

Cómo financiar el crecimiento: el caso de una startup que debe elegir

Caso de decisión de financiación en el que una startup compara préstamo bancario, business angel y crowdfunding según coste, control y riesgo.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión

UNIDAD 9

La función financiera

MATERIALES

- Ficha del caso con las tres ofertas de financiación
- Tabla comparativa (en blanco)
- Calculadora

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

ENCAJE CURRICULAR · Saberes B.5 · Comp. específicas CE4 · Comp. clave STEM, CCL, CPSAA, CC

Planteamiento

Cuida, una startup de teleasistencia para mayores, ha validado su producto y necesita **100.000 €** para crecer. Tiene tres opciones sobre la mesa y debe elegir una. No hay una respuesta correcta universal: cada fuente tiene un coste, un nivel de control que se cede y un riesgo distinto.

Las tres ofertas:

FUENTE	CONDICIONES
Préstamo bancario	100.000 € al 7 % anual, a devolver en 4 años, con cuotas fijas mensuales. Exige aval personal.
Business angel	100.000 € a cambio del 25 % de la empresa. Aporta contactos y experiencia. No hay que devolver el dinero.
Crowdfunding de recompensa	Captar 100.000 € en preventas; obliga a entregar producto antes de tenerlo a punto y a una campaña costosa.

Objetivos didácticos

- Distinguir financiación propia y ajena, y dentro de la ajena las distintas fuentes.
- Valorar una decisión de financiación según tres ejes: coste, cesión de control y riesgo.
- Comprender el concepto de dilución de la propiedad y el coste real de cada opción.

Pasos

- 1. Lectura del caso (10 min).** El grupo lee las tres ofertas e identifica cuál es financiación propia y cuál ajena.
- 2. Tabla comparativa (20 min).** Completan una tabla con cuatro filas: coste financiero, control que se cede, riesgo si el negocio va mal y rapidez/facilidad de obtenerla.
- 3. Cálculo de apoyo (10 min).** Estiman el coste total de los intereses del préstamo durante los 4 años (aproximado) y comentan qué supone ceder el 25 % de la empresa si en el futuro vale 2 millones.

4. Decisión (15 min). Eligen una opción para *Cuida* y la justifican en un párrafo, reconociendo qué sacrifican al elegirla.

Pistas para la corrección

- El **préstamo** no diluye la propiedad pero genera obligación de pago fija con aval personal: peligroso si los ingresos aún son inestables.
- El **business angel** no hay que devolverlo y aporta valor no monetario, pero ceder el 25 % puede costar 500.000 € si la empresa llega a valer 2 millones: el capital *barato* hoy puede ser muy caro mañana.
- El **crowdfunding** valida demanda y no endeuda, pero compromete la entrega y exige una campaña intensa.
- No hay respuesta única: lo que se evalúa es la coherencia entre el perfil de riesgo de la startup y la opción elegida.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Distinción propia/ajena y fuentes	Clasificación correcta	20 %
Comparación en los tres ejes	Coste, control y riesgo bien analizados	35 %
Comprensión de la dilución	Entiende el coste futuro de ceder capital	25 %
Decisión razonada	Coherente y consciente del sacrificio	20 %

Variantes y extensiones

- **Variante avanzada:** combinar dos fuentes (p. ej. 50.000 € de préstamo + 50.000 € de business angel) y discutir el resultado.
- **Conexión con la Unidad 9 (VAN/TIR):** descontar los flujos del proyecto para ver si el 7 % del préstamo es asumible.

Material abierto de profedeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE