



La viabilidad del proyecto emprendedor

Actividades

1. Busca el ejemplo real de una campaña exitosa de crowdfunding y analiza qué elementos clave la hicieron destacar. Analiza qué plataforma utilizó y explica sus características principales, el tipo de proyectos que apoya y sus requisitos para iniciar una campaña. Puedes ayudarte de enlaces como bit.ly/crowdfunding_que_es.

Un ejemplo destacado de una campaña exitosa de crowdfunding en España es la de la película "El Cosmonauta". Este proyecto cinematográfico se financió en 2012 a través de una campaña de crowdfunding que recaudó más de 400.000 euros, convirtiéndose en una de las campañas más exitosas en España en ese momento.

Los elementos clave del éxito de la campaña fueron los siguientes:

1. Innovación en la distribución: "El Cosmonauta" se promocionó como la primera película española en ser distribuida de forma gratuita bajo una licencia Creative Commons, lo que atrajo a una comunidad interesada en nuevas formas de distribución y acceso al cine.
2. Participación comunitaria: la campaña ofreció a los patrocinadores la oportunidad de aparecer en los créditos de la película y acceder a contenido exclusivo, fomentando un sentido de pertenencia y participación en el proyecto.
3. Transparencia y comunicación: el equipo mantuvo una comunicación constante con los patrocinadores a través de blogs y redes sociales, compartiendo avances y desafíos, lo que generó confianza y fidelidad entre los seguidores.

La plataforma utilizada fue Verkami, una plataforma de crowdfunding española que se especializa en proyectos creativos, como cine, música, arte y diseño para que los creadores conecten con una comunidad dispuesta a apoyar iniciativas innovadoras.

2. En equipos, investigad qué ayudas presta la Administración pública (subvenciones, ayudas, incubadoras, etc.) actualmente en vuestra comunidad autónoma para el sector productivo de vuestro ciclo, así como qué condiciones se exigen para acceder a ellas. Realizad una presentación para exponer en clase vuestras conclusiones.

Las ayudas públicas dependerán de la comunidad autónoma donde se encuentren. Entre otros buscadores para identificar estas ayudas destacan:

- [Buscador de Ayudas e Incentivos para empresas](#)
- [Subvenciones y Ayudas](#)
- [Ministerio de Economía, Comercio y Empresa - Buscador de Ayudas](#)

Para identificar aceleradoras o incubadoras de empresas podemos consultar páginas como:

- [Lanzaderas: Aceleradoras e Incubadoras de empresas y startups en España - empleatecontalento](#)



La viabilidad del proyecto emprendedor

3. Laura va a abrir su propio negocio de venta de camisetas personalizadas. Durante los próximos meses tendrá que pagar el alquiler del local, comprar materiales y abonar los sueldos del personal entre otros gastos. También espera recibir ingresos por las ventas, pero no sabe exactamente cuándo le pagarán sus clientes.

a) ¿Qué problemas crees que podría tener Laura si no lleva un control de los cobros y pagos de cada mes?

b) ¿Cómo crees que le ayudaría un plan de tesorería en su negocio?

a) ¿Qué problemas crees que podría tener Laura si no lleva un control de los cobros y pagos de cada mes?

Si Laura no controla de manera sistemática los cobros y pagos, podría enfrentarse a los siguientes problemas:

1. **Falta de liquidez:** Sin prever los momentos en que sus ingresos no coincidan con los pagos, podría quedarse sin dinero para cubrir obligaciones como el alquiler, salarios y la compra de materiales.
2. **Retrasos y morosidad:** La ausencia de un seguimiento adecuado puede provocar demoras en los pagos a proveedores o en el cobro a clientes, lo que afecta la credibilidad y operatividad del negocio.
3. **Riesgo de insolvencia:** Una gestión inadecuada del flujo de caja puede derivar en problemas financieros serios, dificultando el funcionamiento continuo del negocio.

b) ¿Cómo crees que le ayudaría un plan de tesorería en su negocio?

Un plan de tesorería le aportaría a Laura varias ventajas:

1. **Previsión y planificación:** Permite anticipar los periodos en los que el negocio podría enfrentar escasez de efectivo y planificar medidas correctivas, como la búsqueda de financiación adicional.
2. **Optimización del flujo de caja:** Facilita la coordinación entre los ingresos y egresos, asegurando que siempre haya fondos disponibles para cumplir con las obligaciones.
3. **Mejora en la toma de decisiones:** Al conocer de antemano la situación financiera de cada mes, Laura podrá negociar plazos de pago, ajustar inversiones y gestionar mejor los recursos para evitar crisis de liquidez.

4. Al final del ejercicio, la empresa Repuestos Felicidad, SL recoge los siguientes datos para elaborar su cuenta de resultados (el impuesto sobre el beneficio es del 20 %):

- **Compras de materias primas: 22 000 €.**



La viabilidad del proyecto emprendedor

- Otros servicios (teléfono): 500 €.
- Amortización de inmovilizado: 2400 €.
- Ventas de productos terminados: 100 000 €.
- Ingresos por prestación de servicios: 10 000 €.
- Gastos financieros: 22 400 €.
- Gastos de personal: 25 000 €.
- Publicidad: 5000 €.
- Servicios de gestión y similares: 3000 €.
- Prima de seguros: 1500 €.
- Ingresos financieros: 32 000 €.
- Gastos de transporte: 8200 €.
- Reparaciones y conservación: 9000 €.

A partir de estos datos, elabora la cuenta de pérdidas y ganancias de esta empresa.



La viabilidad del proyecto emprendedor

+ IMPORTE NETO DE CIFRA DE NEGOCIOS	
Ventas	100.000,00
Servicios	10.000,00
- APROVISIONAMIENTOS	
Compra de mercaderías	22.000,00
- GASTOS DE PERSONAL	
Sueldos y salarios	25.000,00
Seguridad Social a cargo de la empresa	
- OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Suministros (teléfono)	500,00
Servicios de gestoría	3.000,00
Publicidad	5.000,00
Prima de seguro	1.500,00
Gastos de transporte	8.200,00
Reparaciones y conservación	9.000,00
- AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO	2.400,00
+/- DETERIORO Y RESULTADO POR ENAJENACIONES DE INMOVILIZADO	
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	186.600,00
+ INGRESOS FINANCIEROS	32.000,00
- GASTOS FINANCIEROS	22.400,00
B) RESULTADO FINANCIERO	54.400,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	241.000,00
- IMPUESTO SOBRE LOS BENEFICIOS	-72.300,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	168.700,00

5. Ante una empresa que presenta los datos detallados a continuación, responde a las siguientes cuestiones:

a) Presenta el balance completo en una tabla clara y organizada.

b) Indica si la empresa tiene un fondo de maniobra positivo o negativo y explica cómo llegaste a esa conclusión.

c) Según el análisis, ¿cuál crees que es la situación financiera de esta empresa?

- **Maquinaria: 12 000 €.**
- **Clientes: 3000 €.**
- **Capital social: 30 000 €.**
- **Edificio: 40 000 €.**



La viabilidad del proyecto emprendedor

- Amortización acumulada: 8000 €.
- Caja y bancos: 2500 €.
- Deudas a corto plazo: 3500 €.
- Mobiliario: 5000 €.
- Proveedores: 5000 €.
- Reservas: 2000 €.
- Préstamos a largo plazo: 15 000 €.
- Mercaderías: 6000 €.
- Beneficio del ejercicio: 5000 €.

ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
1. Inmovilizado intangible		1. Capital Social	30.000,00
2. Inmovilizado material		2. Reservas	2.000,00
Mobiliario	5.000,00	3. Resultado del ejercicio	5.000,00
Maquinaria	12.000,00		
Edificios	40.000,00		
3. Inversiones inmobiliarias		PASIVO NO CORRIENTE	
4. Inmovilizado financiero	- 8.000,00	Deuda a largo plazo	5.000,00
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
1. Existencias	6.000,00	Proveedores	5.000,00
2. Deudores a corto plazo	3.000,00	Deuda a corto plazo	3.500,00
3. Disponible	2.500,00		
Caja			
Bancos			

$$FM = AC - PC = 11.500,00 - 8.500,00 = 3.000,00$$

La empresa tiene liquidez suficiente para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

6. Claudia y Andrés han abierto un pequeño comercio de productos ecológicos llamado EcoVida Local. La tienda ha tenido una buena acogida en su comunidad, pero, pasados unos meses, quieren analizar su situación de equilibrio financiero. Los datos económicos son los siguientes:

Activo corriente:

- Mercaderías: 4000 €.
- Clientes (facturas por cobrar): 2500 €.
- Caja y bancos: 1500 €.



La viabilidad del proyecto emprendedor

Pasivo corriente:

- Proveedores: 6000 €.
- Deudas a corto plazo: 4000 €.

