**SOLUCIONS ORIENTATIVES**

**Prova d'avaluació contínua 5**

**Els recursos en el procés emprenedor**

**Enunciat**

1. **FASE LLAVOR: CAS EMPATIC (5 punts)**

**Preguntes:**

1. **Basant-te en el mòdul, quines tipologies de recursos clau es necessitaran per desenvolupar el projecte? Raona la teva resposta (1,25p)**

Es necessiten molts recursos per engegar un projecte emprenedor. Els autors dels materials, Toledano et al. (2016), proposen prioritzar els tres següents:

1. **Informació:**

La informació és poder, encara que estem en un context on es produeix un excés d'informació. Per tant, és essencial tenir la capacitat de transformar-la en coneixement mitjançant uns criteris: mètodes que permetin seleccionar-la, classificar-la i sistematitzar-la adequadament.

Entre les fonts d'informació principals tenim les digitals (base de dades, internet, apps mòbils…) i les analògiques (xarxes de persones i organitzacions, centres de recursos físics…)

1. **Xarxa social:**

Les xarxes de contactes són essencials per al llançament i desenvolupament de qualsevol

projecte.

Tipus de xarxes: formals (organismes, institucions, organigrama, associacions professionals) i informals (familiars, amistats, afterwork, clubs). Las fases per al desenvolupament de les xarxes socials són: cerca de les persones adequades, planificació de les relacions que es poden establir amb elles i “conquesta” de les esmentades relacions.

1. **Recursos financers:**

Igualment importants que la informació i les xarxa social, tenim:

Tipus de recursos:

* Interns (aportats per equip fundador): capital, reinversió de resultats, amortitzacions.
* Externs (aportats per terceres persones):
  + Tradicionals: entitats financeres (préstecs, crèdits, avals, lísing, factoring…) i subvencions públiques.
  + Recursos financers específics per a projectes emprenedors:
    - 3Fs: amics, família i “bojos” (“Friends, Family and Fools”)
    - Crowdfunding, bootstrapping, microcrèdits
    - Rondes d'inversors: business angels, socis industrials…
    - Àrees de promoció econòmica, incubadores, parcs tecnològics…
    - Préstecs participatius (ENISA), préstecs a R+D+I (CDTI...)
    - Capital-risc (“Venture capital”)

1. **Quina gestió de la informació consideres que és essencial per arrencar el projecte? (1,25p)**

Per llançar el projecte, la Susana accedirà a la informació que necessita mitjançant diverses fonts (digitals i analògiques). Per poder utilitzar-la de la millor manera possible, la filtrarà i organitzarà sobre la base de les seves prioritats. Proposem utilitzar les següents fonts d'informació, entre altres:

* **TIC (Digitals):** essencialment internet, focalitzant-se en diverses paraules clau relacionades amb “educació”, “col·laboració” i” tecnologia”: A partir d’aquestes cerques coneixerà conceptes, metodologies, eines i experiències que li podran servir d'inspiració per al seu projecte.
* **Analògiques:** 
  + Agència de desenvolupament territorial/local que li facilitarà assessorament (creació d'empreses, ajudes…), formació (cursos, jornades…), infraestructura (incubadora) i xarxa de contactes (persones emprenedores, especialistes…)
  + Sectorials: associacions professionals, centres i/o persones especialitzades en preparar les PAU. També, instituts & AMPAs (coordinació, necessitats…), Administracions Públiques (normativa, requisits, calendaris…). A més, esdeveniments relacionats amb l'educació mitjançant la tecnologia.

1. **Com plantejaries la gestió de la xarxa social d'EMPATIC per potenciar el seu llançament? (1,25p)**

Per a la Susanna és important establir i consolidar una xarxa de relacions amb persones i organitzacions que li ajudin a llançar i potenciar el seu projecte. Es poden diferenciar dos **nivells** de relacions: formals (institucionals, professionals, organitzacionals) i informals (cara a cara, personals).

**Estratègies per al desenvolupament de la xarxa social:** Una de les activitats clau del llançament és la captació de persones i organitzacions que participin i/o col·laborin amb el projecte:

* Captació de clients: estudiants (usuaris) i les seves famílies que paguen (compradors). Instituts i AMPAs (prescriptor@s) .
* Captació de talent: potencials candidats a co-fundar i/o formar part de l'equip.
* Captació de fons: inversors potencials.

Per dur-ho a terme es poden utilitzar diverses **eines** comunicatives i comercials:

* TIC: web, e-mailing, publicitat on-line, xarxes socials (Facebook, Instagram, Twitter…)
* Analògiques:
  + Trobades personals.
  + Publicitat, telemarketing, bustiada
  + Incentivar les prescripcions i referències
  + Organitzar esdeveniments promocionals.

1. **Com plantejaries el finançament per a la fase de llançament? Prioritza els instruments (1,25p)**

A continuació s’enumeren les possibles fonts de finançament en arrencar i per ordre de prioritat:

* Aportació pròpia: en diners i/o espècie (el propi temps, despatx temporal al propi domicili, equip informàtic, mòbil…)
* Subvencions públiques a l'emprenedoria a nivell nacional, regional i/o local
* Bootstrapping: aconseguir clients que paguen i que financin les properes fases del projecte
* 3F: aconseguir diners de familiars, amistats i “fools”
* Préstec participatiu: sol·licitar-ho per exemple a ENISA
* Crowdfunding: aconseguir realitzar amb èxit una campanya de micro-mecenatge en una plataforma per exemple: Verkami, Lánzanos, Goteo,...
* Préstec bancari: sol·licitar-lo al banc aportant un aval personal/familiar.

**B. FASE DE CREIXEMENT: CAS EXACCTA (5p)**

**Preguntes:**

**Explica quina gestió de la informació es va necessitar per a) llançar el projecte i b) fer-lo créixer (1,25p)**

Per desenvolupar amb èxit les següents funcions clau, es va necessitar gestionar adequadament la informació relacionada amb

**Llançament:**

1. Creació d'una startup: temes legals, ajudes, logística
2. Coordinació d’un equip multidisciplinar: captació i retenció del talent
3. Desenvolupament de la tecnologia: programació i desenvolupament d'aplicacions fintech
4. Gestió de la patent americana: normativa, processos
5. Coneixement del mercat: segments, comportament d'usuari@s, volum
6. Màrqueting i comercialització: 4Ps aplicades (producte, preu, comunicació i distribució)
7. Gestió del finançament: capital llavor i business angels

**Creixement:**

1. Escalat de mercat: generar i gestionar aquesta complexitat logística
2. Escalat tecnològic: gestionar la complexitat tècnica
3. Gestió del finançament: específicament del capital de risc i possibles socis industrials

**Explica com es va gestionar la xarxa social d'EXACCTA (1,25p)**

La captació de persones i organitzacions que participen i/o col·laboren amb el projecte és una funció clau per a l'èxit del projecte:

* **Captació de clients**: el focus es va posar en grans empreses amb un gran nombre d'usuaris potencials (comercials, consultors, tècnics SAT)
* **Captació de talent:** potencials candidats a co-fundar i/o formar part de l'equip
* **Captació de fons:** inversors potencials

Per dur-ho a terme es van utilitzar diverses **eines** comunicatives i comercials:

* **TIC:** web, Youtube i campanya de SMS a abonats en col·laboració amb Movistar.
* **Analògiques:**
  + Participació en fòrums d’emprenedors, jornades, concursos de startups
  + Visites comercials
  + Aliances amb Col·legis professionals

**Explica com es va gestionar el pla de finançament (1,25p)**

* Aportació pròpia:
  + en diners: aportació de capital inicial
  + en espècie:
    - el propi temps de l'equip fundador
    - el temps i experiència de l'equip col·laborador
* Préstecs
  + Préstec participatiu d'ENISA
  + Préstec per a R+D+i de CDTI
* Primera ronda d'inversió:
  + business angels: Grup del BAN del IESE
* Segona ronda d'inversió:
  + Caixa Bank acompanyada d'altres inversors

**Quant a la gestió de recursos, què haguessis fet d'una altra manera en aquest projecte? (1,25p)**

En aquest cas, es poden trobar múltiples respostes. Els criteris per a l'avaluació poden tenir en compte les següents premisses:

* Plantejament coherent amb la tríada: informació, xarxa social i finançament
* Aportació d'idees diferents de les que ha realitzat Exaccta
* Originalitat, innovació i creativitat de les propostes
* Factibilitat de les propostes
* Les propostes poden millorar les accions (i resultats) d’Exaccta.