



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Acti

vitats

1. Classifica al teu quadern aquestes activitats segons es tractin despeses o inversions:

Compra de primeres matèries.

Adquisició dedificis.

Proveir-se de maquinària.

Salaris.

Lloguer del local.

Compra de ferramentes.

Despeses de publicitat.

Compra de vehicles.

Adquirir mobiliari.

Consum daigua.

Procurar-se elements informàtics.

Contractació dassegurances.

Despeses	Inversions
Compra de primeres matèries.	Adquisició dedificis.
Salaris.	Proveir-se de maquinària.
Lloguer del local.	Compra de ferramentes.
Despeses de publicitat.	Compra de vehicles.
Consum daigua.	Adquirir mobiliari.
Contractació dassegurances.	Procurar-se elements informàtics.

2. Rocío vol fer una compra important, però no té patrimoni propi. Necessita demanar un préstec al banc, però tampoc no té qui l'avalí. Què podeu fer perquè us concedeixin el préstec?

Resposta oberta amb diverses opcions. Rocío pot acudir a la Societat de Garantia Recíproca (SGR) de la comunitat autònoma. Pot actuar com a avalador davant del banc, facilitant l'accés al préstec sense necessitat de patrimoni propi.

3. En grups de tres alumnes, prepareu una presentació on es reculli un breu esquema amb totes les fonts de finançament d'una empresa que conegueu. Posteriorment, amb ajuda del docent, compareu amb la resta dels grups, analitzant si hi ha diferències entre ells.

A. Aportacions pròpies i de socis temporals	- Empresari - Familiars i amics. - Societat de Capital Risc. - <i>Business angels</i> - <i>Crowdfunding</i> - Intercanvi de serveis.
B. Lloguer de béns i equips	- <i>Rènting</i> - <i>Lísing</i>



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

C. Préstec	- Bancaris - Societat de Garantia Recíproca - Emprèstits
D. Ajuts públics i subvencions	
E. Autofinançament	- Reserves. - Amortitzacions i provisions
E. Pel dia a dia	- <i>Confirming</i> - Compte de Crèdit - Descobert bancari - Descompte comercial - <i>Factoring</i> - Allargar el termini de pagament a proveïdors

4. Quins són els passos comuns en el funcionament d'un *crowdfunding* ?

- La persona emprenedora comença per **enviar el projecte** a una plataforma de crowdfunding que li permeti promocionar la seva idea i demanar aportacions.
- Presentació **del projecte** . Es fa una descripció completa del projecte, la quantitat de diners que es necessiten, el període de temps, la modalitat de recompensa, etc.
- **Publicació**. El projecte estarà disponible durant un període de temps determinat perquè els inversors puguin fer les seves aportacions. En aquesta fase s'ha de promocionar al màxim per aconseguir la màxima quantitat de fons possibles.
- Tancament **del projecte** . Quan finalitza el termini establert, es tanca el projecte i es comprova quant de finançament s'ha aconseguit. La plataforma s'encarrega de gestionar i assegurar-se que el model de recompensa es compleixi o, en cas que finalment no es dugui a terme, es faci la devolució de l'import.

5. Dins el portal de l'ICO trobareu un apartat relatiu a la línia ICO Empreses i Emprenedors. Investiga quin tipus de finançament representa i quines són les condicions financeres:

www.ico.es/web/guest/financiacion_empresarial .

Resposta oberta en funció de les condicions que tinguin a la data que es realitza la consulta.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

- 6. ENISA és una societat pública dependent de la Direcció General d'Estratègia Industrial i de la Petita i Mitjana Empresa del Ministeri d'Indústria i Turisme que hi participa finançant projectes innovadors de pimes i petits emprenedors. Aquesta entitat presenta una línia de finançament per a joves emprenedors i per a emprenedores digitals, entre d'altres. Busca al següent enllaç informació relativa a cadascuna i fes un petit esquema amb les seves principals característiques: www.enisa.es.**

Resposta oberta en funció de les condicions que tinguin a la data que es realitza la consulta.

- 7. Als següents enllaços d'algunes de les entitats bancàries més importants trobaràs productes de finançament destinats a nous emprenedors i empreses. Analitza cadascun i tria almenys dos que podrien ser factibles per ajudar a finançar una idea de negoci relacionada amb el teu cicle formatiu.**

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/obrir-cuenta-autonomos-empresas.html

Resposta oberta.

- 8. Realitza un esquema diferenciant quines són les característiques principals de les fonts de finançament alternatives que acabem d'estudiar.**

- **Préstecs Verds**

Objectiu: Recolzar econòmicament idees de negoci enfocades a la conservació del medi ambient i la sostenibilitat.

Finalitat: Finançar projectes amb un impacte ambiental positiu.

- **Societats de Capital de Risc Social**

Objectiu: invertir en projectes empresarials d'emprenedoria social que cerquen la transformació social i mediambiental.

Finalitat: Proporcionar el finançament necessari per a empreses amb una missió social o ambiental, cercant una rendibilitat financera sostenible a llarg termini.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

• Fons d'inversió sostenible

Objectiu: Aplicar una estratègia d'inversió sostenible i ètica per generar un impacte positiu a la societat.

Finalitat: Invertir en idees de negoci relacionades amb energies netes, millora de condicions socials i investigació i desenvolupament de tecnologies inclusives.

• Bons Verds i Socials

Objectiu: Títols de deute de renda fixa emesos per finançar projectes que tractin la lluita contra el canvi climàtic.

Finalitat: Generar solucions mediambientals i socials mitjançant la captació de capital mitjançant l'emissió de deute.

