

Dinàmica: la fira del finançament — d'on traus el diner?

Dinàmica d'estacions en què cada equip, amb una idea de negoci donada, recorre les distintes fonts de finançament (estalvis, família, préstec, crowdfunding, subvenció, inversors) negociant amb un professor que fa de banca, plataforma o inversor, i descobrix el cost real de cada euro.

DURADA

55 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

equips xicotets (3-4) rotant per estacions

UNITAT 12

El projecte empenedor: model de negoci, prototip, finançament i pitch

MATERIALS

- Cinc cartells d'estació: estalvis propis · família i amics · préstec bancari · crowdfunding · subvenció pública / inversor
- Targeta d'idea de negoci per equip (amb cost d'arrancada ja fixat)
- Fitxes de condicions per estació (interés, termini, contrapartida, requisits)
- Full de registre de l'equip (quant aconseguix, a quin cost, què cedix)
- Calculadora del mòbil

ENCAIX CURRICULAR · Sabers Design Thinking y modelo de negocio (Business Model Canvas), Prototipado, producto mínimo viable y validación con personas reales, Presupuesto, precio, punto muerto y tamaño de mercado del proyecto, Fuentes de financiación de un proyecto, Marketing básico, elevator pitch, pitch deck y demo day · **Comp.** específiques CE6 · **Comp. clau** STEM, CE, CPSAA

Plantejament

Tindre una bona idea és el principi; aconseguir el diner per a arrancar-la és on molta gent s'encalla. La unitat ha explicat les fonts de finançament, però llegir-les en un quadre no és el mateix que descobrir, negociant, que el diner «gratis» de la família té un cost emocional, que el préstec del banc cal tornar-lo amb interessos passe el que passe, que el crowdfunding obliga a vendre la idea abans de tindre-la, i que la subvenció arriba tard i amb paperassa.

En esta fira cada equip té una idea amb un cost d'arrancada i ha de reunir eixa quantitat recurrent les estacions, on un professor fa de banca, de plataforma o d'inversor amb condicions reals. Al final compararan qui va aconseguir el diner més barat i qui va acabar cedint més del compte.

Objectius didàctics

- Conèixer a la pràctica les principals fonts de finançament d'un projecte i les seues condicions.
- Calcular el cost real de cada font (interessos, contrapartides, percentatge de l'empresa cedit).
- Combinar diverses fonts per a cobrir el cost d'arrancada amb el menor cost possible.
- Entendre que tot finançament té un cost, també el que pareix gratis.

Les cinc estacions

ESTACIÓ	EL QUE OFERIX	EL QUE COSTA
Estalvis propis	Diner immediat, sense tornar	Limitat; et quedes sense matalaf
Família i amics	Flexible, sense interessos	Cost emocional; arrisques la relació

Préstec bancari	Quantitats grans	Interessos; cal tornar passe el que passe; demanen garanties
Crowdfunding	Diner + validació del mercat	Cal entregar recompenses; si no arribes a l'objectiu, no cobres res
Subvenció / inversor	Molt de diner o ajuda pública	Subvenció: paperassa i terminis llargs. Inversor: cedixes un percentatge de l'empresa

Passos

- 1. Repartiment d'idees (5 min).** Cada equip rep una targeta amb una idea de negoci i el seu cost d'arrancada (per exemple, 6.000 € per a un food truck, 2.000 € per a una botiga en línia). Anoten la quantitat que necessiten reunir.
- 2. Recorregut per estacions (30 min · 6 min per estació).** En cada estació, l'equip negocia amb el professor quant pot aconseguir i a quines condicions, i ho apunta al seu full de registre amb el cost associat (interés a pagar, recompensa a entregar, percentatge cedit o cost emocional valorat).
- 3. Tancament del finançament (10 min).** Cada equip decidix la seua combinació final de fonts fins a cobrir el cost d'arrancada, intentant minimitzar el cost total. Calculen quant hauran de tornar de més i què han cedit.
- 4. Posada en comú i rànquing (10 min).** Cada equip presenta la seua mescla. S'ordenen de menor a major cost total. Es debat: el que va aconseguir més diner és el que millor ho va fer, o el que ho va aconseguir més barat? El professor tanca amb la idea que el finançament més barat quasi mai és el més ràpid ni el més còmode.

Criteria d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Negociació en estacions	Participa i registra condicions en les cinc	25 %
Càlcul del cost real	Interessos, recompenses i cessions ben calculats	30 %
Combinació de fonts	Cobrix el cost d'arrancada optimitzant el cost total	30 %
Reflexió final	Entén que tot finançament costa, també el "gratis"	15 %

Variants i extensions

- **Variant crisi:** a meitat de la dinàmica, el professor anuncia que el banc endurix condicions i la subvenció s'esgota; els equips han de refer el seu pla amb el que queda.
- **Connexió amb l'activitat de pressupost (Unitat 7) i el projecte emprenedor (Unitat 12):** la combinació de fonts triada ací es reutilitza per a finançar el projecte del curs.
- **Extensió real:** investigar una campanya de crowdfunding real (Verkami, Kickstarter) i analitzar quines recompenses va oferir i si va assolir l'objectiu.