

Plan de empresa: análisis de viabilidad y defensa ante un comité inversor

Proyecto capstone del módulo. Cada equipo integra todo el curso en un plan de empresa de su proyecto: inversión inicial, financiación, ingresos y gastos, punto muerto, forma jurídica justificada y trámites de constitución. El veredicto lo da el cálculo del punto muerto: viable, inviable o a iterar. Se defiende ante un comité inversor en una sesión final tipo Demo Day.

DURACIÓN

4 sesiones · 3 semanas (elaboración + revisión + defensa)

AGRUPACIÓN

equipos de proyecto (3-4)

UNIDAD 9

Viabilidad y puesta en marcha

MATERIALES

- Todo el material acumulado del proyecto durante el curso (oportunidad validada U5, BMC y DAFO/CAME U6, 4P y test de venta U7, impacto y ODS U8)
- Plantilla de plan económico-financiero: inversión inicial, financiación, ingresos y gastos previstos
- Hoja de cálculo o plantilla para el punto muerto (costes fijos, coste variable unitario, precio de venta)
- Esquema-árbol de formas jurídicas y cuadro comparativo (autónomo, SL, cooperativa, SLNE)
- Checklist de trámites de constitución y puesta en marcha en España
- Plantilla del documento del plan de empresa (estructura incluida abajo)
- Rúbrica de defensa para el comité inversor

ENCAJE CURRICULAR · Saberes RA5 · Comp. específicas RA5 · Comp. clave CE, STEM, CD, CCL

Planteamiento

Llegamos a la **unidad capstone** del módulo. Durante el curso has detectado un problema y validado la oportunidad (U5), montado el modelo de negocio y analizado el entorno (U6), diseñado el marketing y testado la primera venta (U7) y valorado el impacto social (U8). Todo eso converge ahora en una pregunta que no admite literatura, solo números: **¿es viable tu proyecto, sí o no?**

Esta actividad reúne las piezas en un **plan de empresa** completo y lo somete al **momento de la verdad**: el cálculo del **punto muerto**. Una idea bonita, validada y con impacto puede ser inviable si las cuentas no salen, y detectarlo **antes** de poner el dinero es justamente el objetivo. No se trata de que todos los planes salgan rentables sobre el papel, sino de leer los números con honestidad y decidir si arrancar, iterar o aparcar. El cierre es un **Demo Day**: cada equipo defiende su plan ante un comité inversor que decide si “invertiría” o no, y por qué.

Objetivos didácticos

- Elaborar un plan económico-financiero básico: inversión inicial, financiación, ingresos y gastos.
- Calcular el punto muerto y diagnosticar la viabilidad económica del proyecto.
- Elegir y justificar la forma jurídica adecuada con criterios económicos.
- Identificar los trámites de constitución y puesta en marcha de la empresa.
- Integrar todo el módulo en un plan de empresa coherente y defenderlo en público.

Estructura del plan de empresa

PLAN DE EMPRESA · [Nombre del proyecto]
Equipo: [integrantes] · Ciclo: [familia profesional]

1. RESUMEN EJECUTIVO (½ página)
Qué problema resuelve, para quién y por qué es viable. Una página que se entienda sola.
 2. EL PROYECTO (de U5 a U8)
 - Oportunidad validada y cliente objetivo
 - Business Model Canvas (resumen)
 - DAFO/CAME (resumen)
 - 4P y resultado del test de venta
 - Impacto social / ODS (si aplica)
 3. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO
 - Inversión inicial (inmovilizado + existencias + tesorería de colchón)
 - Financiación (recursos propios + ajenos), cubriendo el 100 % con margen
 - Ingresos previstos (unidades × precio)
 - Gastos: fijos y variables
 4. ANÁLISIS DE VIABILIDAD
 - Cálculo del PUNTO MUERTO (unidades a vender para no perder)
 - Diagnóstico: ¿se alcanza esa cifra de forma realista con lo validado en U7?
 - Veredicto: viable / inviable / a iterar
 5. FORMA JURÍDICA
 - Opción elegida y justificación económica (responsabilidad, capital, fiscalidad, nº socios)
 6. TRÁMITES DE PUESTA EN MARCHA
 - Checklist ordenado de constitución y alta
-

Pasos

Sesión 1 — Plan económico-financiero (60 min)

- 1. Recuperación del material (10 min).** Cada equipo reúne las piezas del curso. Sin material previo no hay plan: hay opiniones.
- 2. Inversión inicial y financiación (25 min).** Cifran qué necesitan para arrancar (sin olvidar la tesorería de colchón) y de dónde sale, cubriendo el 100 % con margen.
- 3. Ingresos y gastos (25 min).** Previsión realista de ventas (apoyada en el test de la U7) y separación de gastos fijos y variables.

Sesión 2 — Viabilidad y forma jurídica (60 min)

- 1. Cálculo del punto muerto (25 min).** Costes fijos ÷ (precio – coste variable unitario). El equipo obtiene cuántas unidades necesita vender para no perder.
- 2. Diagnóstico honesto (10 min).** ¿Es alcanzable esa cifra con lo validado? Veredicto: viable, inviable o a iterar. Un “inviable” bien argumentado puntúa igual que un “viable”.
- 3. Forma jurídica y trámites (25 min).** Elección justificada (autónomo, SL, cooperativa...) con el árbol de decisión, y checklist de trámites de constitución.

Sesión 3 — Redacción y revisión cruzada (60 min)

1. **Cierre del documento (35 min).** El equipo monta el plan completo con la estructura dada.
2. **Revisión cruzada (25 min).** Otro equipo lee el plan y devuelve tres dudas: ¿el punto muerto está bien calculado?, ¿la forma jurídica encaja?, ¿la previsión de ventas es realista o un deseo?

Sesión 4 — Demo Day ante el comité inversor (60 min)

1. **Defensas (50 min).** Cada equipo presenta su plan en cinco minutos + dos de preguntas, ante un comité (profesor y/o compañeros de otro equipo, e idealmente alguien del Departamento de Orientación o un emprendedor invitado). El comité decide con la rúbrica si “invertiría”.
2. **Cierre del módulo (10 min).** Veredictos y recogida del aprendizaje: detectar la inviabilidad a tiempo es un éxito, no un fracaso.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Integración del curso	El plan aprovecha visiblemente U5-U8; no parece escrito desde cero	15 %
Plan económico-financiero	Inversión, financiación, ingresos y gastos coherentes y completos	20 %
Cálculo del punto muerto	Correcto y bien interpretado	20 %
Diagnóstico de viabilidad	Veredicto honesto y argumentado con los números	15 %
Forma jurídica y trámites	Elección justificada y checklist de constitución correcto	15 %
Defensa ante el comité	Estructura clara, gestiona el tiempo, responde a las preguntas	15 %

Variantes y extensiones

- **Variante proyecto único de aula.** Si el grupo es pequeño, toda la clase desarrolla un solo plan de empresa y se reparten las secciones por equipos especializados (finanzas, jurídico, marketing).
- **Variante comité externo.** Invitar a un emprendedor local, a alguien de la Cámara de Comercio o de un vivero de empresas para el Demo Day. Eleva el listón y la motivación.
- **Variante concurso.** Conectar con un concurso real de planes de empresa de FP (los hay autonómicos) y presentar el mejor plan del grupo.
- **Cierre del módulo IPE II.** Esta es la última actividad: integra inserción laboral (bloque 1), competencias (bloque 2) y proyecto emprendedor (bloques 3-5). El proyecto sale del aula con cada equipo.