9. Investiga a la xarxa, quines són les iniciatives principals en què inverteixen els fons d'inversió sostenibles. N'hi ha alguna al nostre país oa la teva comunitat autònoma?

Resposta oberta en funció de la CCAA i la data de la consulta.

10. Quan consideres que és més convenient que l'empresa recorri a l'autofinançament? Per què? Raona la teva resposta.

L'autofinançament és la millor alternativa perquè les empreses creixin i es financin en situacions de greus crisis financeres i econòmiques, quan, en general, el cost del finançament aliè sigui molt elevat. Això permet menys dependència de l'exterior i més solvència a llarg termini.

També és més convenient quan l'empresa ja genera beneficis elevats (prou recursos propis) i es decideix reinvertir-ne part, en situacions com:

- Fase de maduresa: L'empresa té beneficis estables i els pot reinvertir.
- Projectes de baix risc i cost moderat, on no es necessita gran inversió inicial.
- Moments d'incertesa econòmica o tipus d'interès alts, per evitar endeutar-se.
- Quan es vol mantenir el control total, sense cedir participació a inversors externs ni dependre de creditors.

En definitiva, l'autofinançament evita el cost financer (interès de préstecs) i el risc de perdre control o autonomia de decisió. A més, millora la solvència de l'empresa a llarg termini, ja que no n'augmenta l'endeutament.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

11. Quines són les causes fonamentals de les amortitzacions?

Les amortitzacions són pèrdues de valor de caràcter irreversible en els actius o béns de l'empresa com a conseqüència del desgast pel seu ús (depreciació funcional), del pas del temps (depreciació física) o per nous avenços tècnics que disminueixen l'eficàcia i la competitivitat d'aquests béns (obsolescència o depreciació econòmica).

Al final de cada exercici econòmic, l'empresa calcula la pèrdua de valor dels seus actius o immobilitzat, imputant-ho com una despesa que minora el benefici final d'aquell any. L'amortització calculada així es va acumulant durant tots els anys de la vida útil d'un bé concret perquè, en finalitzar aquest període, sigui possible substituir-lo per un altre de nou.

Si no es dugués a terme, en l'exercici en què calgués substituir el bé, podria passar que l'empresa no hagués generat el benefici suficient per fer-ho i hauria de paralitzar la seva activitat o, havent-ho aconseguit, recaigués tota la despesa de l'adquisició en el benefici d'un sol any.

12. Descriu detalladament què és el *confirming*, quins són els avantatges principals que representa per a l'empresa i com es gestionen els pagaments a proveïdors a través d'aquesta eina. Investiga a partir de diferents fonts d'informació quins requisits cal complir una empresa per accedir a un servei de *confirming* per part d'una entitat financera.

És un servei que ofereixen les entitats financeres i que permet als clients pagar en data, encara que no disposin de diners mentre brinda als proveïdors la possibilitat de cobrar per endavant.

L'entitat financera que l'empresa contracti es fa càrrec del pagament puntual als proveïdors, encara que l'empresa no disposi de prou diners en aquell moment. Així mateix, si el proveïdor ho necessita, podeu sol·licitar a l'entitat financera l'avançament del pagament mitjançant el pagament d'una comissió.

- Avantatges principals per a l'empresa:

-Millora de la imatge corporativa: L'empresa millora la seva relació amb els seus proveïdors, ja que els pagaments estan avalats per una institució financera, cosa que genera confiança i demostra solidesa.

-Gestió de pagaments: L'entitat financera s'encarrega de gestionar els pagaments als proveïdors i alliberar l'empresa d'aquesta tasca administrativa.

-Flexibilitat de pagament: Permet a l'empresa complir les seves obligacions de pagament a la data acordada, encara que no tingui el capital disponible en aquell moment.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Perquè una empresa accedeixi a un servei de confirming, les entitats financeres avaluen principalment la solvència. Tot i que els requisits específics poden variar entre bancs, generalment busquen que l'empresa tingui una capacitat financera sòlida per garantir els pagaments. Entre els requisits comuns es troben:

-Historial creditici positiu: Un bon historial de pagaments i deutes.

-Informes financers auditats: Estats financers que demostrin un bon rendiment i salut econòmica.

-Volum de facturació rellevant: El confirming s'orienta a empreses amb un volum significatiu de pagaments a proveïdors. En alguns casos, es mencionen xifres mínimes de facturació anual.

-Plans de negoci i previsions financeres: Documentació que doni suport a la viabilitat i projecció de l'empresa a llarg termini.

13. Realitza un esquema establint les principals diferències entre un crèdit i un préstec. Podries posar un exemple de cadascun?

	Crèdit	Préstec
Disponibilitat dels diners	Es posen els diners a disposició del client, que pot fer-ne ús o no.	Es reben la totalitat dels diners des del primer dia.
Interessos	Es paguen interessos quan es disposa dels diners, i només per la quantitat i el temps disposats.	Es paguen interessos des del primer dia per l'import total i durant tot l'any.
Reintegrament	Es poden reintegrar les quantitats disposades en qualsevol moment sense tenir cap penalització.	Si es tornen els diners per anticipat, es té una penalització.
Utilitat	S'utilitza per a fer front a una manca de liquiditat, mai per a fer inversions.	S'utilitza per a pagar compres o inversions, mai per fer a front a la manca de liquiditat.

Exemple de Crèdit : Una targeta de crèdit amb un límit de 3.000€, on només es paguen interessos pels 500€ utilitzats durant un mes.

Exemple de Préstec : Un préstec personal de 10.000 € per reformar un habitatge, que es torna en 60 quotes mensuals amb interessos fixos.

14. Quin és el cost que una empresa recorri al descobert bancari? Creus que totes les empreses poden recórrer a aquest tipus de finançament? Penses que és recomanable que habitualment una empresa es financii d'aquesta manera? Per què?

En la majoria dels casos, l'empresa pacta amb el banc la quantitat màxima que aquest admetrà en descobert. És la forma més cara de finançament que hi ha. El banc acostuma a cobrar un tipus d'interès igual al doble del que exigeix per un préstec i, com és lògic, se sol emprar durant terminis molt curts.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

El cost concret està en funció de l'entitat financera i es poden imputar al client fins a tres càrrecs diferents:

- La pròpia comissió per descobert (càrrec addicional per permetre el saldo negatiu).
- Els interessos de demora (majors com més temps passa a saldar-se el deute).
- La reclamació de posicions deutores (gestionar el cobrament del descobert).

Totes les empreses poden accedir al descobert bancari?

No. Perquè un banc autoritzi un descobert, sol requerir: Historial financer sòlid, ingressos previsibles i una relació estable amb l'entitat bancària.

Les empreses noves o amb problemes financers poden trobar més difícil obtenir aquesta facilitat, o se'ls aplicaran condicions més estrictes.

- se habitualment mitjançant descobert bancari?

No és recomanable, per diverses raons: Cost elevat (Encara que és útil per cobrir imprevistos, els interessos i comissions poden ser molt alts); Risc financer (L'ús freqüent pot indicar problemes de liquiditat i afectar la imatge creditícia de l'empresa); i hi ha alternatives més sostenibles (pòlisses de crèdit, préstecs, factoring o finançament comercial).

El descobert hauria d'usar-se només com a solució puntual per cobrir desfasaments temporals de tresoreria, no com a font estructural de finançament.

15. Entra a la pàgina web de l'Associació Espanyola de *Factoring* i busca quines modalitats de *factoring* hi ha i com es desenvolupen aquest tipus d'operacions:

www.factoringasociacion.com

Les modalitats de *factoring* que hi ha són:

- *Factoring* amb recurs: aquí l'entitat de *factoring* (també coneguda com a factor) no cobreix la possible insolvència del deutor, per la qual cosa, en cas d'impagament de les factures cedides, serà el cedent el que ha d'iniciar les diferents vies de cobrament.
- *Factoring* sense recurs: l'entitat de *factoring* sí que cobreix la insolvència del deutor.
- *Factoring* sense bestreta: l'empresa de *factoring* fa en nom del cedent la gestió de cobrament, sense anticipar el valor de les factures.
- *Factoring* amb bestreta: a més de la gestió de cobrament, el cedent obté finançament sobre les factures cedides.

Quant a com es desenvolupen aquest tipus d'operacions, normalment s'estableix un límit global de finançament per al cedent i també es delimiten límits per a cadascun dels deutors. Posteriorment se signa del contracte entre el cedent i la companyia de *factoring* i es notifica de la cessió al deutor. D'aquesta manera, el cedent remet remeses mitjançant tramesa electrònica o documentació física, i s'abona, segons les condicions acordades, el muntant de la remesa al cedent. La companyia de *factoring* gestiona el cobrament a venciment de les factures, assumint el risc d'impagament en la majoria dels casos.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

16. Indica al teu quadern si les afirmacions següents són vertaderes o falses:

- **El factoring és únicament per a empreses amb problemes financers.** **FALSA**

Justificació: El factoring no és exclusiu per a empreses amb problemes financers. És una eina de finançament a curt termini que permet a qualsevol empresa millorar la seva liquiditat en anticipar el cobrament de les factures. També es fa servir per externalitzar la gestió de cobraments i reduir el risc d'impagament, independentment de la situació financera de l'empresa.

- **El descompte per pagament immediat consisteix en la disminució del preu acordat pel fet que es paga la factura abans del termini fixat; el percentatge del descompte varia atenent les característiques del contracte.** **VERITABLE**

Justificació: El descompte per pagament immediat és un incentiu que ofereixen els proveïdors als clients perquè paguin abans del venciment de la factura. El percentatge del descompte pot variar segons allò pactat en el contracte o acord comercial.

- **El finançament a curt termini es fa servir per cobrir necessitats immediates de liquiditat.** **VERITABLE**

Justificació: El finançament a curt termini està dissenyat per cobrir necessitats puntuals o immediates de liquiditat, com ara el pagament de nòmines, proveïdors o impostos. Inclou instruments com línies de crèdit, préstecs a curt termini, factoring, etc.

- **A través del confirming s'evita que hagi de coincidir la data en què el proveïdor percep el pagament de les vendes amb el moment en què el client efectua el corresponent desemborsament.** **VERITABLE**

Justificació: El confirming permet que el proveïdor cobri abans de la data de venciment si així ho desitja (normalment a través d'una entitat financera), mentre que el client manté el calendari de pagaments. Així, es desacoblen els moments de cobrament i pagament.

- **Les societats de capital risc proporcionen finançament permanent a les empreses en què inverteixen.** **FALSA**

Justificació: Les societats de capital risc proporcionen finançament temporal, no permanent. El seu objectiu és invertir en empreses amb alt potencial de creixement, aportar valor i, després d'un període determinat, vendre'n la participació obtenint una plusvàlua.

- **Una societat de garantia recíproca es dedica a invertir en negocis que presenten possibilitats d'un creixement ràpid per, quan s'arribi a aquest últim, vendre'n la participació i obtenir beneficis.** **FALSA**

Justificació: Aquesta descripció correspon a una societat de capital risc, no a una societat de garantia recíproca (SGR). Les SGR tenen com a objectiu facilitar l'accés a finançament a pimes i autònoms, oferint aval davant d'entitats financeres, no invertint en el capital de les empreses.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Test de repàs

1. Si una empresa no pot pagar un proveïdor per haver-se quedat, circumstancialment, sense efectiu, quina seria l'alternativa més idònia?
 - a) Acudir a una societat de garantia recíproca.
 - b) Recórrer al *confirming*.
 - c) Sol·licitar un crèdit.
2. El descompte comercial permet a les empreses:
 - a) Obtenir liquiditat abans del venciment duna lletra.
 - b) Allargar el termini de pagament als proveïdors.
 - c) Cap de les respostes anteriors no és correcta.
3. Assenyala l'alternativa més idònia per comprar una pala excavadora per part d'una empresa que no disposa de diners:
 - a) Acudir a una societat de garantia recíproca.
 - b) Sol·licitar un crèdit.
 - c) Demanar finançament als proveïdors de capital fix.
4. Què és el **factoring** a l'àmbit empresarial?
 - a) Un tipus de préstec a llarg termini.
 - b) Un mètode de finançament mitjançant la venda a un tercer de comptes o crèdits per cobrar derivats de l'activitat comercial duna empresa.
 - c) Un procés d'auditoria financera.
5. Una societat de garantia recíproca es dedica a:
 - a) Proporcionar avals a les pimes que siguin sòcies.
 - b) Donar diners a les pimes que siguin sòcies.
 - c) Cap de les respostes anteriors no és correcta.
6. Si sol·licites un préstec de 10 000 € a un any amb una taxa d'interès nominal (TIN) del 5 % anual, quin serà l'import total d'interessos que haureu de pagar al final de l'any, sense considerar comissions o altres despeses?
 - a) 500€.
 - b) 5000€.
 - c) 50€.

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

7. Què són les amortitzacions?

- a) El procés daugmentar el capital duna empresa.
- b) La distribució de la pèrdua de valor de caràcter irreversible dun actiu al llarg de la seva vida útil.
- c) La venda dun actiu al seu valor de mercat.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

8. La diferència entre les amortitzacions i les provisions rau en què:

- a) Les primeres són pèrdues de valor que no tenen perquè tenir caràcter irreversible, mentre que les provisions són deterioraments de valor inevitables.
- b) Les amortitzacions tenen caràcter voluntari i les provisions no.
- c) Totes les respostes anteriors són incorrectes.

Justificació: Les amortitzacions sí que són pèrdues de valor irreversibles. Les provisions són ajustaments comptables per cobrir riscos futurs, no necessàriament deterioraments inevitables.

9. La diferència entre *rènting* i *lísing* és que:

- a) Al *lísing*, el manteniment del bé recau sobre l'arrendador.
- b) El *rènting* té una durada mínima de dos anys per a béns mobles.
- c) Cap de les respostes anteriors no és correcta.

*Justificació: Al lísing, el manteniment ho assumeix l'arrendatari, no l'arrendador. El *rènting* no té una durada mínima legal de dos anys. La diferència principal és que el lísing sol incloure opció de compra al final, mentre que el *rènting* no.*

10. Què és el *confirming* ?

- a) Un servei que permet a les empreses finançar els comptes per cobrar mitjançant la venda a un tercer.
- b) Un mecanisme que permet a les empreses gestionar el pagament als proveïdors a través d'una entitat financera.
- c) Un tipus d'inversió en accions d'empreses emergents.

11. Quina de les afirmacions següents descriu millor la diferència entre un préstec i un crèdit?

- a) Un préstec s'atorga en una quantitat de diners fixos i es retorna en quotes temporals, mentre que un crèdit permet disposar de fons fins a un límit establert.
- b) Un préstec és un tipus de crèdit que no requereix interessos.
- c) Un crèdit sempre té obligatòriament un termini de retorn més curt que un préstec.

12. Una societat de capital risc:

- a) S'associa amb una altra, que considera que té molt de potencial, i quan aquesta triomfa, ven la seva participació i recull els beneficis.
- b) Avala les pimes.
- c) Cap de les respostes anteriors no és correcta.

13. Entre els diferents tipus de préstecs que hi ha, es poden trobar:

- a) D'interès fix i variable.
- b) D'interès mixt, personal o hipotecari.
- c) Totes les respostes anteriors són correctes.

14. Allargar el termini de pagament als proveïdors implica:

- a) El pagament d'interessos per la demora al pagament.
- b) En algunes ocasions, renunciar a descomptes per pagament immediat.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

- c) Pagar amb anterioritat a la recepció dels béns rebuts.

Comprova el teu aprenentatge

1. Defineix què s'entén per inversió i despesa i explica la diferència entre tots dos conceptes.

Inversió: És el desemborsament de diners que fa una empresa per adquirir béns o serveis que generaran beneficis futurs. Normalment es refereix a actius duradors com maquinària, edificis o tecnologia.

Despesa: És el desemborsament de diners destinats a cobrir necessitats operatives immediates, com sous, lloguer, subministraments o serveis, que no generen un benefici directe a llarg termini.

Diferència principal: La inversió té un impacte a llarg termini a l'empresa, ja que cerca millorar la seva capacitat productiva o generar ingressos futurs. En canvi, la despesa té un efecte immediat i es consumeix a curt termini sense generar actius duradors.

2. Explica quines modalitats de *crowdfunding* hi ha.

Es poden identificar quatre modalitats principals de crowdfunding, classificades segons la contraprestació que reben els inversors:

1. Crowdfunding de recompenses

Definició: Els inversors aporten diners a canvi d'un producte o servei relacionat amb el projecte.

