Unidad 8 · Financiar la empresa y presentar el proyecto

Resumen · Libro del alumno, págs. 121–136

La **inversión inicial** es el dinero para arrancar, y la **financiación** puede ser **propia** o **ajena**. Las **fuentes** son propias (aportación de los socios, beneficios guardados) o ajenas (**préstamos**, proveedores); las **ayudas y subvenciones** no se devuelven; también hay **crowdfunding** e inversores, y cada una tiene un coste y un riesgo. Para comparar productos financieros se miran el **interés**, las **comisiones**, el **plazo** y la **TAE**. La **tesorería** es el dinero disponible mes a mes: se calcula con cobros y pagos, y una empresa rentable puede quedarse sin caja si cobra tarde y paga pronto. El **umbral de rentabilidad** son las unidades que hay que vender para no perder: costes fijos entre el margen por unidad. El **estudio de viabilidad** responde si el proyecto vende, gana, tiene dinero y devuelve lo que debe, en tres **escenarios**, y se acompaña de un plan B. Para **presentar** el proyecto se cuenta el problema, la solución, el cliente, el producto, el equipo, los números y la petición, con claridad, voz, mirada y ensayo, y se responde a las preguntas con un dato. Antes de pedir dinero conviene escribir cuánto se necesita, para qué y cuándo se devolverá o se justificará, y comprobar que la tesorería aguanta los meses en que se paga más de lo que se cobra. Para elegir una fuente de dinero no basta con mirar la cuota: hay que calcular el total pagado y los intereses, comparar con el mismo plazo y preguntar por la TAE y las comisiones. Y para saber si el proyecto aguanta se prueba en varios escenarios, con un colchón de caja y un plan B.

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

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **8.1** Fuentes · 123–124
- **8.2** Productos · 125–126
- **8.3** Tesorería · 127–128
- **8.4** Viabilidad · 129
- **8.5** Presentación · 130

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.