En equipos, calculad el fondo de maniobra de la empresa. A continuación, reflexionad, en caso de que sea negativo, sobre las posibles consecuencias para su negocio si no toman medidas. Ayudadles proponiendo al menos tres estrategias que podrían implementar para solucionar esta situación. Tened en cuenta que es una empresa pequeña y con recursos limitados. Preparad una breve exposición con vuestro análisis, la investigación realizada y las propuestas de solución.

$$FM = AC - PC = 8.000,00 - 10.000,00 = -2.000,00$$

El fondo de maniobra es negativo. Si EcoVida Local no toma medidas, podrían encontrarse en una situación de:

- Problemas de liquidez: no podrán pagar a proveedores ni cubrir gastos esenciales.
- Pérdida de confianza: los proveedores podrían restringir el crédito o exigir pagos anticipados.
- Riesgo de endeudamiento: podrían recurrir a préstamos con intereses excesivamente altos para cubrir la falta de liquidez.

Estrategias para mejorar la situación:

- Renegociar plazos con proveedores: Solicitar más tiempo para pagar sus facturas, evitando presión financiera inmediata.
- Mejorar la gestión de cobros: Ofrecer descuentos por pagos anticipados o aplicar estrategias para que las cuentas pendientes se cobren antes.
- Buscar financiación adicional: Solicitar una línea de crédito o ayuda financiera que les permita cubrir el déficit temporal sin afectar la operatividad.

7. La empresa Delicias Caseras, dedicada a la producción y venta de galletas artesanales, prevé abrir el próximo mes.

Ha calculado los siguientes datos:

- Costes fijos totales: 10 000 € (incluyen alquiler, maquinaria y salarios).
 - Precio de venta por unidad: 5 €.
 - Coste variable por unidad: 2 € (ingredientes, embalaje y energía).
 - Unidades que espera vender: 3000 unidades.
- ¿Qué ocurre si Delicias Caseras vende 3000 unidades, tendrá beneficios o pérdidas? ¿Cuánto dinero ganará o perderá?
 - ¿Qué estrategias podría seguir la empresa si vende menos del punto muerto para mejorar su situación financiera?



La viabilidad del proyecto emprendedor

a) ¿Qué ocurre si "Delicias Caseras" vende 3.000 unidades? ¿Tendrá beneficios o pérdidas? ¿Cuánto dinero ganará o perderá?

Punto Muerto= Costes Fijos Totales / (Precio de Venta por Unidad–Coste Variable por Unidad)

$10.000 / (5-2) = 3.333,33$ unidades

"Delicias Caseras" necesita vender **3.334 unidades** para cubrir todos sus costes y no tener pérdidas ni ganancias.

Si la empresa vende **3.000 unidades**, estará por debajo del punto muerto, lo que indica que tendrá pérdidas. La pérdida ascenderá a 1.000 €.

Beneficio= Ingresos totales - Gastos totales = $(3.000 * 5) - ((3.000 * 2) + 10.000) = -1.000 \text{ €}$

b) ¿Qué estrategias podría seguir la empresa si vende menos del punto muerto para mejorar su situación financiera?

Si la empresa no alcanza el punto muerto, puede implementar las siguientes estrategias:

- Reducir costes fijos: Buscar un local más económico, renegociar alquileres o reducir gastos no esenciales.
- Aumentar el precio de venta: Analizar si puede subir ligeramente el precio sin afectar la demanda.
- Optimizar la producción y reducir costes variables: Buscar proveedores más baratos o producir de manera más eficiente.
- Incrementar las ventas: Invertir en marketing, promociones o descuentos para atraer más clientes.
- Buscar financiación adicional: Optar por una línea de crédito o microcréditos para cubrir pérdidas iniciales.

8. Después de realizar los cálculos del ejercicio anterior, reflexiona y responde de forma razonada:

a) ¿Por qué crees que es fundamental para la empresa- Delicias Caseras conocer su punto muerto antes de empezar a vender?

b) ¿Crees que todas las empresas deberían calcularlo? ¿Qué ventajas les aporta esta información a la hora de tomar decisiones?

c) Piensa en un ejemplo diferente (una cafetería, una peluquería, una tienda online...) y explica brevemente cómo podría ayudarle conocer su umbral de rentabilidad.

d) Pon en común tus respuestas con las del resto de tus compañeros y compañeras y apunta las conclusiones principales.



La viabilidad del proyecto emprendedor

a) ¿Por qué crees que es fundamental para Delicias Caseras conocer su punto muerto antes de empezar a vender?

Conocer el punto muerto es clave porque permite a la empresa saber cuántas unidades de galletas debe vender para cubrir sus costes totales (fijos y variables) y evitar pérdidas. Si Delicias Caseras no alcanza este nivel de ventas, operará con pérdidas, lo que podría comprometer su viabilidad. Además, conocer este dato le ayudará a fijar precios adecuados y establecer objetivos realistas.

b) ¿Crees que todas las empresas deberían calcularlo? ¿Qué ventajas aporta esta información a la hora de tomar decisiones?