Exemple: Finançar el desenvolupament d'un videojoc i rebre'n una còpia exclusiva en finalitzar.

2. Crowdfunding de donació

Definició: Les persones aporten diners sense esperar cap recompensa, simplement perquè creuen en la causa.

Exemple: Campanyes solidàries, ajut humanitari, projectes socials o culturals.

3. Crowdfunding d'accions

Definició: Els inversors reben accions o participacions de l'empresa, esdevenen socis i obtenen beneficis proporcionals a la seva inversió.

Exemple: Finançar una startup tecnològica i rebre una part dels beneficis futurs.

4. Crowdfunding de préstec (*crowdlending*)

Definició: Els inversors presten diners a canvi d'un interès, generalment més baix que els del mercat tradicional.

Exemple: Finançar una empresa per a la seva expansió i rebre interessos pels diners prestats.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

3. En què consisteix el *crowdlending* ? Podries posar-ne un exemple? I un altre de *crowdfunding* ?

És un model que es basa en l'economia col·laborativa i, igual que el crowdfunding, és una forma de finançament en què les persones presten diners a altres particulars o empreses a través de plataformes en línia que actuen com a intermediàries entre els inversors i els prestataris. Així, els primers poden triar en quins projectes invertir i quants diners han de prestar, i les plataformes s'encarreguen d'avaluar els riscos, gestionar els cobraments i proporcionar tota la informació necessària per dur a terme l'operació.

Exemple de crowdlending: Una petita empresa necessita 20.000€ per ampliar el seu taller. En lloc d'acudir a un banc, publica el projecte en una plataforma de crowdlending. Cent persones decideixen prestar-li 200€ cadascuna. L'empresa es compromet a tornar els diners en 3 anys amb un interès del 4% anual. Els inversors reben els pagaments periòdicament amb interessos.

Exemple de crowdfunding (de recompenses): Un dissenyador vol llençar una nova motxilla ecològica. Publica el seu projecte a una plataforma de crowdfunding i ofereix recompenses:

-Per 50 €, els inversors reben una motxilla.

-Per 100€, reben una motxilla personalitzada.

Les persones aporten diners perquè els interessa el producte, i el dissenyador aconsegueix el finançament per produir-lo.

4. En petits grups, feu un debat sobre la relació que té el finançament obtingut a partir del *crowdfunding* i *crowdlending* i els Objectius de Desenvolupament Sostenible. Per què aquesta forma de finançament es pot considerar una forma de economia col·laborativa?

El finançament obtingut a través del crowdfunding i el crowdlending té una relació directa amb diversos Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) establerts per l'ONU.

ODS 8 – Treball decent i creixement econòmic

Aquestes formes de finançament permeten a emprenedors i petites empreses accedir a recursos sense dependre de grans entitats financeres, tot fomentant l'ocupació i el desenvolupament econòmic local.

ODS 9 – Indústria, innovació i infraestructura

El crowdfunding impulsa projectes innovadors, tecnològics i sostenibles que moltes vegades no rebrien finançament tradicional.

ODS 10 – Reducció de les desigualtats

Democratitza l'accés al finançament i permet que persones amb menys recursos puguin llançar les seves idees o donar suport a causes socials.

ODS 17 – Aliances per assolir els objectius



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Promou la col·laboració entre ciutadans, empreses i organitzacions per finançar projectes amb impacte social, ambiental o econòmic.

Per què es considera economia col·laborativa?

El crowdfunding i el crowdlending es consideren formes d'economia col·laborativa perquè:

-Connecten directament persones que necessiten finançament amb altres que volen donar suport o invertir en projectes.

-Eliminen intermediaris tradicionals com a bancs, fomentant relacions més horitzontals i transparents.

-Promouen la participació col·lectiva, on moltes persones contribueixen amb petites quantitats per assolir un objectiu comú.

-Fomenten la confiança i la comunitat, ja que els projectes solen ser valorats pel seu impacte social, ambiental o cultural.

5. Fes un esquema breu on posis de manifest en què consisteixen i en què es distingeixen els conceptes d' *incubadores*, *acceleradores d'empreses* i *venture builder*.

Incubadores d'empreses

- **En què consisteixen?** Són organitzacions dissenyades per donar suport a idees de negoci o startups en la seva **fase més primerenca** . El seu objectiu principal és ajudar els emprenedors a desenvolupar i validar el seu model de negoci.
- **En què es distingeixen?**
 - Etapas:** Se centren en la fase d' "**idea**" .
 - Durada:** Solen tenir programes més **llargs i flexibles** (de 6 mesos a diversos anys), adaptant-se al ritme de cada projecte.
 - Serveis:** Ofereixen recursos bàsics com a espai d'oficina, formació, accés a una xarxa de mentors i, de vegades, una petita quantitat de capital inicial. El suport és menys estructurat i més personalitzat.

Acceleradores d'empreses

- **En què consisteixen?** Són programes intensius que s'enfoquen a ajudar a startups que ja tenen un producte, un equip i una mica de tracció al mercat a **créixer i escalar ràpidament** .
- **En què es distingeixen?**
 - Etapas:** S'enfoquen en la fase de "**creixement**" .
 - Durada:** Els programes són **curts i de durada fixa** (generalment de 3 a 6 mesos).
 - Serveis:** Proporcionen mentoria d'alt nivell, inversió de capital a canvi d'una participació accionarial, i culminen amb un **Demo Day** on les startups presenten el



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

seu projecte a possibles inversors. L'objectiu és aconseguir finançament per a la ronda següent.

