

4.º ESO · FEE · UNIDAD 8

Financiar la empresa y presentar el proyecto

Financiación, productos financieros, tesorería, viabilidad y defensa del proyecto

8

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Calcular cuánto dinero necesita un proyecto y de dónde puede salir: recursos propios o ajenos.
- Comparar dos préstamos con la cuota, el coste total y la TAE, y fijarte en las comisiones.
- Calcular el umbral de rentabilidad y hacer una previsión de tesorería de tres meses.
- Decidir con números si un proyecto es viable y qué plan B tendrías.
- Preparar y defender un proyecto de empresa en público, con claridad y con datos.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es mayo en **4.º de ESO B** del IES Ribera Norte. Quedan tres semanas para la feria de emprendimiento de la comarca y el equipo necesita 600 € para el puesto, el material y los carteles. Hay tres alternativas y todas tienen costes, condiciones o riesgos. Álvaro, el hermano de Lucía, ya ha emitido su primera factura como autónomo. ¿Cuánto dinero hace falta, de dónde sale y cómo se convence a quien lo pone? Al terminar la unidad sabrás comparar fuentes, comprobar si tu proyecto sale a cuenta y defenderlo ante un jurado.

❓ **Si quisieras abrir un negocio y no tuvieras dinero, ¿a quién se lo pedirías? ¿Qué le prometerías?**

❓ **Te prestan 1.000 € y devuelves 1.100 € al cabo de un año. ¿Cuánto has pagado por el préstamo? ¿Y si devolvieras 1.050 €?**

❓ **Una tienda vende mucho este mes, pero cobra a sus clientes dentro de dos meses. ¿Puede tener problemas aunque venda bien? ¿Por qué?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **8.1** Cuánto dinero hace falta y de dónde puede salir
- **8.2** Productos financieros para pymes y cómo compararlos
- **8.3** Previsión de tesorería y umbral de rentabilidad
- **8.4** ¿Sale a cuenta? Viabilidad
- **8.5** Presentar y defender el proyecto en público

¿De dónde sale el dinero?

🤝

Socios y beneficios guardados

Fuentes internas: salen de la propia empresa.

🏦

Préstamo

El banco lo adelanta; se devuelve en cuotas con intereses.

🏛️

Ayudas y subvenciones

Dinero público que no se devuelve si cumples las condiciones.

👥

Mecenazgo

Muchas personas aportan poco a través de una plataforma.

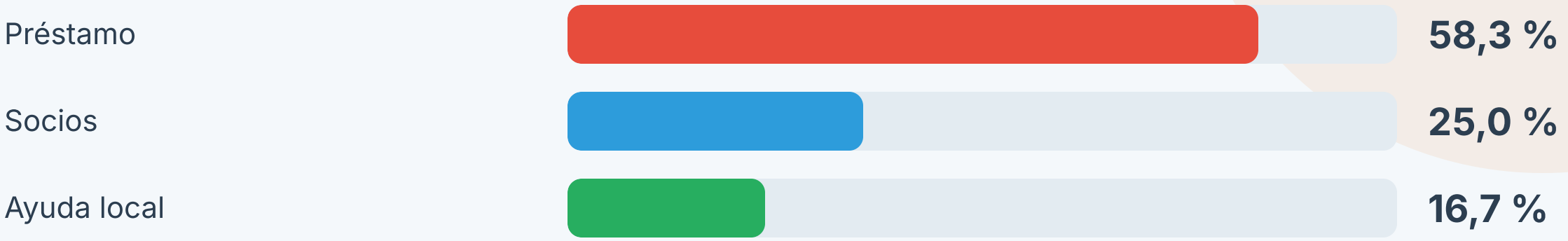
CLAVE

Pedir dinero tiene un **coste y una fecha de devolución**.

8.1 · CASO · DATOS INVENTADOS

La financiación de Taller del Río

De dónde salen los 6.000 € que necesita el taller, en %.



Socios, 1.500 €; ayuda, 1.000 €; préstamo, 3.500 €.

CLAVE

El préstamo hay que devolverlo **aunque el negocio vaya mal**.

Cuatro cosas para comparar

CRITERIO	QUÉ ES
Interés	El precio del dinero, en % anual
Comisiones	Cobros extra por abrir, estudiar o cancelar
Plazo	El tiempo que tienes para devolver
TAE	Reúne el interés y las comisiones en un solo número

CLAVE

Una cuota baja **no significa** un préstamo barato: puede ser por un plazo más largo.

Un préstamo, paso a paso

CONCEPTO	CÁLCULO	IMPORTE
Total pagado	12 × 262	3.144 €
Intereses	3.144 − 3.000	144 €
Coste total	144 + 30	174 €

Préstamo de 3.000 €, 12 cuotas de 262 € y 30 € de comisión de apertura.

CLAVE

Pregunta siempre por la **TAE** y por si hay penalización al devolver antes.

El umbral de rentabilidad

CONCEPTO	CÁLCULO	RESULTADO
Margen por unidad	7,00 − 3,20	3,80 €
Umbral de rentabilidad	600 ÷ 3,80	158 kits
Beneficio con 158 kits	158 × 3,80 − 600	0,40 €

Precio de 7,00 €, 3,20 € de materiales por kit y 600 € al mes de costes fijos.

CLAVE

Umbral = costes fijos ÷ margen por unidad.

Se gana dinero y falta caja

MES	COBROS	PAGOS	SALDO
Abril	0 €	1.300 €	−300 €
Mayo	700 €	640 €	−240 €
Junio	1.750 €	1.050 €	460 €

Caja inicial de 1.000 €.

CLAVE

Beneficio y tesorería **no son lo mismo**.

Las siete partes de la presentación

1 → 2 → 3

Problema y solución

Qué resuelves y cómo.

Cliente y producto

A quién y qué vendes.

Equipo, números y petición

Quién eres, cuánto cuesta y qué pides.

CLAVE

Ensaya con un reloj delante: **un minuto** de elevator pitch.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una tienda gana dinero en junio, pero en abril y mayo tiene saldo negativo. ¿Qué le ocurre?

A Nada: el beneficio compensa todo

B Le falta dinero en caja en esos meses

C Tiene que cerrar

✔️ El beneficio es un resultado; la tesorería es el dinero disponible en cada momento. Puede aplazar un pago, pedir una aportación o negociar una línea de crédito.

REPASO

Ideas clave

- **Fuentes de financiación.** Inversión inicial, propias, ajenas y ayudas, préstamo, ayudas, mecenazgo e inversores, cuándo se devuelve o se justifica.
- **Productos financieros.** Préstamo, línea de crédito, leasing, interés, comisiones, plazo y tae, cuota, total pagado e intereses.
- **Tesorería y umbral.** Cobros, pagos y saldo, umbral de rentabilidad, aportación propia y colchón de caja.
- **Viabilidad.** Cuatro preguntas y tres escenarios, escenarios pesimista, normal y optimista, flujos de caja y pago de cuotas, plan b si ocurre el escenario pesimista.
- **Presentación.** Estructura de siete partes, elevator pitch y preguntas, petición concreta: cuánto, para qué y cuándo.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué fuente de financiación elegiría tu equipo y qué pasaría si no llegara el dinero?
2. ¿Por qué una cuota baja no siempre es un préstamo barato?
3. ¿Qué preguntas del jurado te cuesta más responder con un dato?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**