



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Actividades

1. Clasifica en tu cuaderno estas actividades según se traten gastos o inversiones:

Compra de materias primas.

Adquisición de edificios.

Proveerse de maquinaria.

Salarios.

Alquiler del local.

Compra de herramientas.

Gastos de publicidad.

Compra de vehículos.

Adquirir mobiliario.

Consumo de agua.

Procurarse elementos informáticos.

Contratación de seguros.

Gastos	Inversiones
Compra de materias primas.	Adquisición de edificios.
Salarios.	Proveerse de maquinaria.
Alquiler del local.	Compra de herramientas.
Gastos de publicidad.	Compra de vehículos.
Consumo de agua.	Adquirir mobiliario.
Contratación de seguros.	Procurarse elementos informáticos.

2. Rocío quiere hacer una compra importante, pero no tiene patrimonio propio. Necesita pedir un préstamo al banco, pero tampoco tiene quién la avale. ¿Qué puede hacer para que le concedan el préstamo?

Respuesta abierta con opciones diversas. Rocío puede acudir a la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) de su Comunidad Autónoma. Puede actuar como avalista ante el banco, facilitando el acceso al préstamo sin necesidad de patrimonio propio.

3. En grupos de tres alumnos, preparad una presentación en la que se recoja un breve esquema con todas las fuentes de financiación de una empresa que conozcas. Posteriormente, con ayuda del docente, comparad con el resto de los grupos, analizando si existen diferencias entre ellos.

A. Aportaciones propias y de socios temporales	- Empresario - Familiares y amigos. - Sociedad de Capital Riesgo. - <i>Business angels</i> - <i>Crowdfunding</i> - Intercambio de servicios.
B. Alquiler de bienes y equipos	- <i>Renting</i> - <i>Leasing</i>



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

C. Préstamo	- Bancarios - Sociedad de Garantía Recíproca - Empréstitos
D. Ayudas públicas y subvenciones	
E. Autofinanciación	- Reservas. - Amortizaciones y provisiones
E. Para el día a día	- <i>Confirming</i> - Cuenta de Crédito - Descubierta bancario - Descuento comercial - <i>Factoring</i> - Alargar el plazo de pago a proveedores

4. ¿Cuáles son los pasos comunes en el funcionamiento de un *crowdfunding*?

-La persona emprendedora comienza por **enviar el proyecto** a una plataforma de crowdfunding que le permita promocionar su idea y recabar aportaciones.

-**Presentación del proyecto.** Se hace una descripción completa del proyecto, la cantidad de dinero que se necesita, el periodo de tiempo, la modalidad de recompensa, etc.

-**Publicación.** El proyecto estará disponible durante un periodo de tiempo determinado para que los inversores puedan hacer sus aportaciones. En esta fase se debe promocionar al máximo para conseguir la mayor cantidad de fondos posibles.

-**Cierre del proyecto.** Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido. La plataforma se encarga de gestionar y asegurarse de que el modelo de recompensa se cumpla o, en el caso de que finalmente no se lleve a cabo, se realice la devolución del importe.

5. Dentro del portal del ICO encontrarás un apartado relativo a la línea ICO Empresas y Emprendedores. Investiga qué tipo de financiación representa y cuáles son sus condiciones financieras:

www.ico.es/web/quest/financiacion_empresarial.

Respuesta abierta en función de las condiciones que tengan en la fecha que se realiza la consulta.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

6. **ENISA es una sociedad pública dependiente de la Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Turismo que participa financiando proyectos innovadores de pymes y pequeños emprendedores. Esta entidad presenta una línea de financiación para jóvenes emprendedores y para emprendedoras digitales, entre otras. Busca en el siguiente enlace información relativa a cada una de ellas y realiza un pequeño esquema con sus principales características: www.enisa.es.**

Respuesta abierta en función de las condiciones que tengan en la fecha que se realiza la consulta.

7. **En los siguientes enlaces de algunas de las entidades bancarias más importantes encontrarás productos de financiación destinados a nuevos emprendedores y empresas. Analiza cada uno de ellos y elige al menos dos que podrían ser factibles para ayudar a financiar una idea de negocio relacionada con tu ciclo formativo.**

www.abanca.com/es/empresas

www.bankinter.com/empresas

www.bancsabadell.com/bsnacional/es/empresas/

www.bancosantander.es/empresas/startups

www.bbva.es/empresas.html

www.cajamar.es/es/empresas

www.caixabank.es/empresa/general/abrir-cuenta-autonomos-empresas.html

Respuesta abierta.

8. **Realiza un esquema diferenciando cuáles son las principales características de las fuentes de financiación alternativas que acabamos de estudiar.**

- **Préstamos Verdes**

Objetivo: Respaldar económicamente ideas de negocio enfocadas en la conservación del medioambiente y la sostenibilidad.

Finalidad: Financiar proyectos con un impacto ambiental positivo.

- **Sociedades de Capital de Riesgo Social**

Objetivo: Invertir en proyectos empresariales de emprendimiento social que buscan la transformación social y medioambiental.

Finalidad: Proporcionar la financiación necesaria para empresas con una misión social o ambiental, buscando una rentabilidad financiera sostenible a largo plazo.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

• Fondos de Inversión Sostenibles

Objetivo: Aplicar una estrategia de inversión sostenible y ética para generar un impacto positivo en la sociedad.

Finalidad: Invertir en ideas de negocio relacionadas con energías limpias, mejora de condiciones sociales e investigación y desarrollo de tecnologías inclusivas.

• Bonos Verdes y Sociales

Objetivo: Títulos de deuda de renta fija emitidos para financiar proyectos que aborden la lucha contra el cambio climático.