Venture Builder

- **En què consisteixen?** És un model de negoci en què la pròpia organització **crea i llança empreses des de zero** de forma interna. La idea i l'equip inicial es gesten dins del venture builder, que després els dota de recursos i els gestiona activament.
- **En què es distingeixen?**
 - Etapas:** No treballen amb startups externes. Creen empreses des de la fase d' "idea" fins a la de "creixement" .
 - Duració:** El procés és continu i depèn de la maduració de cada projecte, que és gestionat directament pel venture builder fins que s'independitza.
 - Serveis:** Proporcionen la idea, el capital, l'equip fundador, la infraestructura i tots els serveis de suport necessaris (màrqueting, legal, finances) perquè la nova empresa funcioni. Són més un **creador d'empreses** que no pas un accelerador.

6. El temps que transcorre des que apareix la convocatòria de la subvenció al BOE fins que els diners arriben a les teves mans, és un factor que cal tenir en compte? Per què?

Sí, per molts motius. Per exemple:

- Liquidesa inicial: En començar una empresa, es necessiten recursos per cobrir despeses com a lloguer, subministraments, personal, màrqueting, etc. Si la subvenció triga mesos a arribar-hi, l'empresa ha de tenir altres fonts de finançament per sobreviure aquest període.
- Planificació financera: Comptar amb una subvenció futura no vol dir tenir diners disponibles. És fonamental no dependre'n exclusivament per a despeses urgents o inversions immediates.
- Risc de no concessió: Encara que se sol·licite una subvenció, no sempre es concedeix o pot arribar amb condicions diferents de les esperades. Això afegeix incertesa.
- Impacte en decisions estratègiques: Si s'espera una subvenció per llançar un producte, contractar personal o invertir en tecnologia, el retard pot frenar el creixement o la competitivitat de l'empresa

7. Has d'aconsellar a un company o companya on ha d'acudir perquè l'informin sobre ajudes i subvencions. Què us indicaries?

L'ideal és recomanar-vos una combinació d'Administracions públiques, entitats financeres públiques i organismes especialitzats.

1. Administracions públiques

Per què acudir? Perquè són els que publiquen i gestionen les subvencions a fons perdut, bonificacions fiscals, exoneracions d'impostos, etc.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

On informar-se:

- Ajuntaments: per a ajuts locals.
- Comunitats autònomes: per a subvencions regionals.
- Ministeris: especialment el d'Indústria, Economia i Treball.
- BOE (Butlletí Oficial de l'Estat): on es publiquen totes les convocatòries oficials.
- Càmeres de Comerç: ofereixen assessorament i formació.

2. Institut de Crèdit Oficial (ICO)

Per què acudir?: Perquè ofereix línies de finançament a través de bancs comercials, amb condicions favorables (interessos baixos, terminis flexibles).

Com funciona: L'ICO lliura fons als bancs, que analitzen la viabilitat del projecte i formalitzen el préstec.

On informar-se: Al portal oficial: www.ico.es

3. ENISA (Empresa Nacional d'Innovació)

Per què acudir?: Perquè finança projectes innovadors de pimes i emprenedors, especialment joves i digitals.

On informar-se: A la seva web: www.enisa.es

4. Altres punts de suport

- Vivers d'empreses i incubadores: Ofereixen assessorament i formació sobre finançament públic.
- Assessories especialitzades: Ajuden a identificar subvencions i gestionar la documentació.

8. Investiga a quin tipus de subvencions es pot tenir accés a la teva comunitat autònoma i quins són els requisits per a la concessió.

Resposta oberta en funció de cada comunitat autònoma i de les condicions o requisits que s'estableixin en cada moment.

9. En quin supòsit acudiries a una SGR?

Quan necessites accedir a finançament, però no tens prou garanties.

Les SGR avalen pimes i autònoms davant de bancs o altres entitats financeres, facilitant així l'accés a préstecs, crèdits o línies ICO que altrament podrien ser denegats per manca d'aval.

Exemple de suposat pràctic: Ets una persona emprenedora que vols sol·licitar un préstec de 50.000€ per ampliar el teu negoci, però el banc t'exigeix garanties que no pots aportar. En aquest cas, pots acudir a una SGR, que actuarà com a avalador i augmentarà les teves possibilitats d'obtenir el préstec.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

10. Entre una societat de capital de risc i un *business angel*, a quina acudiries en primer lloc i per què?

En la majoria dels casos, jo acudiria primer a un Business Angel i després a una Societat de Capital Risc (SCR).

Raó principal: Els Business Angels solen invertir en fases primerenques (llavor o arrencada), quan l'empresa encara no té grans ingressos ni un historial sòlid. Aporten quantitats més petites, però també mentoria, contactes i experiència.

Les societats de capital risc normalment busquen empreses en fases més avançades, amb un model de negoci provat i potencial clar d'escalabilitat. Inverteixen sumes més grans, però són més exigents amb resultats i previsions.

A l'arrencada, l'empresa necessita capital i orientació estratègica més que grans sumes. Un Business Angel pot cobrir aquest forat, facilitar la validació del projecte i augmentar-ne la credibilitat, cosa que després facilitarà atraure una SCR.

11. Copia i completa al teu quadern el quadre de les següents fonts de finançament per al dia a dia:

Font de finançament	Concepte	Utilitat
<i>Confirming</i>	...	...
Compte de crèdit	...	...
Descobert bancari	...	...
Descompte comercial	...	...
<i>Factoring</i>	...	...
<i>Rènting</i>	...	...
<i>Leasing</i>	...	...
<i>Crowdfunding</i>	...	...
Préstec	...	...

