

## Treball de fi de grau

Títol

**CAT.COM**

Autor/a

**Daniel Simon Roca**

Tutor/a

**Francesc Escribano i Royo**

Departament	Departament de Comunicació Audiovisual i de Publicitat
Grau	Comunicació Audiovisual
Tipus de TFG	Projecte
Data	26/05/2015

## Full resum del TFG

### Títol del Treball Fi de Grau:

<b>Català:</b>	CAT.COM		
<b>Castellà:</b>	CAT.COM		
<b>Anglès:</b>	CAT.COM		
<b>Autor/a:</b>	Daniel Simon Roca		
<b>Tutor/a:</b>	Francesc Escribano i Royo		
<b>Curs:</b>	2015/15	<b>Grau:</b>	Comunicació Audiovisual

### Paraules clau (mínim 3)

<b>Català:</b>	Televisió, infoshow, empenedoria
<b>Castellà:</b>	Televisión, infoshow, emprendeduría
<b>Anglès:</b>	Television, infoshow, entrepreneurship

### Resum del Treball Fi de Grau (extensió màxima 100 paraules)

<b>Català:</b>	CAT.COM és un format televisiu englobat dins el macro gènere dels infoshows. El format aborda temes econòmics arran de la visita d'un economista, qui fa les funcions de conductor del programa, a catalans que hagin obert un negoci fora del nostre país. El projecte està abordat pensant en el món professional i inclou tots els ítems necessaris per a ser presentat a una productora.
<b>Castellà:</b>	CAT.COM es un formato televisivo englobado dentro del macro género de los infoshows. El formato aborda temas económicos a raíz de la visita de un economista, quien hace las funciones de conductor del programa, a catalanes que hayan abierto un negocio fuera de nuestro país. El proyecto está abordado pensando en el mundo profesional e incluye todos los ítems necesarios para ser presentado a una productora.
<b>Anglès:</b>	CAT.COM is a television format which can be included within the macro genre of infoshows. The format addresses economic issues due to the visit of an economist, who acts as the host of the show, to catalan people who have built their companies abroad. The paper has been conceived taking under consideration all the professional items required to be submitted to a production company.

## Compromís d'obra original\*

L'ESTUDIANT QUE PRESENTA AQUEST TREBALL DECLARA QUE:

1. Aquest treball és original i no està plagiat, en part o totalment
2. Les fonts han estat convenientment citades i referenciades
3. Aquest treball no s'ha presentat prèviament a aquesta Universitat o d'altres

I perquè així consti, afegeix a aquesta plana el seu nom i cognoms i el signa:

**Daniel Simon Roca**

**\*Aquest full s'ha d'imprimir i lliurar en mà al tutor abans la presentació oral**

## Índex

1. Introducció	2
2. Definició del producte	4
3. Identificació i justificació del gènere del programa	4
4. Característiques	4
1. Format	4
2. Temàtiques	5
3. Estructura	5
4. Ambientació	5
5. Realització	6
6. Procès de producció	7
7. Participants	8
1. El conductor	8
2. Els emprenedors	8
8. Target	14
5. Proposta de programació	14
6. Possibles patrocinadors	14
7. Pressupost provisional	14

## 1. INTRODUCCIÓ

**CAT.COM** és un projecte realitzat amb la intenció de crear una proposta apta per al món professional. La manera d'abordar el treball mai ha estat acadèmica en el sentit que, des d'un primer moment, sempre s'ha dut a terme amb la suposició que fos un document apte per a presentar-ho a una productora televisiva.

**CAT.COM** és un format que agafa trets d'altres formats de contrastada solvència, per audiència i/o prestigi televisiu, i hi afegeix elements que el fan prou diferent dels seus referents però, alhora, igual o més atractiu que aquests per a guanyar-se un lloc a la graella del panorama televisiu actual.

