

## Nom i cognoms de l'estudiant

### Prova d'avaluació continuada 5 . Els recursos en el procés emprenedor

#### Críteris d'avaluació

La PAC5 consta de 4 preguntes, totes de caràcter pràctic, en les quals caldrà participar en una comunitat d'intercanvi de serveis i reflexionar sobre els conceptes teòrics apresos en el mòdul 4: Els recursos en el procés emprenedor i les referències bibliogràfiques posades a la disposició dels estudiants. La màxima puntuació de cada exercici serà:

Activitat 1: tres punts

Activitat 2: dos punts

Activitat 3: dos punts

Activitat 4: tres punts

Caldrà contestar demostrant una comprensió adequada dels principals conceptes treballats. Es valorarà la capacitat de síntesi i la rellevància de la informació que s'aporti en relació amb la pregunta realitzada, l'anàlisi que feu de la informació continguda al mòdul i altres referències bibliogràfiques, l'argumentació que recolza la idea defensada, la profunditat de l'anàlisi de les qüestions plantejades en cada cas, entre altres qualitats (per exemple la correcció gramatical i ortogràfica).

Qualsevol resposta que s'hagi extret literalment dels materials o d'altres fonts d'informació, especialment d'Internet es considera plag i la prova es qualificarà amb una D(0).

#### Format i data de lliurament

Finalitzada la PAC, poseu el vostre nom en l'encapçalament, numereu les pàgines i pugeu-ho en format .doc o pdf a la bústia de registre i lliurament d'activitats.

La data màxima de lliurament de la PAC 5 finalitza a les 24.00 hores del dia **30/05/2018**. La proposta de solució de la PAC es publicarà el **dia 1/06/2018** i les qualificacions, el **dia 4/06/2018**.

### Enunciat

#### Activitat 1 (3 punts)

- 1.1 Participació a la prova pilot del [projecte Let's CO](#) (1 punt). S'han de publicar 3 anuncis amb totes les dades que es demanen, dels quals com a mínim 1 sigui oferta i com a mínim 1 sigui demanda (veure document adjunt).
- 1.2 Complimentar [el qüestionari](#) (1 punt)
- 1.3 A partir de la participació en el projecte, hi ha algun tipus d'oferta que creguis que es pot utilitzar com un recurs per a la posada en marxa de la idea que vau proposar en Grups de Treball en la PAC3? Quin tipus de transacció consideres que és més idònia per aconseguir els recursos necessaris? (1 punt)

#### ACTIVITAT 2 (2 punts)

##### ENTREVISTES A JOVES EMPRENEDORS

##### **Grup Viatges Outlet- “Quan vaig començar, no tenia ni edat per demanar una subvenció” Jordi Alcáraz (18 anys)**

L'octubre passat va celebrar la seva majoria d'edat amb els 59 franquiciats que formen ara com ara el Grup Viatges Outlet, l'empresa que va crear amb 17 anys. “Tenia clar que volia muntar una empresa. No m'agradaven els estudis i vaig començar un mòdul de Gestió Administrativa. Sorprenentment vaig obtenir la millor nota de tot l'institut. Vaig comprendre que allò era l'què m'atreia. A més, m'agradava molt Internet i cada vegada que algú de la meva família o dels meus amics volia fer un viatge, jo navegava per la Xarxa fins a trobar els preus més interessants. La notícia va anar corrent de boca en boca i cada vegada hi havia més gent que em demanava que li organitzés els seus viatges fins que un dia vaig decidir fer-ho de forma professional. Així doncs, el febrer de 2010 vaig muntar una agència de viatges outlet en un local de Sabadell. El primer que vaig fer va ser demanar consell a qui realment sabia sobre la matèria. En el meu cas, vaig anar a un bufet d'advocats especialitzat en el sector turístic. Ells m'han guiat i m'han ajudat molt en tot el procés. Només començar, vaig acudir a un notari per poder ser l'administrador de la societat, tenir propietats i eximir així de responsabilitats als meus pares. Hem crescut moltíssim i ja som 59 agències i 5 persones contractades en la central, però també estem gastant molt. Hem de ser prudents.

