a cuenta? Punto muerto y cuenta de resultados previsional del proyecto

Ejercicio práctico en el que cada equipo calcula el punto muerto de su propio proyecto y elabora una cuenta de resultados previsional sencilla, comprobando con números si su idea es viable y qué objetivo mínimo de ventas necesita alcanzar.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

equipos de proyecto (3-4)

UNIDAD 6

Contabilidad, fiscalidad y financiación del proyecto

MATERIALES

- Plantilla de presupuesto con dos bloques (inversión inicial y gastos corrientes)
- Plantilla de cálculo del punto muerto (costes fijos, precio, coste variable unitario)
- Plantilla de cuenta de resultados previsional
- Datos del proyecto: precio de venta estimado, costes de materia prima, gastos fijos previstos
- Calculadora u hoja de cálculo

ENCAJE CURRICULAR · Saberes B3.4.1, B3.4.2, B3.4.3, B3.5.1, B3.5.2, B3.5.3 · Comp. específicas CE4 · Comp. clave CE, CMCT, CPSAA, CD

Planteamiento

La Unidad 6 ha presentado el punto muerto y la cuenta de resultados como las dos herramientas que responden a la pregunta más importante de un proyecto: ¿sale a cuenta? Esta actividad las aplica directamente sobre **el proyecto propio del equipo**, no sobre un caso ajeno. El objetivo no es manejar fórmulas en abstracto, sino que cada equipo descubra **cuántas unidades necesita vender para no perder** y si su idea, con números reales, es viable.

El error más habitual —y el que conviene anticipar— es estimar los ingresos con optimismo y los costes a la baja, hasta que «cuadre». La actividad obliga a separar bien costes fijos y variables, a justificar el precio y a ser prudente con las ventas previstas. Conecta con la competencia específica CE4 (aplicar las normas básicas de contabilidad al proyecto, valorando el equilibrio financiero) y alimenta directamente la Fase 4 del cuaderno de proyecto (Viabilidad: contabilidad, fiscalidad e impacto).

Objetivos didácticos

- Distinguir, en el presupuesto del proyecto, la inversión inicial de los gastos corrientes.
- Separar correctamente los costes fijos de los costes variables.
- Calcular el punto muerto del proyecto e interpretarlo como objetivo mínimo de ventas (CE4).
- Elaborar una cuenta de resultados previsional sencilla y decidir, con números, si el proyecto es viable.

Pasos

- 1. Recoger los datos del proyecto (8 min).** El equipo reúne las cifras de su propio proyecto: precio de venta previsto por unidad, coste variable por unidad (materia prima y envase) y costes fijos del periodo (alquiler, seguros, web...). Si falta algún dato, lo estima de forma razonada.

2. **Montar el presupuesto (10 min).** Con la plantilla, el equipo separa la **inversión inicial** (lo que se compra una vez para arrancar) de los **gastos corrientes** (lo que se repite cada periodo). La pregunta guía: *¿qué necesitamos una sola vez y qué necesitamos cada mes?*
3. **Calcular el punto muerto (12 min).** El equipo aplica la fórmula $\text{Punto muerto} = \text{Costes fijos} \div (\text{Precio} - \text{Coste variable unitario})$ y obtiene cuántas unidades debe vender para no perder. La pregunta guía: *¿es realista vender esa cantidad?*
4. **Cuenta de resultados previsional (12 min).** Con una previsión prudente de ventas, el equipo calcula Ingresos – Costes variables – Costes fijos y obtiene el resultado previsto (beneficio o pérdida). La pregunta guía: *¿el proyecto gana dinero con una previsión realista?*
5. **Decisión de viabilidad (13 min).** A la vista de los números, el equipo escribe una conclusión: si el proyecto es viable tal como está, o qué tendría que cambiar (subir precio, bajar costes, vender más) para serlo. Si las ventas previstas quedan por debajo del punto muerto, debe replantear algo antes de seguir.

Entrega

Presupuesto del proyecto con inversión inicial y gastos corrientes separados, cálculo del punto muerto con la fórmula desarrollada, cuenta de resultados previsional completa y una conclusión de viabilidad de cinco líneas que indique si el proyecto sale a cuenta y, si no, qué habría que ajustar.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Presupuesto correcto	Separa bien inversión inicial y gastos corrientes	20 %
Clasificación de costes	Distingue correctamente costes fijos y variables	20 %
Cálculo del punto muerto	Aplica bien la fórmula e interpreta el resultado	25 %
Cuenta de resultados	Calcula el resultado previsto sin errores y con prudencia	20 %
Conclusión de viabilidad	Decide con criterio y propone ajustes si hace falta	15 %

Variantes y extensiones

- **Variante de escenarios:** el equipo recalcula la cuenta de resultados con un escenario optimista y uno pesimista de ventas para ver cuánto margen tiene.
- **Variante con hoja de cálculo:** montar el cálculo en una hoja de cálculo para que el punto muerto se actualice solo al cambiar precio o costes.
- **Conexión con la Fase 4:** trasladar el presupuesto y la cuenta previsional validados directamente al cuaderno de proyecto como parte del entregable de viabilidad.
- **Refuerzo:** entregar los costes ya clasificados (fijos y variables) para que el equipo se centre en el cálculo del punto muerto y la cuenta de resultados.

Notas para el docente

- **Prudencia en las ventas.** Insistir en que la previsión de ventas se haga a la baja: el error clásico es inflar ingresos hasta que el proyecto «cuadre».
- **El punto muerto es el número clave.** Más que el beneficio previsto, lo útil es que cada equipo salga sabiendo cuántas unidades necesita vender para no perder.
- **Conectar con la responsabilidad fiscal.** Aprovechar para recordar que una cuenta de resultados honesta también supone declarar todos los ingresos: la viabilidad real cuenta con los impuestos, no los esquiva.