En aquest sentit el principal objectiu del present Treball Fi de Grau és aprendre a desenvolupar un projecte des de zero, a partir d'una idea que un dia pren forma dins el teu cap, plasmar-la en paraules, adaptar-la a l'entorn, veure-la evolucionar, ajudar-la a superar les adversitats que es pot trobar en el seu camí, oferir-la a altres ulls per tal de conèixer diferents opinions que l'ajudin a créixer, i finalment, poder-la oferir a altres que se l'estimin com tu, que tinguin el mateix anhel de veure-la caminar per si mateixa i oferir-se al món, tant igual com la primera idea que va aparèixer al cap i tan diferent com totes les persones que hi han intervingut durant el camí.

Per sort o per desgràcia, el món televisiu és altament competitiu, i les cadenes cada cop estan menys disposades a córrer riscos en la compra de programes si no estan segures que aquests funcionaran. No és d'estranyar, doncs, que molts dels formats que es produeixen i realitzen a casa nostra no siguin originals, sinó adaptacions de formats estrangers. Però és la nostra responsabilitat oferir a les cadenes formats atractius, adaptats a les seves audiències i fomentar la producció de formats originals de gent autòctona, que, qui sap si algun dia poden ser adaptats a l'estranger i ajudar a les productores locals a invertir en més projectes de creatius catalans.

Per tal de realitzar el projecte escrit de **CAT.COM** s'han agafat els apartats més rellevants d'altres assignatures cursades durant el Grau en Comunicació Audiovisual, s'han ordenat i adaptat a les necessitats del format. Tanmateix l'índex del treball ha anat evolucionant gràcies a les tutories realitzades amb el professor Escribano i el resultat es presenta a continuació.

El projecte de **CAT.COM** està dividit en els següents punts:

Definició del producte: un breu resum del contingut temàtic i estructura del format, per introduir la idea al lector i que d'aquesta manera pugui entendre més ràpidament els altres apartats.

Identificació i justificació del gènere del programa: classificació del format segons el seu gènere i les raons que porten a la seva concepció tenint en compte l'ecosistema televisiu actual.

Característiques: el bloc més important del projecte. Es divideix en subcategories tals com: Format, Temàtiques, Estructura, Ambientació, Realització, Procés de producció, Participant i Target. El títol de cada un de les subcategories dóna una idea bastant clara de la informació que inclou cadascun.

Proposta de programació: tenint en compte les característiques de la graella de les diferents

cadenes que operen en l'àmbit estatal es fa una proposta de programació del format.

Possibles patrocinadors: per tal d'aconseguir el finançament necessari per a la producció del format i que aquest sigui més econòmic i, per tant, més atractiu alhora de ser comprat per una cadena televisiva, es proposen vies de patrocini i finançament alternatiu.

Pressupost provisional: per poder tenir una idea aproximada del possible cost de cada episodi s'ha realitzat un pressupost aproximatiu dividit en tres grans partides: Personal, Equipament Tècnic i Altres.

## 2. DEFINICIÓ DEL PRODUCTE

**CAT.COM** és un programa que segueix cada setmana a un català que ha emigrat del nostre país per tal de convertir-se en un emprenedor a l'estranger. En cada programa coneixerem a un català durant un dia de la seva vida, on a part de veure com és un dia essent emprenedor en un país que no és el seu, també explicarem la història del protagonista, la seva ocupació, les circumstàncies que el van fer decidir a marxar de Catalunya i el procés d'obrir una empresa en el país on ens trobem cada setmana. Els protagonistes de relat seran el mateix emprenedor i el nostre conductor, un economista, que s'encarregarà de guiar-nos a través del viatge físic i empresarial de l'emprenedor.

## 3. IDENTIFICACIÓ I JUSTIFICACIÓ DEL GÈNERE DEL PROGRAMA

**CAT.COM** es pot incloure dins el macro gènere dels infoshows. Més concretament s'englobaria dins el que coneixem com a docuserie, ja que la realitat és el contingut únic del programa, gairebé un monogràfic setmanal sobre una persona i la situació econòmica d'un país. L'objectiu del programa és aconseguir que l'audiència empatitzi amb l'emprenedor, amb la seva situació, per tal de crear un vincle emocional emprenedor-espectador. És important no només trobar protagonistes que siguin desinhibits, desimbolts i amb do de paraula, sinó també projectes empresarials interessants i diversos així com localitzacions geogràfiques atractives i interessants.