Font de finançament	Concepte	Utilitat
Confirming	Servei financer que permet a una empresa gestionar el pagament als proveïdors a través d'una entitat financera.	Facilita el pagament a proveïdors i els pot oferir finançament anticipat.
Compte de crèdit	Línia de finançament que permet disposar de diners fins a un límit pactat, pagant interessos només per allò utilitzat.	Proporciona liquiditat flexible per cobrir necessitats puntuals.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Descobert bancari	Situació en què es permet gastar més diners dels que hi ha al compte corrent, fins a un límit.	Cobreix urgències de tresoreria, encara que amb costos elevats.
Descompte comercial	Anticipació del cobrament d'efectes comercials (lletres, pagarés) abans del venciment.	Permet obtenir liquiditat immediata.
Factoring	Venda de comptes per cobrar a una entitat financera que s'encarrega de la gestió i el cobrament.	Millora la liquiditat i redueix el risc d'impagament.
Rènting	Lloguer de béns (vehicles, maquinària, etc.) amb serveis inclosos, sense opció de compra.	Permet fer servir actius sense comprar-los, amb manteniment inclòs.
Leasing	Lloguer amb opció de compra al final del contracte.	Finança l'adquisició d'actius a llarg termini.
Crowdfunding	Finançament col·lectiu a través de petites aportacions de moltes persones, generalment en línia.	Ideal per a projectes creatius, socials o emprenedors en fase inicial.
Préstec	Lliurament d'una quantitat fixa de diners que es retornaran en quotes amb interessos.	Finança inversions o necessitats específiques de forma estructurada.

12. Elabora un llistat amb els diferents portals de *crowdfunding* resumint-ne les principals característiques.

- Crowdfunding de recompenses

Kickstarter: Plataforma líder mundial. Ideal per a projectes creatius, tecnològics i culturals. Sistema "tot o res": només es reben els diners si s'assoleixen l'objectiu.

Indiegogo: Segona més gran a nivell global. Ofereix dos models: "tot o res" i "tot compte". Eines avançades com InDemand per continuar venent després de la campanya.

Verkami: Líder a Espanya i al sud d'Europa. Alta taxa d'èxit (més del 70%).

Enfocada a cultura, art i projectes socials.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Patreó: Crowdfunding recurrent. Ideal per a creadors de contingut (youtubers, artistes, escriptors). Permet rebre aportacions mensuals.

- Crowdfunding d'accions

Crowdcube: Principal plataforma dinversió a Europa. Permet als inversors adquirir participacions a empreses. Requereix valoració prèvia del projecte.

Capital Cell: Especialitzada en biotecnologia i salut. Ideal per a projectes científics amb alt potencial. Equip expert en valoració de les empreses del sector salut.

- Crowdfunding de donació

GoFundMe: Plataforma global per a causes personals i socials. Gran comunitat de donants. Ideal per a emergències, salut i solidaritat.

Migranodearena.org: Principal plataforma de donació a Espanya. Col·labora amb ONG i permet campanyes personals. Excel·lent atenció al client i enfocament humà.

- Crowdfunding de Préstec

SegoFinance: Ofereix inversió en startups, factures i béns immobles. Àmplia gamma de productes financers. Enfocada a pimes i emprenedors.

13. A la web de l'Associació de Parcs Científics i Tecnològics d'Espanya (APTE) podeu trobar, dins la vostra comunitat autònoma, infraestructures i serveis especialitzats en el suport de persones emprenedores. Enumera quines incubadores, espais de *coworking* i serveis gratuïts s'ofereixen: www.apte.org/emprendimiento-en-parques-cientificos-y-tecnologicos.

Resposta oberta en funció de la comunitat autònoma.

14. Analitza en què consisteix l'autofinançament per enriquiment i manteniment de l'empresa.

L'autofinançament és una forma de finançament intern que prové dels recursos generats per l'empresa, sense necessitat d'acudir a fonts externes com bancs o inversors. Es divideix principalment en dos tipus:

- **Autofinançament per enriquiment:** Són els diners que l'empresa reté dels beneficis obtinguts, en lloc de repartir-los entre els socis o accionistes.

Exemple: Reserves voluntàries, legals o estatutàries.

Utilitat: Permet a l'empresa créixer, invertir en projectes nous o afrontar imprevistos sense endeutar-se.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

- **Autofinançament per manteniment:** Són fons que es destinen a mantenir el valor dels actius de l'empresa, compensant-ne el desgast o la pèrdua de valor.

Exemple: Amortitzacions i provisions.

Utilitat: Assegura la renovació de maquinària, equips o actius, i cobreix possibles riscos o pèrdues futures.

- **Diferència entre elles:**

-Enriquiment: Reté beneficis per créixer.

-Manteniment: Protegeix el valor del que ja es té.

15. Respon a les qüestions següents utilitzant els conceptes que es proposen:

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

- a) Com es diuen els inversors particulars que es dediquen a invertir en projectes empresarials? Business angels.
- b) Quin és el sistema de finançament col·lectiu que generalment es realitza a través de plataformes en línia? Crowdfunding.
- c) Les pèrdues de valor dels béns d'una empresa com a conseqüència del desgast pel seu ús es denominen... Amortització.
- d) Com es diu el servei que permet als clients pagar en data, encara que no disposin de diners? Confirming, Compte de crèdit o préstec
- e) S'empra per fer front a una manca de liquiditat, mai per fer inversions. Compte de crèdit.
- f) Com s'anomena el contracte pel qual una persona o empresa cedeix els crèdits derivats de la seva activitat comercial a una entitat financera que s'encarrega de gestionar-ne el cobrament? Factoring.

16. Una companya de la teva classe demanarà un préstec a un banc i et demana que siguis el seu avalador. Quina seria la teva responsabilitat si acceptes?

