

GUÍA DE VIAJE



PARADA 16

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN
2. COSTES Y GASTOS
3. UMBRAL RENTABILIDAD
4. INVERSIÓN FRENTE A GASTO

1. INTRODUCCIÓN

La viabilidad económica constituye un requisito indispensable para cualquier proyecto emprendedor. Una idea innovadora puede despertar interés, pero únicamente se consolidará en el tiempo si es capaz de generar los recursos financieros suficientes para cubrir sus costes y generar beneficios.

La viabilidad económica se entiende como la capacidad de un proyecto para mantenerse en funcionamiento sin depender indefinidamente de apoyos externos, garantizando el equilibrio entre gastos e ingresos. Evaluarla no implica elaborar un plan financiero exhaustivo, sino llevar a cabo un análisis riguroso y realista que permita anticipar la rentabilidad mínima necesaria para sostener la iniciativa.

Este análisis constituye un filtro imprescindible en la toma de decisiones empresariales. Permite determinar si una idea, más allá de su atractivo inicial, puede materializarse de forma sostenible. La evaluación de costes, la definición de fuentes de ingresos, la estimación del punto de equilibrio y diferenciar lo que es un gasto de una inversión nos permiten tener una base sólida para valorar la rentabilidad de un proyecto. En definitiva, un proyecto es viable económicamente cuando cubre sus costes, genera ingresos de forma estable y ofrece garantías de continuidad a medio y largo plazo.

2. COSTES E INGRESOS

Empezamos definiendo costes e ingresos como aspectos básicos para determinar la viabilidad económica de un proyecto emprendedor.

Los **costes** representan todos los gastos derivados de la puesta en marcha y mantenimiento del



proyecto. Es fundamental identificarlos y clasificarlos, ya que constituyen la base del análisis económico. Existen dos tipos de costes:

- Costes fijos: aquellos que no dependen directamente del nivel de actividad, como el alquiler de un local, el pago de licencias de software o determinados suministros.
- Costes variables: aquellos que fluctúan en función de la producción o la demanda, como las materias primas, la energía asociada a la producción o el empaquetado.

Algunos costes relevantes que hemos de valorar en una primera aproximación al proyecto:

- Materiales y suministros necesarios para la prestación del servicio o la producción.
- Herramientas, maquinaria y tecnología empleadas en el proyecto.
- Marketing y comunicación, incluyendo publicidad, promoción y gestión de canales digitales.
- Tiempo de trabajo del equipo, que debe valorarse como un recurso con un coste económico asociado.

Los **ingresos** son los recursos financieros que entran al proyecto y que permiten cubrir los costes y aspirar a la obtención de beneficios. Es recomendable identificar todas las posibles vías de ingresos, incluso en proyectos incipientes. Algunas fuentes de ingresos a valorar son las siguientes:

- Ventas directas de productos o servicios.
- Modelos de suscripción o membresía, con ingresos periódicos.
- Publicidad, patrocinios y colaboraciones estratégicas.
- Alianzas con entidades públicas o privadas, mediante convenios o prestación de servicios.
- Subvenciones, ayudas y programas de financiación pública orientados al emprendimiento.

La claridad en las fuentes de ingresos es esencial, pues determina en gran medida la sostenibilidad del modelo de negocio.

3. UMBRAL DE RENTABILIDAD

Un instrumento básico en la evaluación de la viabilidad económica es el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio. Este concepto señala el umbral mínimo a partir del cual los ingresos cubren los costes totales del proyecto.

- Por debajo de este punto, el proyecto incurre en pérdidas.
- A partir de este punto, el proyecto comienza a generar beneficios.

Su cálculo, aunque sencillo, resulta fundamental:



Umbral de rentabilidad (en unidades) = $\text{Costes fijos} / (\text{Precio de venta unitario} - \text{Coste variable unitario})$

- Costes fijos: gastos que no dependen del volumen de producción o ventas (alquiler, sueldos, licencias...).
- Precio de venta unitario: el precio al que se vende cada producto o servicio.
- Coste variable unitario: el coste que implica producir o vender cada unidad (materias primas, embalaje, energía directamente ligada a la producción, etc.).

Vamos a ver un ejemplo:

Una empresa tiene:

- Costes fijos = 1.000 €
- Precio de venta unitario = 50 €
- Coste variable unitario = 30 €

Umbral de rentabilidad = $1.000 / (50 - 30) = 50$ unidades

Esto significa que la empresa debe vender 50 unidades de su producto para cubrir todos sus costes. A partir de la unidad 51, empezará a generar beneficios.

4. INVERSIÓN Y GASTO

En la gestión de un proyecto emprendedor resulta esencial distinguir entre gasto e inversión, ya que aunque ambos implican una salida de recursos económicos, su naturaleza y su efecto en el tiempo son muy diferentes.

Un **gasto** es toda salida de dinero que realiza la empresa para cubrir necesidades inmediatas, relacionadas con el funcionamiento cotidiano del proyecto.

- Su característica principal es que se consume en el corto plazo y no genera un beneficio económico directo más allá del momento en que se realiza.
- Se contabiliza como un coste en el periodo en el que se produce y suele ser recurrente.

Ejemplos de gasto en un proyecto emprendedor:

- Pago de facturas de luz, agua o internet.
- Compra de material de oficina fungible (papel, bolígrafos, cartuchos de tinta).
- Sueldo del personal contratado en un mes determinado.
- Gastos en campañas publicitarias puntuales.

Una **inversión** es una salida de dinero destinada a adquirir bienes o recursos que no se consumen de forma inmediata, sino que se utilizan durante un periodo prolongado y generan beneficios a futuro.

- Su característica principal es que se espera que aporte un retorno o valor añadido con el tiempo, ya sea en forma de mayores ingresos, reducción de costes o mejora de la competitividad.



- Se contabiliza como un activo de la empresa y se amortiza progresivamente a lo largo de su vida útil.

Ejemplos de inversión en un proyecto emprendedor:

- Compra de maquinaria o equipos tecnológicos para mejorar la producción.
- Adquisición de un software especializado que permitirá optimizar procesos a lo largo de varios años.
- Inversión inicial en una página web o aplicación móvil que será la base del modelo de negocio.
- Implantación de sistemas de energías renovables que reducen costes a largo plazo.

Diferencia clave

- El gasto responde a una necesidad inmediata, se consume en el presente y no genera beneficio directo más allá de cubrir un servicio o recurso puntual.
- La inversión responde a una estrategia de futuro, supone un esfuerzo inicial pero se espera que aporte beneficios sostenidos en el tiempo.

Comprender la diferencia entre inversión y gasto nos ayuda a priorizar el uso de los recursos. Un proyecto equilibrado no debe limitarse a cubrir gastos para sobrevivir, sino también realizar inversiones estratégicas que fortalezcan su viabilidad y crecimiento a medio y largo plazo.

Imágenes: Imagen de cabecera - [Imagen de Volkswagen, Vehículo y Furgoneta clásica](#). Pixabay.