Sí, todas las empresas deberían calcular su punto muerto porque les proporciona información esencial para gestionar su sostenibilidad financiera. Algunas ventajas son:

- Permite evaluar la viabilidad del negocio antes de su lanzamiento.
- Ayuda a definir estrategias de precios y reducción de costes.
- Facilita la planificación financiera y la toma de decisiones sobre inversiones o financiación.
- Permite detectar rápidamente si el negocio es rentable o si requiere ajustes en su modelo de negocio.

c) Piensa en un ejemplo diferente (una cafetería, una peluquería, una tienda online...) y explica brevemente cómo podría ayudarle conocer su umbral de rentabilidad.

Ejemplo: Una peluquería debe pagar alquiler, sueldos del personal y productos de peluquería. Si calcula su punto muerto y descubre que necesita atender al menos 200 clientes al mes para no perder dinero, podrá ajustar sus estrategias, como lanzar promociones para atraer más clientela, reducir costes en suministros o ampliar su oferta de servicios para aumentar ingresos.

Este análisis le ayudará a tomar decisiones más seguras y evitar problemas financieros.

9. En el siguiente enlace bit.ly/SantiagoPeralta, lee la entrevista a Santiago Peralta, Fundador de Pacari y realiza un breve informe de su estrategia en materia de responsabilidad social: «Somos sustentables a la hora de producir, elaborar y vender chocolate».

Santiago Peralta, fundador de Pacari, ha implementado una estrategia de responsabilidad social que abarca varios aspectos clave:

1. Sostenibilidad en la producción: Pacari trabaja con más de 3.500 familias de pequeños productores de cacao orgánico certificado y biodinámico en Ecuador, garantizando condiciones de vida óptimas para los agricultores y posicionándolos



La viabilidad del proyecto emprendedor

como protagonistas en la cadena de valor.

2. Comercio justo: la empresa se ha propuesto elaborar un producto ecuatoriano, utilizando materia prima local y asegurando prácticas sostenibles que benefician tanto al productor como al consumidor.
3. Innovación en empaques: todos los chocolates de Pacari se envasan con envoltorios biodegradables elaborados a base de celulosa vegetal, que sustituyen al 100% del plástico y se desintegran en 180 días, sin contaminar el medioambiente, frente a los 500 años que tarda en degradarse el plástico.
4. Impacto social: Peralta ha reflexionado sobre el impacto social que ha tenido en las comunidades cacaoteras del Ecuador y cómo ha revolucionado varias prácticas de la industria para transformarla a nivel social.

Esta estrategia integral ha permitido a Pacari no solo producir chocolate de alta calidad, sino también generar un impacto positivo en las comunidades locales y en el medio ambiente.

Para profundizar en la visión de Santiago Peralta, se puede ver en clase la entrevista realizada a este emprendedor en el siguiente video: <https://youtu.be/hzNXsnlCqfg>

10. Elige una empresa e investiga qué acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) lleva a cabo. Identifica al menos tres tipos de RSC que implemente y describe ejemplos concretos de cada uno.

Completa una tabla con la información recopilada y reflexiona sobre el impacto positivo de estas acciones, analizando si la RSC es una estrategia de marketing o si realmente aporta beneficios a la sociedad.

La respuesta variará según la empresa elegida por el alumnado, pero un ejemplo de análisis podría ser el siguiente:

Empresa	Tipo de RSC	Ejemplo concreto de acción	Impacto positivo
Nestlé	Medioambiental	Uso de envases biodegradables en sus productos	Reduce la contaminación y el uso de plásticos
	Sociolaboral	Programas de formación para empleados en sostenibilidad	Mejora la capacitación y conciencia ambiental de su plantilla
	Filantrópica	Donación de alimentos a bancos de alimentos y ONG	Ayuda a personas en situación de vulnerabilidad

Conclusión: La RSC permite a las empresas mejorar su imagen y relación con la sociedad. En muchos casos, estas acciones benefician tanto a la empresa como a su entorno, generando un impacto positivo real. Sin embargo, es importante analizar si estas medidas son auténticas o simplemente estrategias de marketing.



La viabilidad del proyecto emprendedor

Test de repaso

1. ¿Qué es una inversión en una empresa?

- a) Un gasto destinado a consumirse en menos de un año.
- b) Un recurso adquirido para usarse el mayor tiempo posible.
- c) Un servicio profesional externo.
- d) Un material de oficina.

2. ¿Cuál de estos ejemplos se considera un gasto?

- a) Compra de maquinaria.
- b) Adquisición de patentes.
- c) Alquiler del local.
- d) Compra de vehículos para transporte.

3. ¿Qué porcentaje de inversión se recomienda cubrir con capital social?

- a) 50 %.
- b) 35 %.
- c) 25 %.
- d) 10 %.