##### **Plaers Ibèrics -“Aprofitem l'oportunitat que va sorgir” Carlos García (21 anys) i Jorge Dobón (21 anys)**

Estudien Administració d'empreses. Són de l'opinió que “si et planifiques bé, tens temps per a tot”. Cada vegada que es reunien planejaven muntar un negoci. Pensaven en alguna cosa relacionada amb la tecnologia, amb els mòbils, amb l'electrònica, però l'oportunitat va sorgir de la forma més insospitada. “El meu oncle acabava de muntar una empresa de fruites de quarta gamma i vaig començar a treballar de comercial amb ell. Durant les visites em vaig adonar que hi havia una possibilitat en la comercialització d'ibèrics i olis que al meu oncle no li venia de gust. Així que li vaig proposar quedar-me jo amb la nova línia i ho vaig parlar amb el Jorge”. La idea era fer una primera versió per al mercat nacional, però aviat van decidir que a mitjà termini havien de dirigir-se al mercat internacional i ara mateix estan contactant amb distribuïdors internacionals, especialment a Sud-Amèrica i Àsia. “És cert que nosaltres ens plantejàvem un altre tipus de negoci, però les oportunitats estan aquí i quantes més en pots agafar a la vida, millor”. Tampoc pensaven arrencar tan aviat, però es van assabentar d'una subvenció el termini del qual acabava al juliol i es van llançar. “Som conscients que ens falta formació i experiència, per això hem de recolzar-nos en altres persones; des dels nostres familiars fins als propis proveïdors i clients”.



### **Fluff – “En el sector no ens prenen de debò” Marta Rueda (23 anys) i Alberto Romero (23 anys)**

Què fan una psicòloga i un dissenyador gràfic junts? Crear una marca de joguines amb contingut psicològic (ninots per ajudar a nens amb fòbies i pors): “A mi sempre m'havia agradat treballar amb nens i ja des de tercer de carrera sabia que volia fer alguna cosa relacionat amb això. Va coincidir que en aquell moment l'Alberto havia de crear una marca per a un projecte per a la seva carrera”, relata Marta Rueda, la meitat psicològica del tàndem. Al mateix temps, un professor li va parlar d'uns premis per a joves emprenedors en els quals només calia presentar una idea. “Com ja teníem en marxa la imatge corporativa per al treball de l'Alberto, ho presentem i passem a la següent fase”. Així, el què al principi havia de ser una col·laboració estudiantil començava a prendre la forma d'empresa. Era el 2008 i tenien 21 anys. Van haver d'aprendre a ser un d'ells: “El sector de les joguines és molt tancat i si no hi pertanys des del principi, ets un estrany”, Per això, l'Alberto va aconseguir una beca per a l'Institut Tecnològic de la Juguina. A més de guanyar el premi CIADE, van ser seleccionats per Banespyme Orange on els van donar un nou curs de formació. Van haver d'informar-se bé. tant per trobar el viver d'empreses com per trobar els fabricants que necessitaven.

- 2.1 Identifica els recursos clau de cada iniciativa empenedora i comenta per què són claus en cada cas.**
- 2.2 En les primeres fases de cadascuna d'aquestes iniciatives quin tipus de finançament els aconsellaries i per què?**

### **ACTIVITAT3 (2 punts)**

**Busca informació a internet sobre un dels models de finançament estudiats en el mòdul i adjunta els enllaços d'on has obtingut la informació. Explica amb les teves pròpies paraules el model i posa un exemple d'un cas real (empresa/negoci) en el qual s'hagi aplicat aquest tipus de finançament. En quina fase de l'empresa seria més apropiat el model explicat, en una empresa potencial, naixent, nova o consolidada?**

### **ACTIVITAT 4 (3 punts)**

Al següent enllaç es mostren cercadors d'acceleradores i d'incubadores (<https://startupxplore.com/es/acceleradoras-startups>). Sobre la base de les dades que es mostren i els continguts del mòdul estudiat:

- 4.1 Descriu les principals diferències entre una acceleradora i una incubadora**
- 4.2 Tria dues acceleradores del llistat, identifica les principals similituds i diferències entre elles.**
- 4.3 Tria dues incubadores del llistat, identifica les principals similituds i diferències entre elles.**