Quan avales algú per a un préstec, et converteixes en el seu avalador o fiador. Això vol dir que et compromets a pagar el deute si la persona que va demanar el préstec no ho fa. La teva responsabilitat principal és la següent:

Pagar el préstec: Si la teva companya no pot o no vol pagar les quotes del préstec, el banc t'exigirà a tu el pagament del deute, incloent-hi el capital, els interessos i qualsevol despesa addicional. El banc pot reclamar-te els diners tan aviat com la teva companya falli en un pagament.



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Acceptar embargaments: Si no pots fer front als pagaments, el banc pot emprendre accions legals contra tu per reclamar el deute. Això podria resultar en l'embargament dels teus béns, com ara el teu salari, els teus comptes bancaris, el teu cotxe o fins i tot el teu habitatge, fins a cobrir l'import total del préstec.

En resum, en ser avalista, el teu historial creditici es veu directament afectat si la teva companya no compleix les seves obligacions de pagament. Efectivament, et converteixes en un deutor més per al banc. Per tant, és una decisió molt seriosa que has de considerar amb molt de compte.

17. Una petita empresa comercial ha tingut una mala temporada de tardor-hivern i necessita diners a curt termini. Si les vendes a la temporada primavera-estiu van mitjanament bé, no necessitarà disposar de tot el finançament; en cas contrari, sí que ho necessitarà. Dubte entre demanar un préstec o un crèdit. Què us recomanaries?

Si la necessitat de finançament és incerta a curt termini, un crèdit és més convenient que un préstec perquè s'ajusta a l'ús real dels diners i redueix costos innecessaris.

Per tant, us recomanaria un crèdit abans que un préstec per les raons següents:

- Flexibilitat en l'ús dels diners: Amb una pòlissa o línia de crèdit, l'empresa només utilitza el capital que realment necessita, en el moment que ho necessita.

- Cost financer menor: només paga interessos per la quantitat efectivament disposada, no pel total concedit com en un préstec.

- Adaptació a la incertesa: Com que no sap si finalment necessitarà tots els diners, el crèdit evita pagar per un capital que podria no arribar a fer servir.

A continuació, es mostra un exemple numèric perquè es vegi la diferència de cost entre les dues opcions.

- Supòsits de l'exemple

Necessitat màxima possible: 20.000 €

Tipus d'interès: 6% anual (igual per a préstec i crèdit)

Termini: 6 mesos

Escenari real: l'empresa només fa servir 10.000 € durant el període

Despeses d'obertura: 1% en ambdós casos

Opció	Capital usat	Interessos (€)	Despeses obertura (€)	Cost total (€)
Préstec				
Es rep 20.000€ des de l'inici.	20.000 €	600	200	800



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

Opció	Capital usat	Interessos (€)	Despeses obertura (€)	Cost total (€)
Línia de crèdit				
Límit aprovat: 20.000 €, però només es fan servir 10.000 €.	10.000 €	300	200	500

Conclusió : Si l'empresa només necessita una part dels diners, el crèdit resulta 300 € més barat en aquest exemple, i a més ofereix la flexibilitat d'usar més si les vendes no van bé. Ara bé, encara que a l'enunciat d'aquest exemple el tipus d'interès és el mateix, però a la pràctica, **el compte de crèdit té un cost generalment més gran. Per això, és important comparar la TAE de cada opció i valorar-la segons les necessitats reals de l'empresa.**

- 18. Sofia i Abel obren un compte de crèdit durant el mes de gener, que té 31 dies. L'import sol·licitat és de 600 €. El tipus d'interès és del 7 % per a les quantitats disposades i del 1 % per a les no disposades.**

El moviment del compte va ser el següent:

- **Sortida: 300€ el 2 de gener.**
- **Entrada: 300€ el 7 de gener.**
- **Sortida: 200€ el 15 de gener.**
- **Entrada: 200€ el 25 de gener.**
- **Sortida: 600€ el 28 de gener.**
- **Entrada: 600€ el 31 de gener.**

Sabries calcular quants interessos hauran de pagar Sofia i Abel en total?

Càlcul d'interessos per saldo disposat:

- 2 al 7 gener (5 dies): $300 \times 7\% \times 5/365 = 0,29$

- 15 al 25 gener (10 dies): $200 \times 7\% \times 10/365 = 0,38$

- 28 al 31 gener (3 dies): $600 \times 7\% \times 3/365 = 0,35$

Total interessos per saldo disposat: $0,29 + 0,38 + 0,35 = 1,02$

També es pot calcular: $[(300 \times 5) + (200 \times 10) + (600 \times 3)] \times 0,07/365 = 1,02 \text{ €}$

Càlcul d'interessos per saldo no disposat:

- 2 al 7 gener (5 dies): $300 \times 1\% \times 5/365 = 0,04$

- 7 al 15 gener (8 dies): $600 \times 1\% \times 8/365 = 0,13$

- 15 al 25 gener (10 dies): $400 \times 1\% \times 10/365 = 0,11$

- 25 al 28 gener (3 dies): $600 \times 1\% \times 3/365 = 0,05$

Total interessos per saldo no disposat: $0,04 + 0,13 + 0,11 + 0,05 = 0,35$



Quant costa la meva idea i quins recursos tinc?

També es pot calcular: $[(600 \times 1) + (300 \times 5) + (600 \times 8) + (400 \times 10) + 600 \times 3] \times 0,01/365 = 0,35 \text{ €}$

Resultat final:

- Interessos per saldo disposat: 1.02
- Interessos per saldo no disposat: 0,35
- **Total interessos a pagar: 1.36**