

Nombre y apellidos del estudiante

Prueba de evaluación continua 5. Los recursos en el proceso emprendedor

Criterios de evaluación

La PEC5 consta de 4 preguntas, todas de carácter práctico, en las que habrá que participar en una comunidad de intercambio de servicios (comunidad Let'sCo) y reflexionar sobre los conceptos teóricos aprendidos en el módulo 4: Los recursos en el proceso emprendedor y las referencias bibliográficas puestas a disposición de los estudiantes. La máxima puntuación de cada ejercicio será:

Actividad 1: tres puntos

Actividad 2: dos puntos

Actividad 3: dos puntos

Actividad 4: tres puntos

Habrà que contestar demostrando una comprensi3n adecuada de los principales conceptos trabajados. Se valorarà la capacidad de sntesis y la relevancia de la informaci3n que se aporte en relaci3n con la pregunta realizada, el anàlisis que sacàis de la informaci3n contenida en el m3dulo y otras referencias bibliogràficas, la argumentaci3n que apoya la idea defendida, la profundidad del anàlisis de las cuestiones planteadas en cada caso, entre otros calidades (por ejemplo la correcci3n gramatical y ortogràfica).

Cualquier respuesta que se haya extraído literalmente de los materiales o de otras fuentes de informaci3n, especialmente de Internet se considera plagio y la prueba se calificarà con una D(0).

Formato y fecha de entrega

Finalizada la PEC, poned vuestro nombre en el encabezado, numerad las pàginas y subidla en formato .doc o pdf al buz3n de registro y entrega de actividades.

La fecha màmima de entrega de la PEC 5 finaliza a las 24.00 horas del dìa **30/05/2018**. La propuesta de soluci3n de la PEC4 se publicarà el dìa **1/06/2018** y las calificaciones, el dìa **4/06/2018**.

Enunciado

ACTIVIDAD 1 (3 puntos)

- 1.1 Participación en la prueba piloto del [proyecto Let's CO](#) (1 punto)
- 1.2 Responder al [cuestionario](#) (1 punto)
- 1.3 A partir de la participación en el proyecto, hay algún tipo de oferta que creas que se puede utilizar como un recurso para la puesta en marcha de la idea que propusisteis en Grupos de Trabajo en la PEC3? ¿Qué tipo de transacción consideras que es más idónea para conseguir los recursos necesarios? (1 punto)

ACTIVIDAD 2 (dos puntos)

ENTREVISTAS A JÓVENES EMPRENDEDORES

Grupo Viajes Outlet- “Cuando empecé, no tenía ni edad para pedir una subvención” Jordi Alcáraz (18 años)

En octubre pasado celebró su mayoría de edad con los 59 franquiciados que componen hoy por hoy el Grupo Viajes Outlet, la empresa que creó con 17 años. “Yo tenía claro que quería montar una empresa. No me gustaban los estudios y empecé un módulo de Gestión Administrativa. Sorprendentemente fui la mejor nota de todo el colegio. Comprendí que aquello era lo mío. Además, me gustaba mucho Internet y cada vez que alguien de mi familia o de mis amigos quería hacer un viaje, yo navegaba por la Red hasta encontrar los precios más interesantes. La noticia fue corriendo de boca en boca y cada vez había más gente que me pedía que le organizase sus viajes hasta que un día decidí hacerlo de forma profesional. Así en febrero de 2010 monté una agencia de viajes outlet en un local de Sabadell. Lo primero que hice fue pedir consejo a quien realmente sabía sobre la materia. En mi caso, fue un bufete de abogados especializado en el sector turístico. Ellos me han guiado y me han ayudado mucho en todo el proceso. Nada más empezar, acudí a un notario para poder ser el administrador de la sociedad, tener propiedades y eximir así de responsabilidades a mis padres. Hemos crecido muchísimo y ya somos 59 agencias y 5 personas contratadas en la central, pero también estamos gastando mucho. Debemos ser prudentes.

Placeres Ibéricos -“Aprovechamos la oportunidad que surgió” Carlos García (21 años) y Jorge Dobón (21 años)

Estudian Administración de Empresas. Son de la opinión de que “si te planificas bien, tienes tiempo para todo”. Cada vez que se juntaban planeaban montar un negocio. Pensaban en algo relacionado con la tecnología, con los móviles, con la electrónica, pero la oportunidad surgió de la forma más insospechada. “Mi tío acaba de montar una empresa de frutas de cuarta gama y empecé a trabajar de comercial con él. Durante las visitas me di cuenta de que había una posibilidad en la comercialización de ibéricos y aceites que a mi tío no le apetecía. Así que le propuse quedarme yo con la nueva línea y lo hablé con Jorge”. La idea era hacer una primera versión para el mercado nacional, pero pronto decidieron que a medio plazo tenían que dirigirse al mercado internacional y en ello están, contactando con distribuidores internacionales, especialmente en Suramérica y Asia. “Es cierto que nosotros nos planteábamos otro tipo de negocio, pero las oportunidades están ahí y cuantas más puedes coger en la vida, mejor”. Tampoco pensaban arrancar tan pronto, pero se enteraron de una subvención cuyo plazo acababa en julio y se lanzaron. “Somos conscientes de que nos falta formación y experiencia, por eso tenemos que apoyarnos en otras personas; desde nuestros familiares hasta los propios proveedores y clientes”.



Fluff – “En el sector no nos tomaban en serio” Marta Rueda (23 años) y Alberto Romero (23 años)

¿Qué hacen una psicóloga y un diseñador gráfico juntos? Crear una marca de juguetes con contenido psicológico (muñecos para ayudar a niños con fobias y miedos): “A mí siempre me había gustado trabajar con niños y ya desde tercero de carrera sabía que quería hacer algo relacionado con ello. Coincidió que en aquel momento Alberto tenía que crear una marca para un proyecto para su carrera”, relata Marta Rueda, la mitad psicológica del tándem. Al mismo tiempo, un profesor le habló de unos premios para jóvenes emprendedores en los que sólo hacía falta una idea. “Como ya teníamos en marcha la imagen corporativa para el trabajo de Alberto, lo presentamos y pasamos a la siguiente fase”. Así, lo que en un principio iba a ser una colaboración estudiantil empezaba a tomar la forma de empresa. Era 2008 y tenían 21 años. Tuvieron que aprender a ser uno de ellos: “El sector juguetero es muy cerrado y si no perteneces a ellos desde el principio, eres un extraño”, por eso, Alberto consiguió una beca para el Instituto Tecnológico del Juguete. Además de ganar el premio CIADE, fueron seleccionados por Banespyme Orange donde les dieron un nuevo curso de formación. Tuvieron que informarse bien, tanto para encontrar el vivero de empresas, como para encontrar los fabricantes que necesitaban.

2.1 Identifica los recursos clave de cada iniciativa emprendedora y comenta por qué son claves en cada caso.

2.2 En las primeras fases de cada una de estas iniciativas ¿qué tipo de financiación les aconsejarías y por qué?

ACTIVIDAD 3 (2 puntos)

Busca información en internet sobre uno de los modelos de financiación estudiados en el módulo y adjunta los enlaces de dónde has obtenido la información. Explica con tus propias palabras el modelo y pon un ejemplo de un caso real (empresa/negocio) en el que se haya aplicado este tipo de financiación ¿En qué fase de la empresa sería más apropiado el modelo explicado, en una empresa potencial, naciente, nueva o consolidada?

ACTIVIDAD 4 (3 puntos)

En el siguiente enlace se muestran buscadores de aceleradoras y de incubadoras (<https://startupxplore.com/es/aceleradoras-startups>). Sobre la base de los datos que se muestran y los contenidos del módulo estudiado:

4.1 Describe las principales diferencias entre una aceleradora y una incubadora

4.2 Elige dos aceleradoras del listado, identifica las principales similitudes y diferencias entre ellas.

4.3 Elige dos incubadoras del listado, identifica las principales similitudes y diferencias entre ellas.