Finalidad: Generar soluciones medioambientales y sociales a través de la captación de capital mediante la emisión de deuda.

9. Investiga en la red, cuáles son las principales iniciativas en las que invierten los fondos de inversión sostenibles. ¿Existe alguna de ellas en nuestro país o en tu comunidad autónoma?

Respuesta abierta en función de la CCAA y la fecha de la consulta.

10. ¿Cuándo consideras que es más conveniente que la empresa recurra a la autofinanciación? ¿Por qué? Razona tu respuesta.

La Autofinanciación es la mejor alternativa para que las empresas crezcan y se financien en situaciones de graves crisis financieras y económicas, cuando, en general, el coste de la financiación ajena sea muy elevado. Esto permite menor dependencia del exterior y una mayor solvencia a largo plazo.

También es más conveniente cuando la empresa ya genera beneficios elevados (suficientes recursos propios) y se decide reinvertir parte de ellos, en situaciones como:

- Fase de madurez: La empresa tiene beneficios estables y puede reinvertirlos.
- Proyectos de bajo riesgo y coste moderado, donde no se necesita gran inversión inicial.
- Momentos de incertidumbre económica o altos tipos de interés, para evitar endeudarse.
- Cuando se quiere mantener el control total, sin ceder participación a inversores externos ni depender de acreedores.

En definitiva, la autofinanciación evita el coste financiero (intereses de préstamos) y el riesgo de perder control o autonomía de decisión. Además, mejora la solvencia de la empresa a largo plazo, ya que no aumenta su endeudamiento.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

11. ¿Cuáles son las causas fundamentales de las amortizaciones?

Las amortizaciones son pérdidas de valor de carácter irreversible en los activos o bienes de la empresa como consecuencia del desgaste por su uso (depreciación funcional), del paso del tiempo (depreciación física) o por nuevos avances técnicos que disminuyen la eficacia y competitividad de estos bienes (obsolescencia o depreciación económica).

Al término de cada ejercicio económico, la empresa calcula la pérdida de valor de sus activos o inmovilizado, imputándolo como un gasto que minora el beneficio final de ese año. La amortización así calculada se va acumulando durante todos los años de la vida útil de un bien concreto para que, al finalizar este periodo, sea posible sustituirlo por otro nuevo.

Si no se llevase a cabo, en el ejercicio en el que hubiera que sustituir el bien, podría ocurrir que la empresa no hubiera generado el beneficio suficiente para ello y tendría que paralizar su actividad o, habiéndolo conseguido, recayese todo el gasto de la adquisición en el beneficio de un solo año.

12. Describe detalladamente qué es el *confirming*, cuáles son las principales ventajas que representa para la empresa y cómo se gestionan los pagos a proveedores a través de esta herramienta. Investiga a partir de diferentes fuentes de información qué requisitos precisa cumplir una empresa para acceder a un servicio de *confirming* por parte de una entidad financiera.

Es un servicio que ofrecen las entidades financieras y que permite a los clientes pagar en fecha, aunque no dispongan de dinero mientras brinda a los proveedores la posibilidad de cobrar por adelantado.

La entidad financiera que la empresa contrate se hace cargo del pago puntual a los proveedores, aunque la empresa no disponga de dinero suficiente en ese momento. Asimismo, si el proveedor lo necesita, puede solicitar a la entidad financiera el adelanto del pago mediante el pago de una comisión.

- Ventajas principales para la empresa:

-Mejora de la imagen corporativa: La empresa mejora su relación con sus proveedores, ya que los pagos están avalados por una institución financiera, lo que genera confianza y demuestra solidez.

-Gestión de pagos: La entidad financiera se encarga de gestionar los pagos a los proveedores, liberando a la empresa de esta tarea administrativa.

-Flexibilidad de pago: Permite a la empresa cumplir con sus obligaciones de pago en la fecha acordada, aunque no tenga el capital disponible en ese momento.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Para que una empresa acceda a un servicio de confirming, las entidades financieras evalúan principalmente su solvencia. Si bien los requisitos específicos pueden variar entre bancos, generalmente buscan que la empresa tenga una capacidad financiera sólida para garantizar los pagos. Entre los requisitos comunes se encuentran:

- Historial crediticio positivo: Un buen historial de pagos y deudas.
- Informes financieros auditados: Estados financieros que demuestren un buen rendimiento y salud económica.
- Volumen de facturación relevante: El confirming se orienta a empresas con un volumen significativo de pagos a proveedores. En algunos casos, se mencionan cifras mínimas de facturación anual.
- Planes de negocio y previsiones financieras: Documentación que respalde la viabilidad y proyección de la empresa a largo plazo.

13. Realiza un esquema estableciendo las principales diferencias entre un crédito y un préstamo. ¿Podrías poner un ejemplo de cada uno de ellos?

	Crédito	Préstamo
Disponibilidad del dinero	Se pone el dinero a disposición del cliente, quien puede hacer o no uso de él.	Se recibe la totalidad del dinero desde el primer día.
Intereses	Se pagan intereses cuando se dispone del dinero, y solo por la cantidad y el tiempo dispuestos.	Se pagan intereses desde el primer día por el importe total y durante todo el año.
Reintegro	Se pueden reintegrar las cantidades dispuestas en cualquier momento sin sufrir ninguna penalización.	Si se devuelve el dinero por anticipado, se sufre una penalización.
Utilidad	Se emplea para hacer frente a una falta de liquidez, nunca para realizar inversiones.	Se emplea para pagar compras o inversiones, nunca para hacer frente a la falta de liquidez.

Tabla 6.3. Diferencia entre crédito y préstamo.

Ejemplo de Crédito: Una tarjeta de crédito con un límite de 3.000 €, donde solo se pagan intereses por los 500 € utilizados durante un mes.

Ejemplo de Préstamo: Un préstamo personal de 10.000 € para reformar una vivienda, que se devuelve en 60 cuotas mensuales con intereses fijos.

14. ¿Cuál es el coste de que una empresa recurra al descubierto bancario? ¿Crees que todas las empresas pueden recurrir a este tipo de financiación? ¿Piensas que es recomendable que habitualmente una empresa se financie de este modo? ¿Por qué?

En la mayoría de los casos, la empresa pacta con el banco la cantidad máxima que este le admitirá en descubierto. Es la forma más cara de financiación que existe. El banco acostumbra a cobrar un tipo de interés igual al doble del que exige por un préstamo y, como es lógico, suele emplearse durante plazos muy cortos.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

El coste concreto está en función de la entidad financiera y se pueden imputar al cliente hasta tres cargos diferentes:

- La propia comisión por descubierto (cargo adicional por permitir el saldo negativo).
- Los intereses de demora (mayores cuanto más tiempo pasa en saldarse la deuda).
- La reclamación de posiciones deudoras (gestionar el cobro del descubierto).

¿Todas las empresas pueden acceder al descubierto bancario?

No. Para que un banco autorice un descubierto, suele requerir: Historial financiero sólido, ingresos previsible, y una relación estable con la entidad bancaria.

Las empresas nuevas o con problemas financieros pueden encontrar más difícil obtener esta facilidad, o se les aplicarán condiciones más estrictas.

¿Es recomendable financiarse habitualmente mediante descubierto bancario?

No es recomendable, por varias razones: Coste elevado (Aunque es útil para cubrir imprevistos, los intereses y comisiones pueden ser muy altos); Riesgo financiero (El uso frecuente puede indicar problemas de liquidez y afectar la imagen crediticia de la empresa); y hay alternativas más sostenibles (pólizas de crédito, préstamos, factoring o financiación comercial).

El descubierto debería usarse solo como solución puntual para cubrir desfases temporales de tesorería, no como fuente estructural de financiación.

15. Entra en la página web de la Asociación Española de *Factoring* y busca qué modalidades de *factoring* existen y cómo se desarrollan este tipo de operaciones:

www.factoringasociacion.com

Las modalidades de *factoring* que existen son:

- *Factoring* con recurso: aquí la entidad de *factoring* (también conocida como factor) no cubre la posible insolvencia del deudor, por lo que, en caso de impago de las facturas cedidas, será el cedente el que ha de iniciar las diferentes vías de cobro.
- *Factoring* sin recurso: la entidad de *factoring* sí cubre la insolvencia del deudor.
- *Factoring* sin anticipo: la empresa de *factoring* realiza en nombre del cedente la gestión de cobro, sin anticipar el valor de las facturas.
- *Factoring* con anticipo: además de la gestión de cobro, el cedente obtiene financiación sobre las facturas cedidas.

En cuanto a cómo se desarrollan este tipo de operaciones, normalmente, se establece un límite global de financiación para el cedente y se delimitan también límites para cada uno de los deudores. Posteriormente se firma del contrato entre el cedente y la compañía de *factoring* y se notifica de la cesión al deudor. De este modo, el cedente remite remesas mediante envío electrónico o documentación física, abonándose, según las condiciones acordadas, el montante de la remesa al cedente. La compañía de *factoring* gestiona el cobro a vencimiento de las facturas, asumiendo el riesgo de impago en la mayoría de los casos.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

16. Indica en tu cuaderno si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas:

- **El factoring es únicamente para empresas con problemas financieros.** FALSA

Justificación: El factoring no es exclusivo para empresas con problemas financieros. Es una herramienta de financiación a corto plazo que permite a cualquier empresa mejorar su liquidez al anticipar el cobro de sus facturas. También se utiliza para externalizar la gestión de cobros y reducir el riesgo de impago, independientemente de la situación financiera de la empresa.

- **El descuento por pronto pago consiste en la disminución del precio acordado debido a que se paga la factura antes del plazo fijado; el porcentaje del descuento varía atendiendo a las características del contrato.** VERDADERA

Justificación: El descuento por pronto pago es un incentivo que ofrecen los proveedores a los clientes para que paguen antes del vencimiento de la factura. El porcentaje del descuento puede variar según lo pactado en el contrato o acuerdo comercial.

- **La financiación a corto plazo se utiliza para cubrir necesidades inmediatas de liquidez.** VERDADERA

Justificación: La financiación a corto plazo está diseñada para cubrir necesidades puntuales o inmediatas de liquidez, como el pago de nóminas, proveedores o impuestos. Incluye instrumentos como líneas de crédito, préstamos a corto plazo, factoring, etc.

- **A través del confirming se evita que tenga que coincidir la fecha en la que el proveedor percibe el pago de sus ventas con el momento en que el cliente efectúa el correspondiente desembolso.** VERDADERA

Justificación: El confirming permite que el proveedor cobre antes de la fecha de vencimiento si así lo desea (normalmente a través de una entidad financiera), mientras que el cliente mantiene su calendario de pagos. Así, se desacoplan los momentos de cobro y pago.

- **Las sociedades de capital riesgo proporcionan financiación permanente a las empresas en las que invierten.** FALSA

Justificación: Las sociedades de capital riesgo proporcionan financiación temporal, no permanente. Su objetivo es invertir en empresas con alto potencial de crecimiento, aportar valor y, tras un período determinado, vender su participación obteniendo una plusvalía.

- **Una sociedad de garantía recíproca se dedica a invertir en negocios que presentan posibilidades de un rápido crecimiento para, cuando se alcance este último, vender su participación y obtener beneficios.** FALSA

Justificación: Esa descripción corresponde a una sociedad de capital riesgo, no a una sociedad de garantía recíproca (SGR). Las SGR tienen como objetivo facilitar el acceso a financiación a pymes y autónomos, ofreciendo aval ante entidades financieras, no invirtiendo en el capital de las empresas.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Test de repaso

1. Si una empresa no puede pagar a un proveedor por haberse quedado, circunstancialmente, sin efectivo, ¿cuál sería la alternativa más idónea?
 - a) Acudir a una sociedad de garantía recíproca.
 - b) Recurrir al *confirming*.
 - c) Solicitar un crédito.
2. El descuento comercial permite a las empresas:
 - a) Obtener liquidez antes del vencimiento de una letra.
 - b) Alargar el plazo de pago a los proveedores.
 - c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.
3. Señala la alternativa más idónea para la compra de una pala excavadora por parte de una empresa que no dispone de dinero:
 - a) Acudir a una sociedad de garantía recíproca.
 - b) Solicitar un crédito.
 - c) Pedir financiación a los proveedores de capital fijo.
4. ¿Qué es el **factoring** en el ámbito empresarial?
 - a) Un tipo de préstamo a largo plazo.
 - b) Un método de financiación mediante la venta a un tercero de cuentas o créditos por cobrar derivados de la actividad comercial de una empresa.
 - c) Un proceso de auditoría financiera.
5. Una sociedad de garantía recíproca se dedica a:
 - a) Proporcionar avales a las pymes que sean socias.
 - b) Prestar dinero a las pymes que sean socias.
 - c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.
6. Si solicitas un préstamo de 10 000 € a un año con una Tasa de Interés Nominal (TIN) del 5 % anual, ¿cuál será el importe total de intereses que deberás pagar al final del año, sin considerar comisiones u otros gastos?
 - a) 500 €.
 - b) 5000 €.
 - c) 50 €.

Justificación: $\text{Interés} = \text{Capital} \times \text{TIN} = 10\,000 \text{ €} \times 0,05 = 500 \text{ €}$

7. ¿Qué son las amortizaciones?
 - a) El proceso de aumentar el capital de una empresa.
 - b) La distribución de la pérdida de valor de carácter irreversible de un activo a lo largo de su vida útil.
 - c) La venta de un activo a su valor de mercado.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

8. La diferencia entre las amortizaciones y las provisiones radica en que:

- a) Las primeras son pérdidas de valor que no tienen por qué tener carácter irreversible, mientras que las provisiones son deterioros de valor inevitables.
- b) Las amortizaciones tienen carácter voluntario y las provisiones no.
- c) Todas las respuestas anteriores son incorrectas.

Justificación: Las amortizaciones sí son pérdidas de valor irreversibles. Las provisiones son ajustes contables para cubrir riesgos futuros, no necesariamente deterioros inevitables.

9. La diferencia entre *renting* y *leasing* es que:

- a) En el *leasing*, el mantenimiento del bien recae sobre el arrendador.
- b) El *renting* tiene una duración mínima de dos años para bienes muebles.
- c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

Justificación: En el leasing, el mantenimiento lo asume el arrendatario, no el arrendador. El renting no tiene una duración mínima legal de dos años. La diferencia principal es que el leasing suele incluir opción de compra al final, mientras que el renting no.

10. ¿Qué es el *confirming*?

- a) Un servicio que permite a las empresas financiar sus cuentas por cobrar mediante la venta a un tercero.
- b) Un mecanismo que permite a las empresas gestionar el pago a sus proveedores a través de una entidad financiera.
- c) Un tipo de inversión en acciones de empresas emergentes.

11. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor la diferencia entre un préstamo y un crédito?

- a) Un préstamo se otorga en una cantidad de dinero fija y se devuelve en cuotas temporales, mientras que un crédito permite disponer de fondos hasta un límite establecido.
- b) Un préstamo es un tipo de crédito que no requiere intereses.
- c) Un crédito siempre tiene obligatoriamente un plazo de devolución más corto que un préstamo.

12. Una sociedad de capital-riesgo:

- a) Se asocia con otra, que considera que tiene mucho potencial, y cuando esta triunfa, vende su participación y recoge los beneficios.
- b) Avala a las pymes.
- c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

13. Entre los diferentes tipos de préstamos que existen, se pueden encontrar:

- a) De interés fijo y variable.
- b) De interés mixto, personal o hipotecario.
- c) Todas las respuestas anteriores son correctas.

14. Alargar el plazo de pago a los proveedores implica:

- a) El pago de intereses por la demora en el pago.
- b) En algunas ocasiones, renunciar a descuentos por pronto pago.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

- c) Pagar con anterioridad a la recepción de los bienes recibidos.

Comprueba tu aprendizaje

1. Define qué se entiende por inversión y gasto y explica la diferencia entre ambos conceptos.

Inversión: Es el desembolso de dinero que realiza una empresa para adquirir bienes o servicios que generarán beneficios futuros. Normalmente se refiere a activos duraderos como maquinaria, edificios o tecnología.

Gasto: Es el desembolso de dinero destinado a cubrir necesidades operativas inmediatas, como sueldos, alquiler, suministros o servicios, que no generan un beneficio directo a largo plazo.

Diferencia principal: La inversión tiene un impacto a largo plazo en la empresa, ya que busca mejorar su capacidad productiva o generar ingresos futuros. En cambio, el gasto tiene un efecto inmediato y se consume en el corto plazo sin generar activos duraderos.

2. Explica qué modalidades de *crowdfunding* existen.

Se pueden identificar cuatro modalidades principales de crowdfunding, clasificadas según la contraprestación que reciben los inversores:

1. Crowdfunding de recompensas

Definición: Los inversores aportan dinero a cambio de un producto o servicio relacionado con el proyecto.

Ejemplo: Financiar el desarrollo de un videojuego y recibir una copia exclusiva al finalizar.

2. Crowdfunding de donación

Definición: Las personas aportan dinero sin esperar ninguna recompensa, simplemente porque creen en la causa.

Ejemplo: Campañas solidarias, ayuda humanitaria, proyectos sociales o culturales.

3. Crowdfunding de acciones

Definición: Los inversores reciben acciones o participaciones de la empresa, convirtiéndose en socios y obteniendo beneficios proporcionales a su inversión.

Ejemplo: Financiar una startup tecnológica y recibir una parte de sus beneficios futuros.

4. Crowdfunding de préstamo (*crowdlending*)

Definición: Los inversores prestan dinero a cambio de un interés, generalmente más bajo que el del mercado tradicional.

Ejemplo: Financiar a una empresa para su expansión y recibir intereses por el dinero prestado.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

3. ¿En qué consiste el *crowdlending*? ¿Podrías poner un ejemplo? ¿Y otro de *crowdfunding*?

Es un modelo que se basa en la economía colaborativa y, al igual que el crowdfunding, es una forma de financiación en la que las personas prestan dinero a otros particulares o empresas a través de plataformas online que actúan como intermediarias entre los inversores y los prestatarios. Así, los primeros pueden elegir en qué proyectos invertir y cuánto dinero prestar, y las plataformas se encargan de evaluar los riesgos, gestionar los cobros y proporcionar toda la información necesaria para llevar a cabo la operación.

Ejemplo de crowdlending: Una pequeña empresa necesita 20.000 € para ampliar su taller. En lugar de acudir a un banco, publica su proyecto en una plataforma de crowdlending. Cien personas deciden prestarle 200 € cada una. La empresa se compromete a devolver el dinero en 3 años con un interés del 4 % anual. Los inversores reciben sus pagos periódicamente con intereses.

Ejemplo de crowdfunding (de recompensas): Un diseñador quiere lanzar una nueva mochila ecológica. Publica su proyecto en una plataforma de crowdfunding y ofrece recompensas:

-Por 50 €, los inversores reciben una mochila.

-Por 100 €, reciben una mochila personalizada.

Las personas aportan dinero porque les interesa el producto, y el diseñador consigue la financiación para producirlo.

4. En pequeños grupos, realizad un debate sobre la relación que tiene la financiación obtenida a partir del *crowdfunding* y *crowdlending* y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. ¿Por qué esta forma de financiación se puede considerar una forma de economía colaborativa?

La financiación obtenida a través del crowdfunding y el crowdlending guarda una relación directa con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la ONU.

ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico

Estas formas de financiación permiten a emprendedores y pequeñas empresas acceder a recursos sin depender de grandes entidades financieras, fomentando el empleo y el desarrollo económico local.

ODS 9 – Industria, innovación e infraestructura

El crowdfunding impulsa proyectos innovadores, tecnológicos y sostenibles que muchas veces no recibirían financiación tradicional.

ODS 10 – Reducción de las desigualdades

Democratiza el acceso a la financiación, permitiendo que personas con menos recursos puedan lanzar sus ideas o apoyar causas sociales.

ODS 17 – Alianzas para lograr los objetivos

Promueve la colaboración entre ciudadanos, empresas y organizaciones para financiar proyectos con impacto social, ambiental o económico.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

¿Por qué se considera economía colaborativa?

El crowdfunding y el crowdlending se consideran formas de economía colaborativa porque:

- Conectan directamente a personas que necesitan financiación con otras que desean apoyar o invertir en proyectos.
- Eliminan intermediarios tradicionales como bancos, fomentando relaciones más horizontales y transparentes.
- Promueven la participación colectiva, donde muchas personas contribuyen con pequeñas cantidades para lograr un objetivo común.
- Fomentan la confianza y la comunidad, ya que los proyectos suelen ser valorados por su impacto social, ambiental o cultural.

5. Haz un breve esquema donde pongas de manifiesto en qué consisten y en qué se distinguen los conceptos de *incubadoras*, *aceleradoras de empresas* y *venture builder*.

Incubadoras de empresas

- **¿En qué consisten?** Son organizaciones diseñadas para apoyar ideas de negocio o startups en su **fase más temprana**. Su principal objetivo es ayudar a los emprendedores a desarrollar y validar su modelo de negocio.
- **¿En qué se distinguen?**
 - Etapas:** Se centran en la fase de "**idea**".
 - Duración:** Suelen tener programas más **largos y flexibles** (de 6 meses a varios años), adaptándose al ritmo de cada proyecto.
 - Servicios:** Ofrecen recursos básicos como espacio de oficina, formación, acceso a una red de mentores y, a veces, una pequeña cantidad de capital inicial. El apoyo es menos estructurado y más personalizado.

Acercadoras de empresas

- **¿En qué consisten?** Son programas intensivos que se enfocan en ayudar a startups que ya tienen un producto, un equipo y algo de tracción en el mercado a **crecer y escalar rápidamente**.
- **¿En qué se distinguen?**
 - Etapas:** Se enfocan en la fase de "**crecimiento**".
 - Duración:** Los programas son **cortos y de duración fija** (generalmente de 3 a 6 meses).
 - Servicios:** Proporcionan mentoría de alto nivel, inversión de capital a cambio de una participación accionarial, y culminan con un **Demo Day** donde las startups presentan su proyecto a posibles inversores. El objetivo es conseguir financiación para la siguiente ronda.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Venture Builder

- **¿En qué consisten?** Es un modelo de negocio en el que la propia organización **crea y lanza empresas desde cero** de forma interna. La idea y el equipo inicial se gestan dentro del venture builder, que luego los dota de recursos y los gestiona activamente.
- **¿En qué se distinguen?**
 - Etapas:** No trabajan con startups externas. Crean empresas desde la fase de "**idea**" hasta la de "**crecimiento**".
 - Duración:** El proceso es continuo y depende de la maduración de cada proyecto, que es gestionado directamente por el venture builder hasta que se independiza.
 - Servicios:** Proporcionan la idea, el capital, el equipo fundador, la infraestructura y todos los servicios de apoyo necesarios (marketing, legal, finanzas) para que la nueva empresa funcione. Son más un **creador de empresas** que un acelerador.

6. El tiempo que transcurre desde que aparece la convocatoria de la subvención en el BOE hasta que el dinero llega a tus manos, ¿es un factor que debe tenerse en cuenta? ¿Por qué?

Sí, por muchos motivos. Por ejemplo:

-Liquidez inicial: Al comenzar una empresa, se necesitan recursos para cubrir gastos como alquiler, suministros, personal, marketing, etc. Si la subvención tarda meses en llegar, la empresa debe tener otras fuentes de financiación para sobrevivir ese periodo.

-Planificación financiera: Contar con una subvención futura no significa tener dinero disponible. Es fundamental no depender exclusivamente de ella para gastos urgentes o inversiones inmediatas.

-Riesgo de no concesión: Aunque se solicite una subvención, no siempre se concede o puede llegar con condiciones distintas a las esperadas. Esto añade incertidumbre.

-Impacto en decisiones estratégicas: Si se espera una subvención para lanzar un producto, contratar personal o invertir en tecnología, el retraso puede frenar el crecimiento o la competitividad de la empresa



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

7. Tienes que aconsejar a un compañero o compañera acerca de dónde debe acudir para que le informen sobre ayudas y subvenciones. ¿Qué le indicarías?

Lo ideal es recomendarle una combinación de Administraciones públicas, entidades financieras públicas y organismos especializados.

1. Administraciones públicas

¿Por qué acudir?: Porque son quienes publican y gestionan las subvenciones a fondo perdido, bonificaciones fiscales, exoneraciones de impuestos, etc.

Dónde informarse:

- Ayuntamientos: para ayudas locales.
- Comunidades Autónomas: para subvenciones regionales.
- Ministerios: especialmente el de Industria, Economía y Trabajo.
- BOE (Boletín Oficial del Estado): donde se publican todas las convocatorias oficiales.
- Cámaras de Comercio: ofrecen asesoramiento y formación.

2. Instituto de Crédito Oficial (ICO)

¿Por qué acudir?: Porque ofrece líneas de financiación a través de bancos comerciales, con condiciones favorables (intereses bajos, plazos flexibles).

Cómo funciona: El ICO entrega fondos a los bancos, que analizan la viabilidad del proyecto y formalizan el préstamo.

Dónde informarse: En el portal oficial: www.ico.es

3. ENISA (Empresa Nacional de Innovación)

¿Por qué acudir?: Porque financia proyectos innovadores de pymes y emprendedores, especialmente jóvenes y digitales.

Dónde informarse: En su web: www.enisa.es

4. Otros puntos de apoyo

- Viveros de empresas e incubadoras: Ofrecen asesoramiento y formación sobre financiación pública.
- Asesorías especializadas: Ayudan a identificar subvenciones y gestionar la documentación.

8. Investiga a qué tipo de subvenciones se puede tener acceso en tu comunidad autónoma y cuáles son los requisitos para su concesión.

Respuesta abierta en función de cada Comunidad Autónoma y de las condiciones o requisitos que se establezcan en cada momento.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

9. ¿En qué supuesto acudirías a una SGR?

Cuando necesitas acceder a financiación, pero no tienes suficientes garantías.

Las SGR avalan a pymes y autónomos ante bancos u otras entidades financieras, facilitando así el acceso a préstamos, créditos o líneas ICO que de otro modo podrían ser denegados por falta de avales.

Ejemplo de supuesto práctico: Eres una persona emprendedora que quieres solicitar un préstamo de 50.000€ para ampliar tu negocio, pero el banco te exige garantías que no puedes aportar. En este caso, puedes acudir a una SGR, que actuará como avalista y aumentará tus posibilidades de obtener el préstamo.

10. Entre una sociedad de capital-riesgo y un *business angel*, ¿a cuál acudirías en primer lugar y por qué?

En la mayoría de los casos, yo acudiría primero a un Business Angel y luego a una Sociedad de Capital Riesgo (SCR).

Razón principal: Los Business Angels suelen invertir en fases tempranas (semilla o arranque), cuando la empresa aún no tiene grandes ingresos ni un historial sólido. Aportan cantidades más pequeñas, pero también mentoría, contactos y experiencia.

Las Sociedades de Capital Riesgo normalmente buscan empresas en fases más avanzadas, con un modelo de negocio probado y potencial claro de escalabilidad. Invierten sumas mayores, pero son más exigentes con resultados y previsiones.

En el arranque, la empresa necesita capital y orientación estratégica más que grandes sumas. Un Business Angel puede cubrir ese hueco, facilitar la validación del proyecto y aumentar su credibilidad, lo que luego facilitará atraer a una SCR.

11. Copia y completa en tu cuaderno el cuadro de las siguientes fuentes de financiación para el día a día:

Fuente de financiación	Concepto	Utilidad
<i>Confirming</i>	...	...
Cuenta de crédito	...	...
Descubierto bancario	...	...
Descuento comercial	...	...
<i>Factoring</i>	...	...
<i>Renting</i>	...	...
<i>Leasing</i>	...	...
<i>Crowdfunding</i>	...	...
Préstamo	...	...



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Fuente de financiación	Concepto	Utilidad
Confirming	Servicio financiero que permite a una empresa gestionar el pago a sus proveedores a través de una entidad financiera.	Facilita el pago a proveedores y puede ofrecerles financiación anticipada.
Cuenta de crédito	Línea de financiación que permite disponer de dinero hasta un límite pactado, pagando intereses solo por lo utilizado.	Proporciona liquidez flexible para cubrir necesidades puntuales.
Descubierto bancario	Situación en la que se permite gastar más dinero del que hay en la cuenta corriente, hasta un límite.	Cubre urgencias de tesorería, aunque con costes elevados.
Descuento comercial	Anticipación del cobro de efectos comerciales (letras, pagarés) antes de su vencimiento.	Permite obtener liquidez inmediata.
Factoring	Venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera que se encarga de su gestión y cobro.	Mejora la liquidez y reduce el riesgo de impago.
Renting	Alquiler de bienes (vehículos, maquinaria, etc.) con servicios incluidos, sin opción de compra.	Permite usar activos sin comprarlos, con mantenimiento incluido.
Leasing	Alquiler con opción de compra al final del contrato.	Financia la adquisición de activos a largo plazo.
Crowdfunding	Financiación colectiva a través de pequeñas aportaciones de muchas personas, generalmente online.	Ideal para proyectos creativos, sociales o emprendedores en fase inicial.
Préstamo	Entrega de una cantidad fija de dinero que se devuelve en cuotas con intereses.	Financia inversiones o necesidades específicas de forma estructurada.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

12. Elabora un listado con los diferentes portales de *crowdfunding* resumiendo sus principales características.

- Crowdfunding de recompensas

Kickstarter: Plataforma líder mundial. Ideal para proyectos creativos, tecnológicos y culturales. Sistema “todo o nada”: solo se recibe el dinero si se alcanza el objetivo.

Indiegogo: Segunda más grande a nivel global. Ofrece dos modelos: “todo o nada” y “todo cuenta”. Herramientas avanzadas como InDemand para seguir vendiendo tras la campaña.

Verkami: Líder en España y el sur de Europa. Alta tasa de éxito (más del 70%).

Enfocada en cultura, arte y proyectos sociales.

Patreon: Crowdfunding recurrente. Ideal para creadores de contenido (youtubers, artistas, escritores). Permite recibir aportaciones mensuales.

- Crowdfunding de acciones

Crowdcube: Principal plataforma de inversión en Europa. Permite a los inversores adquirir participaciones en empresas. Requiere valoración previa del proyecto.

Capital Cell: Especializada en biotecnología y salud. Ideal para proyectos científicos con alto potencial. Equipo experto en valoración de empresas del sector salud.

- Crowdfunding de donación

GoFundMe: Plataforma global para causas personales y sociales. Gran comunidad de donantes. Ideal para emergencias, salud y solidaridad.

Migranodearena.org: Principal plataforma de donación en España. Colabora con ONG y permite campañas personales. Excelente atención al cliente y enfoque humano.

- Crowdfunding de Préstamo

SegoFinance: Ofrece inversión en startups, facturas y bienes inmuebles. Amplia gama de productos financieros. Enfocada en pymes y emprendedores.

13. En la web de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE) puedes encontrar, dentro tu comunidad autónoma, infraestructuras y servicios especializados en el apoyo de personas emprendedoras. Enumera qué incubadoras, espacios de *coworking* y servicios gratuitos se ofrecen: www.apte.org/emprendimiento-en-parques-cientificos-y-tecnologicos.

Respuesta abierta en función de la Comunidad Autónoma.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

14. Analiza en qué consiste la autofinanciación por enriquecimiento y por mantenimiento de la empresa.

La autofinanciación es una forma de financiación interna que proviene de los propios recursos generados por la empresa, sin necesidad de acudir a fuentes externas como bancos o inversores. Se divide principalmente en dos tipos:

- **Autofinanciación por enriquecimiento:** Es el dinero que la empresa retiene de los beneficios obtenidos, en lugar de repartirlo entre los socios o accionistas.

Ejemplo: Reservas voluntarias, legales o estatutarias.

Utilidad: Permite a la empresa crecer, invertir en nuevos proyectos o afrontar imprevistos sin endeudarse.

- **Autofinanciación por mantenimiento:** Son fondos que se destinan a mantener el valor de los activos de la empresa, compensando su desgaste o pérdida de valor.

Ejemplo: Amortizaciones y provisiones.

Utilidad: Asegura la renovación de maquinaria, equipos o activos, y cubre posibles riesgos o pérdidas futuras.

- **Diferencia entre ellas:**

-Enriquecimiento: Retiene beneficios para crecer.

-Mantenimiento: Protege el valor de lo que ya se tiene.

15. Responde a las siguientes cuestiones utilizando los conceptos que se proponen:

crowdfunding, sociedad de capital riesgo, business angels, bartering, confirming, factoring, descuento comercial, TAE, subvención, cuenta de crédito, leasing, préstamo, amortización, interés variable, interés fijo, autofinanciación, renting

- ¿Cómo se llaman los inversores particulares que se dedican a invertir en proyectos empresariales? Business angels.
- ¿Cuál es el sistema de financiación colectiva que generalmente se realiza a través de plataformas online? Crowdfunding.
- Las pérdidas de valor de los bienes de una empresa como consecuencia del desgaste por su uso se denominan... Amortización.
- ¿Cómo se llama el servicio que permite a los clientes pagar en fecha, aunque no dispongan de dinero? Confirming, Cuenta de crédito o préstamo
- Se emplea para hacer frente a una falta de liquidez, nunca para realizar inversiones. Cuenta de crédito.
- ¿Cómo se denomina el contrato por el que una persona o empresa cede los créditos derivados de su actividad comercial a una entidad financiera que se encarga de gestionar su cobro? Factoring.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

16. Una compañera de tu clase va a pedir un préstamo a un banco y te pide que seas su avalista. ¿Cuál sería tu responsabilidad si aceptas?

Cuando avalas a alguien para un préstamo, te conviertes en su avalista o fiador. Esto significa que te comprometes a pagar la deuda si la persona que pidió el préstamo no lo hace. Tu responsabilidad principal es la siguiente:

Pagar el préstamo: Si tu compañera no puede o no quiere pagar las cuotas del préstamo, el banco te exigirá a ti el pago de la deuda, incluyendo el capital, los intereses y cualquier gasto adicional. El banco puede reclamarte el dinero tan pronto como tu compañera falle en un pago.

Aceptar embargos: Si no puedes hacer frente a los pagos, el banco puede emprender acciones legales contra ti para reclamar la deuda. Esto podría resultar en el embargo de tus bienes, como tu salario, tus cuentas bancarias, tu coche o incluso tu vivienda, hasta cubrir el importe total del préstamo.

En resumen, al ser avalista, tu historial crediticio se ve directamente afectado si tu compañera no cumple con sus obligaciones de pago. En efecto, te conviertes en un deudor más para el banco. Por lo tanto, es una decisión muy seria que debes considerar con mucho cuidado.

17. Una pequeña empresa comercial ha tenido una mala temporada de otoño-invierno y necesita dinero a corto plazo. Si las ventas en la temporada primavera-verano van medianamente bien, no necesitará disponer de toda la financiación; en caso contrario, sí lo necesitará. Duda entre pedir un préstamo o un crédito. ¿Qué le recomendarías?

Si la necesidad de financiación es incierta y a corto plazo, un crédito es más conveniente que un préstamo, porque se ajusta al uso real del dinero y reduce costes innecesarios.

Por lo tanto, le recomendaría un crédito antes que un préstamo por las siguientes razones:

-Flexibilidad en el uso del dinero: Con una póliza o línea de crédito, la empresa solo utiliza el capital que realmente necesite, en el momento que lo necesite.

-Coste financiero menor: Solo paga intereses por la cantidad efectivamente dispuesta, no por el total concedido como en un préstamo.

-Adaptación a la incertidumbre: Como no sabe si finalmente necesitará todo el dinero, el crédito evita pagar por un capital que podría no llegar a usar.



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

A continuación, se muestra un ejemplo numérico para que se vea la diferencia de coste entre ambas opciones.

- Supuestos del ejemplo

Necesidad máxima posible: 20.000 €

Tipo de interés: 6 % anual (igual para préstamo y crédito)

Plazo: 6 meses

Escenario real: la empresa solo usa 10.000 € durante el periodo

Gastos de apertura: 1 % en ambos casos

Opción	Capital usado	Intereses (€)	Gastos apertura (€)	Coste total (€)
Préstamo Se recibe 20.000 € desde el inicio.	20.000 €	600	200	800
Línea de crédito Límite aprobado: 20.000 €, pero solo se usan 10.000 €.	10.000 €	300	200	500

Conclusión: Si la empresa solo necesita una parte del dinero, el crédito resulta 300 € más barato en este ejemplo, y además ofrece la flexibilidad de usar más si las ventas no van bien. Ahora bien, aunque en el enunciado de este ejemplo el tipo de interés es el mismo, pero en la práctica, **la cuenta de crédito tiene un coste generalmente mayor. Por eso, es importante comparar la TAE de cada opción y valorar según las necesidades reales de la empresa.**

- 18. Sofía y Abel abren una cuenta de crédito durante el mes de enero, que tiene 31 días. El importe solicitado son 600 €. El tipo de interés es del 7 % para las cantidades dispuestas y del 1 % para las no dispuestas.**

El movimiento de la cuenta fue el siguiente:

- Salida: 300 € el 2 de enero.
- Entrada: 300 € el 7 de enero.
- Salida: 200 € el 15 de enero.
- Entrada: 200 € el 25 de enero.
- Salida: 600 € el 28 de enero.
- Entrada: 600 € el 31 de enero.

¿Sabrías calcular cuántos intereses tendrán que pagar Sofía y Abel en total?



¿Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento?

Cálculo de intereses por saldo dispuesto:

- 2 al 7 enero (5 días): $300 \times 7\% \times 5/365 = 0.29$
- 15 al 25 enero (10 días): $200 \times 7\% \times 10/365 = 0.38$
- 28 al 31 enero (3 días): $600 \times 7\% \times 3/365 = 0.35$

Total intereses por saldo dispuesto: $0.29 + 0.38 + 0.35 = 1.02$

También se puede calcular: $[(300 \times 5) + (200 \times 10) + (600 \times 3)] \times 0,07/365 = 1,02$ €

Cálculo de intereses por saldo no dispuesto:

- 2 al 7 enero (5 días): $300 \times 1\% \times 5/365 = 0.04$
- 7 al 15 enero (8 días): $600 \times 1\% \times 8/365 = 0.13$
- 15 al 25 enero (10 días): $400 \times 1\% \times 10/365 = 0.11$
- 25 al 28 enero (3 días): $600 \times 1\% \times 3/365 = 0.05$

Total intereses por saldo no dispuesto: $0.04 + 0.13 + 0.11 + 0.05 = 0.35$

También se puede calcular: $[(600 \times 1) + (300 \times 5) + (600 \times 8) + (400 \times 10) + 600 \times 3] \times 0,01/365 = 0,35$ €

Resultado final:

- Intereses por saldo dispuesto: 1.02
- Intereses por saldo no dispuesto: 0.35
- **Total intereses a pagar: 1.36**