**SOLUCIONS ORIENTATIVES**

**Prova de Síntesis 2019/20-1**

Data: 11/01/2020

**ENUNCIAT**

Davant la creixent demanda de productes alimentaris vegans i en general d’una alimentació més saludable, a més del fet de que existeix una oferta escassa de productes *fast food* que encaixi en aquesta línia, tres amics de Barcelona van decidir obrir un establiment fast food de “vegburgers” (hamburgueses vegetals).

Els tres amics que han creat l’establiment són l’Enric que té una amplia experiència com a cuiner i una bona formació en una escola d’Hostaleria, la Júlia, que portava 5 anys treballant en una botiga especialitzada en productes vegans i la Sònia, que s’acabava de graduar en ADE i que és vegana.

Van obrir un primer establiment a la zona de la Sagrada Família de Barcelona a finals del 2018 i han tingut un èxit notable. Ara s’estan plantejant ampliar el seu negoci amb nous establiments.

**PREGUNTES**

1. Valora el fet que aquesta empresa hagi estat creada per un equip emprenedor. Consideres que es tracta d’un equip emprenedor que pot funcionar? Justifica la vostra resposta (2 punts)

En el cas d'aquesta empresa resulta clar que el fet d'haver-la creat a través d'un equip emprenedor té importants avantatges, entre les que podríem destacar les següents:

* El fet de ser tres emprenedors els permetrà tenir una major capacitat d'accés a fonts de finançament, especialment important en el procés de creixement que ara han decidit posar en marxa.
* La complementarietat dels seus perfils els permetrà abastar tots els àmbits necessaris per al bon funcionament d'un projecte empresarial: financer - econòmic, comercial i màrqueting, organització, producció...
* El fet de ser tres emprenedors els ajudarà a poder afrontar les dificultats que sense cap mena de dubte es trobaran, especialment ara que volen fer créixer el negoci. De fet, molts emprenedors valoren especialment de l'emprendre en equip el suport mutu que es dóna tot l'equip, que permet superar les dificultats i en moltes ocasions tenir diversos punts de vista sobre el negoci, fet que el permet créixer en major mesura.

A priori també sembla que es tracta d'un equip emprenedor que pot funcionar, com de fet ho demostra que el seu primer establiment ja ha tingut un èxit notable. En primer lloc cal destacar que el perfil dels tres emprenedors sembla ser clarament complementari: L’Enric té experiència i formació com a cuiner, la Júlia té experiència comercial en el sector i la Sònia té formació en l'àmbit de la gestió empresarial; així doncs entre els tres podran cobrir els diferents àmbits de l'empresa. D'altra banda sembla que els tres emprenedors comparteixen objectius, com ho demostraria primer que tinguessin la intenció d'obrir conjuntament una botiga i sobretot que ara es plantegen el seu creixement.

1. Consideres que franquiciar pot ser una bona via per a expandir l’empresa? Per què? ( 1 punt) Enumera els avantatges i inconvenients d’aquesta via (mínim 2 de cada) (2 punts)

De l'enunciat es desprèn que els tres emprenedors tenen un perfil ambiciós, ja que al poc temps de posar en marxa el seu primer establiment ja estan pensant en el creixement del negoci i en l'obertura de noves botigues. Per tant és molt probable que desitgin tenir un creixement ampli i ràpid, i en aquesta línia sense cap mena de dubte el sistema de franquícies és el que els ha de permetre un creixement més ràpid, bàsicament per la menor necessitat d'inversió per part seva i per la possibilitat d'arribar a més ciutats.

Entre els avantatges del creixement de l'empresa a través de franquícies es poden destacar els següents:

* Capacitat de creixement més ràpid
* Menor necessitat d'aportació de fons propis per finançar el creixement i l'obertura de nous punts de venda
* Els franquiciats coneixeran millor la ciutat on s'obri la botiga i especialment els consumidors i les seves preferències i comportament.

D'altra banda, caldria tenir en compte els inconvenients següents:

* Risc de menor control del punt de venda, el franquiciat pot no realitzar la seva funció de venda de la forma que els tres emprenedors preferirien
* Risc que algun problema en algun punt de venda franquiciat pugui afectar a la imatge conjunta de l'empresa
* Menors ingressos del punt de venda en comparació a si fos un establiment propi

1. Enumera quins són els tres elements que consideres més rellevants del model de negoci (amb l’eina CANVAS) per a aquest negoci i desenvolupa’ls (3 punts)

Aquesta pregunta no té una única resposta ja que si l'estudiant ho argumenta adequadament poden considerar-se com a importants diversos dels elements de el model de negoci d'aquesta empresa.

En tot cas si que hi ha alguns elements que tenen una importància central en el model de negoci impulsat per aquests tres emprenedors:

* Proposta de valor
  + Bona part de l'èxit de l'empresa es basa en la seva proposta de valor diferenciada i focalitzada, ja que ha estat capaç de fer una proposta adaptada als clients als que resol una necessitat molt concreta. menjar de forma ràpida productes sans i vegans.
* Segment de mercat
  + En línia amb l'element anterior, l'empresa ha tingut la capacitat d'enfocar-se a un segment de mercat molt concret però que a el mateix temps és un segment en clar creixement: el de les persones que opten per una alimentació vegana, i dins d'aquestes , per les que tenen la necessitat de consumir menjar ràpid (però que volen que sigui vegà i sa).
* Associacions clau
  + Perquè el negoci pugui créixer és fonamental per una banda que sigui conegut pel màxim nombre de persones englobades en el seu mercat potencial i per l'altre que tingui l'aval de les associacions o entitats de sector. Per aconseguir tots dos objectius és fonamental estar vinculats i tenir una relació de confiança amb el conjunt d'entitats que operen en aquest sector.

Altres elements que també tenen una importància remarcable podrien ser els canals de distribució (els seus establiments sense cap mena de dubte són un element central en la seva estratègia) o les relacions amb els clients (que segurament aniran més enllà del simple intercanvi comercial per establir una relació de confiança).

1. Quins són els recursos clau per que aquesta empresa pugui funcionar? Justifica la resposta (1 punt)

Els recursos financers, les xarxes socials i la informació són tots ells recursos bàsics per al funcionament d'aquesta empresa, encara que la seva importància pot variar en funció de l'estadi en què es trobi aquesta.

Els recursos financers poden haver estat relativament importants en el moment d'obrir la seva primera botiga i poden ser-ho molt en el cas que l'empresa decideixi créixer a través d'establiments propis (no seria així en el cas de que creixi a través de franquícies).

Les xarxes socials són especialment importants en aquest negoci, ja que és la manera d'establir contacte i arribar a totes aquelles entitats, col·lectius i persones que poden estar interessades en els seus productes. Aquest recurs té una major importància en la fase inicial del projecte empresarial.

Finalment la informació també és un recurs clau, encara que potser en menor mesura, segurament al llarg de tot el funcionament de l'empresa, ja que és necessari que aquesta tingui d'una banda informació actualitzada sobre nous productes que puguin satisfer les necessitats dels consumidors i per l'altra informació sobre el mercat i el comportament dels consumidors.

1. Quin tipus de finançament recomanaries als emprenedors si es decidissin per franquiciar? (1 punt)

En primer lloc cal tenir clar que en el cas que els emprenedors decideixin franquiciar el seu negoci les necessitats d'inversió i per tant de finançament serien molt inferiors que en el cas que decidissin créixer en base a establiments propis, ja que una part important del creixement seria finançat pels franquiciats.

En aquest sentit recórrer a la banca tradicional podria ser un recurs adequat, entre d'altres motius perquè l'èxit del primer establiment ja donarà seguretat a la banca per prestar fons a l'empresa. Els emprenedors també podrien valorar fonts de finançament alternatives com els Business Angels, ja que aquests poden considerar-ho un negoci interessant per la seva escalabilitat i potencial de ràpid creixement.

Tant si recorren a la banca tradicional com si utilitzen alguna fórmula de finançament alternatiu com els Business Angels, seria molt interessant que poguessin concretar amb ells línies de finançament per a les inversions que hagin de fer els franquiciats.