



EXERCICI 1

En Joan vol obrir un celler a l'Alt Empordà, on la seva família té unes vinyes abandonades en un sòl apte per a bones collites. Ens assegura que el mercat del vi està en creixement i cada cop és més valorat i reconegut, i que, tot i que ara mateix ell no té l'experiència ni els coneixements tècnics suficients, estudiarà el que faci falta. En Joan també ens explica que ha detectat que cada cop hi ha més cellers familiars que reprenen la producció de vi. Ell ho podrà fer gràcies als recursos econòmics que li ha proporcionat una herència inesperada, malgrat que al sector en general li és difícil accedir a recursos financers aliens.

A partir de l'explicació que ens fa en Joan sobre el seu projecte empresarial, presenteu una matriu DAFO amb els elements principals exposats en el text.

EXERCICI 2

En Jordi i en Joel són dos amics que treballen com a instal·ladors de plaques solars en una multinacional alemanya, des de ja fa dos anys. Com que disposen dels coneixements tècnics necessaris, de l'empenta, del coneixement del mercat (proveïdors, clients, potencialitat, normativa, ...), coneixen el producte i tenen esperit comercial, s'estan plantejant engegar un negoci pel seu compte (J.J. Sol, S.L.) en el sector de l'energia solar. Malgrat tot, la seva família pensa que no tenen formació econòmica i financera per a la gestió, tot i que van estudiar economia i organització d'empresa al batxillerat. Els dos amics no hi estan d'acord i volen demostrar que els seus estudis els permetran analitzar les dades que necessiten.

A tall d'exemple, són conscients de l'actual crisi en el mercat de la construcció i de l'elevada competència existent. Creuen que la inversió inicial no és un problema ja que tot i que cada placa té un preu de cost de prop de 4.000 € i que la comanda mitjana és de 6 plaques, les empreses treballen amb períodes mitjans de maduració negatius. A més saben que els únics costos fixos que tindran són el lloguer d'un petit local, l'amortització del vehicle i tres sous (els dos seus i el d'una tercera persona que porti l'oficina). Tanmateix coneixen que el marge brut mitjà per servei o comanda és del 20% sobre el cost de les plaques i que poden fer entre 2 i 3 instal·lacions mensuals.

Es demana: Feu una anàlisi DAFO sobre el projecte de negoci dels dos amics