4. ¿Qué es el crowdfunding?

- a) Préstamos entre amigos y familiares.
- b) Financiación a través de inversores profesionales.
- c) Financiación colectiva mediante pequeñas aportaciones en plataformas digitales.
- d) Alquiler de bienes con opción de compra.

5. ¿Qué diferencia principal tiene el leasing respecto al renting?

- a) El leasing permite la compra del bien al final del contrato.
- b) El leasing incluye el mantenimiento del bien.
- c) El leasing solo se aplica a bienes inmuebles.
- d) El leasing incluye un seguro obligatorio.

6. ¿Qué es el factoring?

- a) Un contrato de alquiler de bienes inmuebles.
- b) La cesión de derechos de cobro a una entidad financiera.
- c) Un descuento por pago anticipado a proveedores.
- d) La negociación de deudas a largo plazo.



La viabilidad del proyecto emprendedor

7. ¿Qué documento analiza la liquidez mensual de la empresa?

- a) El balance.
- b) El plan de tesorería.
- c) La cuenta de pérdidas y ganancias.
- d) El informe de RSC.

8. ¿Cómo se calcula el punto muerto?

- a) Los costes variables divididos por el precio unitario.
- b) Las ventas proyectadas menos las inversiones iniciales.
- c) El total de ingresos menos los gastos de personal.
- d) Los costes fijos divididos por el precio unitario menos el coste variable por unidad.

9. ¿Qué mide el balance social de una empresa?

- a) La cantidad de beneficios económicos obtenidos.
- b) El impacto social y ambiental de sus actividades.
- c) La liquidez para el próximo ejercicio.
- d) Las deudas y obligaciones a corto plazo.

10. ¿Cuál de estos elementos pertenece al patrimonio neto?

- a) Existencias.
- b) Proveedores.
- c) Capital social.
- d) Deudas a largo plazo.



La viabilidad del proyecto emprendedor

Reto profesional



RETO PROFESIONAL

Es el momento de demostrar que vuestro proyecto es económicamente viable y sostenible. Trabajaréis como verdaderas emprendedoras o auténticos emprendedores, dando forma a vuestra idea de negocio, evaluando su viabilidad económica y desarrollando políticas que reflejen vuestro compromiso con la sostenibilidad.

- Identificad qué necesitáis para iniciar el negocio: local, maquinaria, materiales, componentes tecnológicos, mobiliario, etc. Investigad los costes de cada recurso, diferenciando entre inversiones y gastos, y cuantificad el presupuesto total que necesitáis para arrancar. Este paso os ayudará a tener una visión clara de los recursos iniciales que requiere vuestro proyecto.
- Definid cómo conseguiréis la financiación. Analizad las diferentes fuentes de financiación y seleccionad las más adecuadas para vuestro negocio. Justificad la elección considerando los costes, riesgos y beneficios asociados a cada fuente. Buscad datos en internet que justifiquen vuestros argumentos.
- Diseñad un plan financiero. Elaborad un plan de tesorería para gestionar los ingresos y gastos mensuales del primer año, un balance inicial previsional y una cuenta de pérdidas y ganancias para evaluar la rentabilidad del proyecto. Calculad también el punto muerto, es decir, el nivel de ventas que necesitáis alcanzar para cubrir los costes.
- Estableced vuestra política de RSC. Definid acciones concretas para reducir el impacto ambiental, mejorar las condiciones laborales o colaborar con la comunidad. Elaborad un balance social que refleje cómo estas acciones aportan valor a la sociedad y al medio ambiente.
- Por último, emitid un informe detallando estos puntos y los resultados obtenidos. Diseñad una presentación atractiva y profesional con recursos creativos como diagramas, gráficos o vídeos para transmitir vuestra visión empresarial y convencer a posibles inversores de la viabilidad del proyecto.

a) Identificación de necesidades y presupuesto inicial

1. Listado detallado de recursos

- Clasificar por categorías:
 - **Infraestructura:** local, obras, mobiliario.
 - **Equipamiento:** maquinaria, herramientas, dispositivos tecnológicos.
 - **Materiales y suministros:** materias primas, embalajes.
 - **Software y licencias:** programas de gestión, diseño, facturación.
- Incluir servicios iniciales como licencias, permisos o asesoría.

2. Diferenciar inversión vs gasto

- **Inversión:** bienes duraderos (local, maquinaria, equipos).
- **Gasto:** consumibles, suministros, servicios mensuales.

3. Investigación de precios reales

- Buscar al menos **dos referencias de precio** por elemento (fuentes online o proveedores locales).

4. Presupuesto total

- Presentar en una tabla con **coste unitario, cantidad y coste total**.

b) Estrategia de financiación

1. Fuentes posibles



La viabilidad del proyecto emprendedor

- **Internas:** ahorro propio, aportaciones de socios.
- **Externas:** préstamos bancarios, crowdfunding, subvenciones, business angels, capital riesgo.

2. Análisis y justificación

- Evaluar **coste financiero** (intereses), **plazo de devolución**, **riesgo** y **ventajas**.

3. Selección final

- Explicar por qué la combinación elegida es la más adecuada para el proyecto.

4. Datos reales

- Buscar tipos de interés, plazos y condiciones actuales para reforzar la propuesta.

c) Plan financiero

1. Plan de tesorería (12 meses)

- Previsión mensual de ingresos y gastos.

2. Balance inicial previsional

- Activos, pasivos y patrimonio neto al iniciar.

3. Cuenta de pérdidas y ganancias

- Ventas previstas, costes variables, costes fijos y beneficio estimado.

4. Cálculo del punto muerto

- Calcular el umbral de rentabilidad aplicando la fórmula e incluir una explicación de cuántas unidades o ingresos mínimos son necesarios para no tener pérdidas.

d) Política de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

1. Ámbitos de actuación

- **Ambiental:** uso de energías renovables, reciclaje, reducción de residuos.
- **Social:** condiciones laborales justas, igualdad de oportunidades, formación del personal.
- **Comunidad:** apoyo a causas locales, colaboración con ONGs.

2. Acciones concretas

- Detallar actividades medibles y alcanzables.

3. Balance social

- Incluir indicadores cualitativos y cuantitativos (nº de empleados beneficiados, % de residuos reciclados).

e) Informe final y presentación

1. Informe

- Estructura recomendada:
 1. Resumen ejecutivo.
 2. Descripción del negocio.



La viabilidad del proyecto emprendedor

3. Presupuesto inicial.
4. Estrategia de financiación.
5. Plan financiero.
6. Política de RSC y balance social.
7. Conclusiones.

2. Presentación

- Usar **diapositivas visuales** con: gráficos, diagramas de flujo, tablas comparativas, fotos o renders.
- Incluir **un vídeo breve** (opcional) mostrando el prototipo o concepto de negocio.
- Practicar para que la exposición dure entre 5 y 7 minutos.



La viabilidad del proyecto emprendedor

Comprueba tu aprendizaje

1. **Completa en tu cuaderno los espacios en blanco utilizando alguna de las palabras siguientes:**

subvenciones préstamo inversiones
punto muerto activo fijo

- a) Las ... son fundamentales para obtener los recursos necesarios para iniciar una empresa.
- b) El ... es un bien que no se consume inmediatamente y que se usa durante un largo periodo.
- c) Un ... es el contrato mediante el cual una entidad financiera entrega dinero con la obligación de devolverlo.
- d) Las ... son fondos públicos que se conceden a empresas para fomentar su creación.
- e) El ... es el nivel de ventas en el que los ingresos son iguales a los costes totales.

- a) inversiones
- b) activo fijo
- c) préstamo
- d) subvenciones
- e) punto muerto

2. **Explica la diferencia que existe entre las inversiones y los gastos. Incluye ejemplos de cada uno.**

La diferencia entre inversiones y gastos radica en el uso, duración y finalidad de los recursos adquiridos por una empresa.

Inversiones: son adquisiciones de bienes, derechos o recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa que no se consumirán de forma inmediata, sino que se utilizarán durante un periodo prolongado. Estas adquisiciones son esenciales para la producción o prestación de servicios, y su uso puede extenderse más allá de un año.

Ejemplos de inversiones:

- Compra de un local (si se adquiere en propiedad).
- Adquisición de maquinaria para la producción.



La viabilidad del proyecto emprendedor

- Compra de equipos informáticos como ordenadores o impresoras.
- Instalaciones eléctricas y otros servicios necesarios para operar.
- Derechos como patentes o marcas.

Gastos: son los consumos de bienes o servicios que se producen en un periodo corto, generalmente inferior a un año, para el funcionamiento diario de la empresa. Estos no generan un valor duradero y se consideran consumidos al ser utilizados.

Ejemplos de gastos:

- Alquiler de un local.
- Pago de salarios y cotizaciones a la seguridad social de los empleados.
- Suministros como luz, agua, gas, teléfono o internet.
- Compra de materiales de oficina (bolígrafos, carpetas, papel).
- Gastos de constitución

3. ¿Qué elementos forman parte del plan financiero de una empresa? Detalla los documentos principales y justifica brevemente la utilidad de cada uno de ellos.

