

Viabilidad y puesta en marcha

Ocho unidades han preparado el terreno. En esta, tu proyecto se mide con números: cuánto cuesta arrancar, cuánto hay que vender para no perder, qué forma jurídica elegir y qué trámites hacer. Es la unidad capstone: aquí el proyecto emprendedor se cierra y se defiende.

Objetivos de la unidad

- Elaborar un plan económico-financiero básico de un proyecto emprendedor.
- Calcular el punto muerto y la viabilidad económica del proyecto.
- Elegir la forma jurídica adecuada justificando la decisión.
- Identificar los trámites de constitución y puesta en marcha de una empresa.
- Integrar todo el curso en un plan de empresa defendible.

Conceptos clave

- **plan económico-financiero**
- **inversión inicial**
- **punto muerto**
- **formas jurídicas**
- **trámites de constitución**
- **análisis de viabilidad**
- **plan de empresa**

El plan económico-financiero básico

El **plan económico-financiero** responde a tres preguntas: *¿cuánto dinero necesito para arrancar? ¿de dónde lo saco? ¿ganaré o perderé, y cuándo?* Para un proyecto de FP no hace falta un modelo de banco de inversión: hace falta un cuadro sencillo, realista y con las cuentas cuadradas.

El punto muerto: la cifra que no puedes ignorar

El **punto muerto** o **umbral de rentabilidad** es el nivel de ventas en el que los ingresos igualan exactamente a los costes totales: ni ganas ni pierdes. Por debajo, pierdes; por encima, ganas.

Las formas jurídicas: con qué traje legal sale tu empresa

Antes de poner en marcha el proyecto hay que decidir su **forma jurídica**: la «personalidad legal» con la que la empresa actúa frente a clientes, proveedores, Hacienda y la Seguridad Social.

Trámites de constitución y puesta en marcha

Una vez elegida la forma jurídica, hay que **dar de alta la empresa** ante distintas administraciones. Los trámites varían según la forma elegida, pero el recorrido típico es este:

El análisis de viabilidad: juntarlo todo

- **Viabilidad técnica.** ¿Tienes los recursos, el conocimiento y los proveedores para hacer lo que prometes? ¿Es legalmente posible?
- **Viabilidad comercial.** ¿Hay suficiente mercado? Aquí entra la validación de la U7: ¿alguien ha pagado de verdad?
- **Viabilidad económico-financiera.** ¿Los números cuadran? ¿Superas el punto muerto en un plazo razonable? ¿Tienes caja para aguantar hasta entonces?

El plan de empresa: el documento que cierra el módulo

El **plan de empresa** es el documento que sintetiza todo el módulo. Es lo que presentarías a un banco para un préstamo, a un PAE para una ayuda o a un inversor. No tiene que ser largo —los mejores son cortos y concretos—, pero sí **coherente entre todas sus partes**. Estructura básica:

Cierre del módulo: la defensa del proyecto emprendedor

El módulo —y el proyecto emprendedor que has construido unidad a unidad— se cierra con la **defensa pública** de tu plan de empresa: una presentación breve ante el profesorado y, si es posible, profesionales externos.

Has cerrado el proyecto emprendedor si ya sabes...

- **Estimar la inversión inicial** de un proyecto, incluido el colchón de tesorería.
- **Distinguir recursos propios y ajenos** y comprobar que la inversión queda cubierta al 100 %.
- **Calcular el punto muerto** en unidades e interpretarlo frente a tu previsión validada.
- **Construir una cuenta de resultados previsional** sencilla y verificar si el proyecto gana o pierde.
- **Elegir una forma jurídica** y justificarla con criterios de responsabilidad, capital y fiscalidad.

Glosario

- **Plan económico-financiero.** Parte del plan de empresa que estima la inversión inicial, la financiación, los ingresos y los gastos del proyecto.
- **Inversión inicial.** Dinero necesario antes de empezar a vender: inmovilizado, existencias iniciales y tesorería (colchón).
- **Recursos propios / ajenos.** Financiación que aportan los socios (propios, no se devuelve) frente a la externa (ajenos: préstamos, microcréditos, que se devuelven).
- **Cuenta de resultados previsional.** Estimación de ingresos menos gastos para anticipar si el proyecto ganará o perderá.
- **Punto muerto (umbral de rentabilidad).** Nivel de ventas en el que los ingresos ¹² igualan a los costes totales: ni se gana ni se pierde.

Para profundizar

- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup*. Deusto. Para entender por qué se itera el proyecto cuando los números no salen, en lugar de abandonarlo.
- Dirección General de Industria y de la PYME (DGIPYME). *CIRCE — Creación de empresas* (paelectronico.es). Portal oficial con los trámites de alta paso a paso y las formas jurídicas disponibles.
- ENISA — Empresa Nacional de Innovación (enisa.es). Líneas de microcrédito público para jóvenes emprendedores y pymes, con condiciones reales y simuladores.
- Cámaras de Comercio. *Plan de empresa* (plandeempresa.camara.es). Herramienta pública gratuita para elaborar el plan económico-financiero con plantillas.
- España. Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas («Crea y Crece»). El texto que rebajó el capital mínimo de la SL a 1 €

Preguntas para reflexionar

(añadir aquí el contenido de la diapositiva)

Lo esencial

- El **plan económico-financiero** responde a tres preguntas: cuánto necesito, de dónde sale y si ganaré o perderé. El **colchón de tesorería** no es opcional.
- El **punto muerto** ($\text{Costes fijos} \div \text{Margen de contribución}$) es el cálculo más importante: dice cuánto hay que vender solo para no perder.
- La **forma jurídica** se elige sobre todo por la **responsabilidad**: autónomo (ilimitada, barato, rápido) frente a SL (limitada, protege el patrimonio).
- Los **trámites de alta** se simplifican con el sistema CIRCE y los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE).
- La **viabilidad** tiene tres caras: técnica, comercial y económico-financiera. Falla una y el proyecto no se sostiene.
- Que el análisis falle **no condena el proyecto**: obliga a **iterar** (precio, costes, segmento) y recalcular.

· profedeeconomia.es