

4.º ESO · FEE · UNIDAD 7

De la idea al proyecto de empresa

Plan de empresa, trámites, producción, marketing, coste por unidad e IVA

7

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...



Ordenar las fases de un proyecto de empresa, de la idea a la puesta en marcha, con sus plazos y responsables.



Elegir una forma jurídica y reconocer los trámites básicos y los organismos que asesoran a quien emprende.



Describir la función de producción y calcular el coste por unidad con costes fijos y variables.



Fijar un precio con margen y explicar el marketing de un producto sin engañar.



Explicar para qué sirven los impuestos y calcular el IVA de un trimestre.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es marzo en **4.º de ESO B** del IES Ribera Norte. El kit de maquetas de cartón ha ganado la votación y Iker ha construido el primer prototipo: un escenario con rampa para montar sobre la mesa. Falta lo difícil: cuánto cuesta cada pieza, a cuánto venderlo y cuántos se venderán, qué papeles hacen falta y quién hace qué. Álvaro, el hermano de Lucía, acaba de darse de alta como autónomo y les ofrece contarles cómo se hace. ¿Qué hay que hacer, y en qué orden, para que una idea se convierta en empresa? Al terminar la unidad sabrás planificar el proyecto, calcular costes y precio y entender el IVA.

❓ **Si quisieras vender camisetas con tu diseño, ¿qué harías primero y qué dejarías para el final?**

❓ **Un bocadillo cuesta 3 € en un bar. ¿Todo ese dinero es beneficio del dueño? ¿Dónde crees que va?**

❓ **¿Qué diferencia hay entre el dinero que cobra una tienda por un producto y el que se queda de verdad?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **7.1** El proyecto empresarial y sus fases
- **7.2** Constituirse: trámites y organismos que asesoran
- **7.3** Producir: la función de producción
- **7.4** Vender: la función comercial y el marketing
- **7.5** Los impuestos de la empresa y el calendario fiscal

Las fases de un proyecto

1

Idea, entorno, mercado y cliente

Qué problema resuelves y quién comprará.

→

2

Producto y planes

Propuesta de valor, producción, comercial y personas.

→

3

Plan económico-financiero

Cuánto cuesta y cuánto dinero hace falta.

→

4

Trámites y puesta en marcha

Papeles, permisos y apertura.

CLAVE

Un proyecto serio dice **qué haría el equipo si algo falla**: el plan B.

Elegir la forma jurídica



Autónomo

Una persona, que responde con todos sus bienes.



Sociedad limitada

Los socios responden solo con lo aportado; capital mínimo de un euro.



Cooperativa

Las personas socias deciden de forma democrática.

CLAVE

Luego es costoso cambiarla: **elige bien**.

Los trámites de una sociedad

TRÁMITE	QUÉ ES
Denominación	Un nombre que no coincida con otro
Estatutos y escritura	Las reglas internas, ante notario
Registro	Inscripción en el Registro Mercantil
Número de identificación fiscal	El «DNI» de la empresa
Altas	En Hacienda y en la Seguridad Social
Licencias	Permiso del ayuntamiento para la actividad y el local

CLAVE

Muchos trámites pueden iniciarse en una **ventanilla única** electrónica.

Cuánto cuesta y a cuánto lo vendemos

CONCEPTO	CÁLCULO	IMPORTE
Coste por unidad (100 kits)	3,20 + 150 ÷ 100	4,70 €
Margen por unidad	7,00 − 4,70	2,30 €
Beneficio en 100 kits	2,30 × 100	230,00 €
Precio con IVA del 21 %	7,00 × 1,21	8,47 €
Coste por unidad (50 kits)	3,20 + 150 ÷ 50	6,20 €

Coste variable de 3,20 € por kit, 150 € de costes fijos al mes y precio de 7,00 € sin IVA.

CLAVE

Con menos unidades el coste por unidad sube: el coste fijo **se reparte entre menos**.

El marketing mix



Producto

Qué vendes.



Precio

Cuánto cuesta.



Distribución

Dónde y cómo llega al cliente.



Comunicación

Cómo lo das a conocer.

CLAVE

Publicidad **honesta**: sin descuentos falsos ni prometer lo que no puedes cumplir.

Un trimestre de IVA

CONCEPTO	CÁLCULO	IMPORTE
Ventas sin IVA	300 × 7,00	2.100,00 €
IVA repercutido	21 % de 2.100	441,00 €
Compras sin IVA	300 × 3,20	960,00 €
IVA soportado	21 % de 960	201,60 €
IVA a ingresar	441,00 − 201,60	239,40 €

El beneficio del trimestre es 2.100 − 960 − 450 = 690,00 €.

CLAVE

El IVA **no es un coste** de la empresa: lo paga el cliente.

INFORME · INE, 2025

Crear empresas en Castilla y León

DATO	CIFRA
Sociedades constituidas	3.289
Sociedades disueltas	1.205
Saldo	2.084 más
Capital suscrito de las nuevas	unos 133 millones de euros
Capital medio por sociedad	unos 40.500 euros

Fuente: INE, Estadística de Sociedades Mercantiles, tablas 49259 y 6464, año 2025.

CLAVE

El capital medio **no mide** lo fuerte que es una empresa: el mínimo legal es de un euro.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Con 50 kits, el coste por unidad es 6,20 €; con 100, 4,70 €. ¿Por qué baja?

A Porque los materiales son más baratos

B Porque el coste fijo se reparte entre más unidades

C Porque sube el precio de venta

✔️ Los 150 € de costes fijos se reparten entre más unidades: 150 ÷ 50 = 3,00 € frente a 150 ÷ 100 = 1,50 € por unidad.

REPASO

Ideas clave

- **Proyecto empresarial.** Fases y plan de empresa, gantt, lienzo y producto mínimo viable.
- **Constituirse.** Formas jurídicas, trámites y organismos de asesoramiento, datos de empresas: saldo, peso, disueltas y capital.
- **Producir.** Áreas funcionales y proceso, costes fijos y variables, coste por unidad.
- **Vender.** Marketing mix y precio, marca y comunicación honesta.
- **Impuestos.** IVA repercutido y soportado, irpf y sociedades; calendario fiscal.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué forma jurídica elegiría tu equipo y qué trámite os parecería más difícil?
2. ¿Cómo fijaríais el precio de vuestro producto? ¿Qué datos usaríais?
3. ¿Por qué el fraude fiscal perjudica incluso a quien no lo comete?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**