

Dinámica: la feria de la financiación — ¿de dónde sacas el dinero?

Dinámica de estaciones en la que cada equipo, con una idea de negocio dada, recorre las distintas fuentes de financiación (ahorros, familia, préstamo, crowdfunding, subvención, inversores) negociando con un profesor que hace de banca, plataforma o inversor, y descubre el coste real de cada euro.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

equipos pequeños (3-4) rotando por estaciones

UNIDAD 12

El proyecto emprendedor: modelo de negocio, prototipo, financiación y pitch

MATERIALES

- Cinco carteles de estación: ahorros propios · familia y amigos · préstamo bancario · crowdfunding · subvención pública / inversor
- Tarjeta de idea de negocio por equipo (con coste de arranque ya fijado)
- Fichas de condiciones por estación (interés, plazo, contrapartida, requisitos)
- Hoja de registro del equipo (cuánto consigue, a qué coste, qué cede)
- Calculadora del móvil

ENCAJE CURRICULAR · **Saberes** 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. específicas** CE6 · **Comp. clave** STEM, CE, CPSAA

Planteamiento

Tener una buena idea es el principio; conseguir el dinero para arrancarla es donde mucha gente se atasca. La unidad ha explicado las fuentes de financiación, pero leerlas en un cuadro no es lo mismo que descubrir, negociando, que el dinero «gratis» de la familia tiene un coste emocional, que el préstamo del banco hay que devolverlo con intereses pase lo que pase, que el crowdfunding obliga a vender la idea antes de tenerla, y que la subvención llega tarde y con papeleo.

En esta feria cada equipo tiene una idea con un coste de arranque y debe reunir esa cantidad recorriendo las estaciones, donde un profesor hace de banca, de plataforma o de inversor con condiciones reales. Al final compararán quién consiguió el dinero más barato y quién acabó cediendo más de la cuenta.

Objetivos didácticos

- Conocer en la práctica las principales fuentes de financiación de un proyecto y sus condiciones.
- Calcular el coste real de cada fuente (intereses, contrapartidas, porcentaje de la empresa cedido).
- Combinar varias fuentes para cubrir el coste de arranque con el menor coste posible.
- Entender que toda financiación tiene un coste, también la que parece gratis.

Las cinco estaciones

ESTACIÓN	LO QUE OFRECE	LO QUE CUESTA
Ahorros propios	Dinero inmediato, sin devolver	Limitado; te quedas sin colchón

Familia y amigos	Flexible, sin intereses	Coste emocional; arriesgas la relación
Préstamo bancario	Cantidades grandes	Intereses; hay que devolver pase lo que pase; piden garantías
Crowdfunding	Dinero + validación del mercado	Hay que entregar recompensas; si no llegas al objetivo, no cobras nada
Subvención / inversor	Mucho dinero o ayuda pública	Subvención: papeleo y plazos largos. Inversor: cedes un porcentaje de la empresa

Pasos

- 1. Reparto de ideas (5 min).** Cada equipo recibe una tarjeta con una idea de negocio y su coste de arranque (por ejemplo, 6.000 € para un food truck, 2.000 € para una tienda online). Anotan la cantidad que necesitan reunir.
- 2. Recorrido por estaciones (30 min • 6 min por estación).** En cada estación, el equipo negocia con el profesor cuánto puede conseguir y a qué condiciones, y lo apunta en su hoja de registro con el coste asociado (interés a pagar, recompensa a entregar, porcentaje cedido o coste emocional valorado).
- 3. Cierre de la financiación (10 min).** Cada equipo decide su combinación final de fuentes hasta cubrir el coste de arranque, intentando minimizar el coste total. Calculan cuánto tendrán que devolver de más y qué han cedido.
- 4. Puesta en común y ranking (10 min).** Cada equipo presenta su mezcla. Se ordenan de menor a mayor coste total. Se debate: ¿el que consiguió más dinero es el que mejor lo hizo, o el que lo consiguió más barato? El profesor cierra con la idea de que la financiación más barata casi nunca es la más rápida ni la más cómoda.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Negociación en estaciones	Participa y registra condiciones en las cinco	25 %
Cálculo del coste real	Intereses, recompensas y cesiones bien calculados	30 %
Combinación de fuentes	Cubre el coste de arranque optimizando el coste total	30 %
Reflexión final	Entiende que toda financiación cuesta, también la “gratis”	15 %

Variantes y extensiones

- **Variante crisis:** a mitad de la dinámica, el profesor anuncia que el banco endurece condiciones y la subvención se agota; los equipos deben rehacer su plan con lo que queda.
- **Conexión con la actividad de presupuesto (Unidad 7) y el proyecto emprendedor (Unidad 12):** la combinación de fuentes elegida aquí se reutiliza para financiar el proyecto del curso.
- **Extensión real:** investigar una campaña de crowdfunding real (Verkami, Kickstarter) y analizar qué recompensas ofreció y si alcanzó el objetivo.