El plan financiero de una empresa incluye tres documentos principales que permiten analizar la viabilidad económica-financiera y tomar decisiones estratégicas:

A. Plan de tesorería

- Descripción: Consiste en la anotación mensual de las entradas y salidas de dinero previstas. Esto permite calcular la liquidez y prever si la empresa puede cubrir sus pagos.
- Utilidad:
 - Identifica si hay un exceso de liquidez (superávit) o una falta de liquidez (déficit).
 - En caso de déficit, permite buscar soluciones, como abrir una cuenta de crédito o renegociar deudas.

B. Cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias

- Descripción: Este informe refleja el resultado económico obtenido al final del ejercicio. Se calcula mediante la diferencia entre ingresos y gastos, detallando elementos como:
 - Ingresos: Ventas realizadas.
 - Gastos: Aprovisionamientos, gastos de personal, otros gastos de explotación, amortización, etc.
 - Resultados:
 - Resultado de explotación: indica el rendimiento de la actividad principal.
 - Resultado financiero: evalúa el impacto de ingresos y gastos financieros.
 - Resultado final: beneficios o pérdidas tras aplicar impuestos.
- Utilidad:



La viabilidad del proyecto emprendedor

- Permite evaluar si la empresa es rentable.
- Ayuda a identificar si las pérdidas son producto de errores operativos o financieros, orientando soluciones.

C. Balance

- Descripción: Es la representación contable del patrimonio de la empresa. Se divide en:
 - Activo: Bienes y derechos que tiene la empresa (corriente y no corriente).
 - Pasivo: Deudas u obligaciones a corto y largo plazo.
 - Patrimonio neto: Fondos propios de la empresa.
- Utilidad:
 - Proporciona una visión clara de los recursos disponibles y las deudas.
 - Permite calcular el fondo de maniobra (Activo Corriente - Pasivo Corriente) para evaluar la capacidad de la empresa de afrontar sus deudas a corto plazo.

4. ¿Qué papel juega la RSC en el éxito de una empresa?

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) juega un papel esencial en el éxito de una empresa al integrar preocupaciones sociales, medioambientales y éticas en su modelo de negocio. Según el documento, la RSC no solo mejora la imagen pública de la empresa, sino que también fomenta la sostenibilidad y fortalece su posición competitiva en el mercado.

5. Reflexiona sobre cómo las políticas de sostenibilidad y compromiso social pueden beneficiar tanto a la empresa como a la sociedad.

Respuesta abierta.

6. ¿Por qué es importante calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad? Explica cómo este dato ayuda a la toma de decisiones empresariales.

El punto muerto o umbral de rentabilidad es el nivel de ventas en el que los ingresos de una empresa son exactamente iguales a sus costes totales, es decir, es el momento en el que el beneficio es igual a cero. Este dato es fundamental para la gestión empresarial porque permite identificar el volumen mínimo de ventas necesario para cubrir los costes, sin incurrir en pérdidas.

7. Marcos calcula que sus costes fijos mensuales son 1200 € (alquiler, luz, etc.) y sus costes variables son 30 € por reparación. Cobra 80 € por cada servicio. ¿Cuántas reparaciones debe realizar al mes para alcanzar el punto muerto? ¿Qué significado tiene ese resultado?



La viabilidad del proyecto emprendedor

Punto muerto = $1200 / (80 - 30) = 24$ reparaciones

Si Marcos realiza exactamente 24 reparaciones, sus ingresos cubrirán todos los costes (fijos y variables), pero no obtendrá beneficios ni pérdidas. A partir de la reparación 25, empezará a generar beneficios.

8. Para el supuesto anterior, ¿qué pasaría si Marcos realizase 20 reparaciones al mes? Justifica tu respuesta y calcula el beneficio o pérdida que tendría.

Si Marcos realiza 20 reparaciones al mes, tendrá una pérdida de 200 €.

Justificación:

Realizar menos reparaciones que las necesarias para alcanzar el punto muerto implica que los ingresos no son suficientes para cubrir todos los costes. Esto pone en riesgo la sostenibilidad del negocio. Para mejorar su situación, Marcos podría:

- Incrementar el precio de sus servicios.
- Reducir costes fijos o variables.
- Aumentar el volumen de reparaciones.

9. Carla quiere abrir una pequeña tienda de productos ecológicos y ha identificado los siguientes recursos y deudas:

- Compró maquinaria por valor de 5000 €.
- Tiene en efectivo 3000 € en su cuenta bancaria.
- Ha adquirido stock inicial por 2000 €.
- Solicitó un préstamo bancario de 6000 € a devolver en tres años.
- Debe 2000 € a proveedores por las primeras compras de mercancías.
- Aportó 2000€ de su propio dinero como capital inicial.

a) Completa el balance del proyecto de Carla.

b) Calcula su fondo de maniobra y explica cuál es su situación financiera.

