

Com finançar el creixement: el cas d'una startup que ha de triar

Cas de decisió de finançament en què una startup compara préstec bancari, business angel i crowdfunding segons cost, control i risc.

DURADA

55 min · 1 sessió

UNITAT 9

La funció financera

MATERIALS

- Fitxa del cas amb les tres ofertes de finançament
- Taula comparativa (en blanc)
- Calculadora

AGRUPAMENT

grups xicotets (3-4)

ENCAIX CURRICULAR · Sabers B.5 · Comp. específiques CE4 · Comp. clau STEM, CCL, CPSAA, CC

Plantejament

Cuida, una startup de teleassistència per a majors, ha validat el seu producte i necessita **100.000 €** per a créixer. Té tres opcions damunt de la taula i ha de triar-ne una. No hi ha una resposta correcta universal: cada font té un cost, un nivell de control que se cedix i un risc distint.

Les tres ofertes:

FONT	CONDICIONS
Préstec bancari	100.000 € al 7 % anual, a tornar en 4 anys, amb quotes fixes mensuals. Exigix aval personal.
Business angel	100.000 € a canvi del 25 % de l'empresa. Aporta contactes i experiència. No cal tornar els diners.
Crowdfunding de recompensa	Captar 100.000 € en prevendes; obliga a entregar el producte abans de tindre'l a punt i a una campanya costosa.

Objectius didàctics

- Distingir finançament propi i alié, i dins de l'alié les distintes fonts.
- Valorar una decisió de finançament segons tres eixos: cost, cessió de control i risc.
- Comprendre el concepte de dilució de la propietat i el cost real de cada opció.

Passos

- 1. Lectura del cas (10 min).** El grup llig les tres ofertes i identifica quina és finançament propi i quina alié.
- 2. Taula comparativa (20 min).** Completen una taula amb quatre files: cost financer, control que se cedix, risc si el negoci va malament i rapidesa/facilitat d'obtindre-la.
- 3. Càlcul de suport (10 min).** Estimen el cost total dels interessos del préstec durant els 4 anys (aproximat) i comenten què suposa cedir el 25 % de l'empresa si en el futur val 2 milions.

4. **Decisió (15 min).** Trien una opció per a *Cuida* i la justifiquen en un paràgraf, reconeixent què sacrificuen en triar-la.

Pistes per a la correcció

- El **préstec** no diluïx la propietat però genera obligació de pagament fixa amb aval personal: perillós si els ingressos encara són inestables.
- El **business angel** no cal tornar-lo i aporta valor no monetari, però cedir el 25 % pot costar 500.000 € si l'empresa arriba a valdre 2 milions: el capital *barat* hui pot ser molt car demà.
- El **crowdfunding** valida la demanda i no endeuta, però compromet l'entrega i exigix una campanya intensa.
- No hi ha resposta única: el que s'avalua és la coherència entre el perfil de risc de la startup i l'opció triada.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Distinció propi/alié i fonts	Classificació correcta	20 %
Comparació en els tres eixos	Cost, control i risc ben analitzats	35 %
Comprensió de la dilució	Entén el cost futur de cedir capital	25 %
Decisió raonada	Coherent i conscient del sacrifici	20 %

Variants i extensions

- **Variant avançada:** combinar dues fonts (p. ex. 50.000 € de préstec + 50.000 € de business angel) i discutir el resultat.
- **Connexió amb la Unitat 9 (VAN/TIR):** descomptar els fluxos del projecte per a veure si el 7 % del préstec és assumible.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE