**PROPOSTA DE SOLUCIONS**

**Prova de Síntesi 2019/20-1**

**Data: 18/01/2020**

**ENUNCIAT**

La Marta, la Jana i el Pol són tres joves amics que van coincidir mentre estudiaven a la Universitat de Girona. La Marta hi va estudiar Turisme, la Jana enginyeria informàtica i en Pol ADE. Des que van acabar els estudis fa tres anys, han anat fent diferents feines del seu sector, però tenen moltes ganes de tirar endavant el seu propi projecte empresarial, i de fer-ho plegats.

La Marta ha treballat en oficines de turisme i en hotels de la Costa Brava i ha pogut observar que cada vegada més hi ha un tipus de turista que busca destinacions amb un criteri de sostenibilitat: hotels o càmpings amb criteris de bioconstrucció i sostenibilitat energètica, alimentació ecològica i de proximitat i preferència per activitats a la natura (senderisme, cicloturisme, etc)

Per a aprofitar aquest mercat els tres amics han decidit crear un web que aglutini tota l’oferta de turisme sostenible, per ara de la Costa Brava i més endavant del conjunt de Catalunya. Consideren que els ingressos vindran del que pagaran les diferents empreses del sector turístic i d’altres sectors relacionats per a estar presents al web i poder-hi inserir publicitat.

**PREGUNTES**

1. Consideres que aquesta empresa està dins del marc de les noves tendències d’emprenedoria recollides en el Mòdul 1 i a l’informe GEM? Justifica la resposta (2 punts)

Efectivament podem considerar que aquesta empresa es troba dins el marc de les noves tendències en emprenedoria en base als elements següents:

* + Els tres emprenedors són joves
  + Es tracta de persones amb formació tècnica i amb formació específica per a la gestió empresarial.
  + Dos dels tres emprenedors són dones, una altra de les tendències que ha anat en augment en els últims anys.
  + Es tracta d'una microempresa

1. El Pol els proposa aplicar una tècnica que va aprendre durant els seus estudis: l’SCAMPER. Aplica aquesta tècnica (de la mateixa manera que l’hem aplicat a la PAC4) al projecte d’empresa d’aquests tres amics (3 punts)

L'aplicació de la tècnica SCAMPER al projecte empresarial d'aquests tres emprenedors els permetrà innovar i millorar-lo. Per aplicar aquesta tècnica hauran d'analitzar el servei que es pretén oferir i plantejar-se preguntes sobre el mateix en base a les següents accions:

* + Substituir
  + Combinar
  + Adaptar
  + Modificar
  + Posar en altres usos
  + Eliminar
  + Reformar

Lògicament cada estudiant pot aplicar aquests conceptes d'una forma diferent, però la resposta serà correcta sempre que se segueixi la pauta marcada per la tècnica i que es detalli el com s'aplica cada concepte al projecte empresarial en concret.

1. Els tres socis han de presentar la seva idea de negoci davant d’un fòrum d’inversió utilitzant la tècnica de l’Elevator pitch. Fes un esquema dels principals punts que hauria d’incloure la seva presentació per tal de ser efectiva (3 punts)

De manera indicativa, un bon esquema per fer una presentació davant d'un fòrum d'inversió i tenint en compte que el temps a disposició serà breu (en principi 60 segons) hauria de contemplar els punts següents:

* Salutació
* Nom de la persona i de l'empresa (si en té)
* Problema o necessitat a la qual es vol donar resposta
* Concretar com la web pot donar resposta a aquesta necessitat
* Volum de mercat total i volum de mercat potencial de l'empresa
* Presentació dels tres membres de l'equip i del que aporta cadascun
* Què es demana als inversors i què se'ls ofereix a canvi
* "Ganxo" per atraure l'interès dels interlocutors
* Tancament concretant la demanda als inversors i proposant una nova trobada per entrar en detall en el projecte

1. Per tirar endavant aquest projecte estimen que necessiten una inversió inicial d'uns 25.000 euros. Quina font de finançament recomanaries utilitzar ? ¿Per què? (2 punts)

En primer lloc cal tenir en compte que la quantitat que necessiten els tres emprenedors per poder posar en marxa la seva idea de negoci és relativament reduïda.

En primera instància haurien de valorar si entre els tres poden finançar aquesta inversió a través d'aportacions pròpies. Alternativament també poden considerar la possibilitat que els fons siguin aportats per amics o familiars.

En cas que ni ells ni els seus amics o familiars puguin finançar aquesta inversió, tenint en compte la quantitat que necessiten i que són tres emprenedors, una bona opció seria acudir a la banca tradicional per demanar un préstec. És molt probable que necessitin algun aval o garantia, però no haurien de ser excessivament difícils d'aportar tenint en compte la quantitat necessària.

En qualsevol cas també hauran d'analitzar si a nivell de la Generalitat de Catalunya (o a nivell espanyol o europeu) hi ha subvencions que poden ajudar a posar en marxa el negoci. No poden basar-se en aquesta possibilitat, ja que sol dependre de molts factors, i han de tenir resolt el finançament pel seu compte, però sí que és una opció que han de treballar.