Activo	Pasivo y Patrimonio Neto
Activo no corriente:	Patrimonio neto
- Maquinaria: 5.000 €	- Aportación inicial: 2.000 €
Activo corriente:	Pasivo no corriente:
- Disponible: 3.000 €	- Préstamo bancario: 6.000 €
- Existencias: 2.000 €	Pasivo corriente:
	- Proveedores: 2.000 €
Total Activo: 10.000 €	Total Pasivo + Patrimonio: 10.000 €

Fondo de maniobra = $(3.000 + 2.000) - 2.000 = 5.000 - 2.000 = 3.000€$



La viabilidad del proyecto emprendedor

- Análisis de la situación financiera:
- El fondo de maniobra es positivo (3.000 €). Esto significa que Carla tiene suficiente liquidez a corto plazo para cubrir sus deudas corrientes (proveedores).
- Su situación financiera es favorable, ya que dispone de recursos para atender las obligaciones inmediatas y mantener operativa la tienda.

10. Luis tiene una empresa de servicios informáticos. Después de elaborar su balance, ha identificado los siguientes datos:

- **Activo corriente:**
 - Clientes pendientes de pago: 5000 €.
 - Stock de materiales: 2000 €.
 - Dinero en caja y bancos: 1000 €.
- **Pasivo corriente:**
 - Préstamos bancarios a corto plazo: 6000 €.
 - Proveedores pendientes de pago: 4000 €.

Con estos datos:

a) Calcula el fondo de maniobra.

b) ¿La empresa de Luis tiene suficiente liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo?

c) Propón dos soluciones para mejorar la situación financiera en el caso de que el fondo de maniobra sea negativo.

Fondo de maniobra = Activo corriente (5,000 + 2,000 + 1,000) – Pasivo corriente (6,000 + 4,000) = -2.000

El fondo de maniobra es negativo (-2,000€), lo que significa que Luis no tiene suficiente liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo. Esto puede provocar problemas financieros si no toma medidas rápidamente.

Soluciones:

a) Renegociar deudas: Convertir parte de las deudas a corto plazo en deudas a largo plazo con los bancos o proveedores, lo que reduciría la presión inmediata sobre la liquidez.

b) Mejorar la gestión de cobros: Intentar cobrar antes a los clientes pendientes de pago (por ejemplo, ofreciendo descuentos por pronto pago) para aumentar el efectivo disponible.

Luis debe actuar con rapidez para evitar problemas mayores, asegurando que su empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.



La viabilidad del proyecto emprendedor

11. Ana es dueña de una pequeña empresa de diseño gráfico. Ha recopilado los datos del último ejercicio económico y necesita calcular el resultado final de su cuenta de pérdidas y ganancias. Aquí están los datos:

- **Ventas de servicios: 50 000 €.**
- **Sueldos y Seguridad Social: 20 000 €.**
- **Suministros (luz, agua, internet, etc.): 3000 €.**
- **Materiales y programas informáticos: 2000 €.**
- **Amortización de equipos informáticos: 1500 €.**
- **Intereses recibidos de una inversión: 500 €.**
- **Intereses pagados por un préstamo: 1000 €.**
- **Tipo impositivo aplicable: 10 %.**

Con estos datos, realiza la cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias del proyecto de Ana.

CONCEPTO	IMPORTE (€)
+ Importe neto de la cifra de negocios	50.000
- Aprovisionamientos	(2.000)
- Gastos de personal	(20.000)
- Otros gastos de explotación	(3.000)
- Amortización del inmovilizado	(1.500)
+/- Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado	0
= Resultado de explotación	23.500
+ Ingresos financieros	500
- Gastos financieros	(1.000)
= Resultado financiero	(500)
= Resultado antes de impuestos	23.000
- Impuesto sobre beneficios (10 %)	(2.300)
= Resultado del ejercicio	20.700

12. Elige una empresa de tu sector y analiza su balance social identificando sus beneficios y costes sociales. Investiga aspectos como el impacto ambiental, las condiciones laborales, la relación con la comunidad y las políticas de sostenibilidad.



La viabilidad del proyecto emprendedor

Completa una tabla con la información recopilada y reflexiona sobre si la empresa equilibra sus beneficios sociales con los costes generados.

La respuesta variará en atención al sector productivo y empresa seleccionada.

Un ejemplo podría ser:

Empresa	Beneficios sociales	Costes sociales
Ejemplo: Tesla	Reducción de emisiones con vehículos eléctricos	Alto consumo de recursos en la fabricación de baterías
	Creación de empleo en el sector tecnológico	Condiciones laborales cuestionadas en fábricas
	Inversión en energías renovables	Dificultad para reciclar baterías usadas