## 4. CARACTERÍSTIQUES

### 1. FORMAT

**CAT.COM** podria definir-se com una barreja entre **AFERS EXTERIORS** i **EL CONVIDAT** reduint significativament el pes del conductor, en aquest cas una persona coneguda però no tan mediàtica com els conductors dels programes anteriorment esmentats. Una evolució de **CALLEJEROS VIAJEROS** i **ESPAÑOLES POR EL MUNDO** però obviant el vessant sensacionalista del primer i la dispersió temàtica del segon. Ens interessa conèixer un emprenedor català, les circumstàncies que l'han portat a establir el seu negoci fora de Catalunya i el procés que ha hagut de seguir per fer-ho, així com el dia a dia un cop ja establert, tot amant amb les opinions i aportacions d'una persona experta en economia i en la creació de projectes empresarials, que pugui servir de contrapunt als testimonis dels emprenedors i aportar una visió més completa i global a tot allò que aquests ens puguin explicar. La durada del programa és d'aproximadament 25 minuts.

## 2. TEMÀTIQUES

**CAT.COM** tracta principalment tres grans temàtiques: la vida professional de l'emprenedor protagonista de cada programa, la idiosincràsia específica del país de destí alhora d'engegar un projecte empresarial i la situació econòmica del país en comparació amb la qual el públic pot conèixer, la catalana. La formació, la vida a l'estranger i els objectius vitals són temes recurrents que es tractaran en els programes. Tot i això cada edició de **CAT.COM** tindrà uns temes específics relacionats amb la professió del nostre emprenedor protagonista.

## 3. ESTRUCTURA

Cada entrega de **CAT.COM** tindrà una estructura diferent que vindrà marcada per la història de l'emprenedor protagonista del mateix. Tot i així podem marcar unes pautes generals que serveixin d'esquelet macro per a la majoria d'edicions, tenint en compte que es pot flexibilitzar segons les necessitats que apareguin en cada història personal.

- Introducció del país – arribada al país del conductor
- Introducció de l'emprenedor protagonista
- Introducció de l'empresa – arribada a l'empresa del conductor
- Entrevista amb el conductor (que ha d'incloure, entre d'altres)
  - Motius de la migració
  - Història de la creació de l'empresa
  - Funcionament diari de l'empresa
  - Vida diària del protagonista

## 4. AMBIENTACIÓ

Els escenaris de cada edició de **CAT.COM** variaran en funció de l'emprenedor protagonista setmanal del mateix programa. Així doncs, per exemple, en un programa dedicat a una catalana que tingui una empresa de tours en català a Roma, la mateixa ciutat italiana seria un escenari molt important. També el lloc de treball de l'emprenedor protagonista (despatx, oficina, fàbrica o el que sigui adient en cada cas concret) i fins i tot els espais privats o públics on aquest desenvolupi la seva vida diària (casa, bars, casals...) L'espai de l'entrevista amb l'emprenedor protagonista també vindrà determinat per aquest. Pot ser la mateixa empresa o un lloc que tingui algun significat especial per a ell, sigui interior o exterior.



## 5. REALITZACIÓ

**CAT.COM** és un producte on el muntatge juga un paper molt important. No només per tal de combinar les imatges de l'entrevista amb l'emprenedor protagonista i les del seguiment diari sinó també per tal de dotar al programa d'un ritme i dinamisme que una realització en directe no ens permetria. Podem separar el programa en tres grans blocs de realització: entrevista amb l'emprenedor protagonista, seguiment diari de l'emprenedor protagonista i imatges de recurs de la ciutat.

### Entrevista amb el protagonista:

Aquest segment és una entrevista que el nostre conductor fa a l'emprenedor protagonista en un ambient controlat i amb dues càmeres. Els plans a utilitzar van des del pla mig fins al primer pla, depenent de la càrrega dramàtica que es vulgui emfatitzar segons les preguntes del conductor i les respostes de l'emprenedor protagonista. L'àudio serà enregistrat mitjançant dos micròfons lavalier. L'ús d'il·luminació artificial s'hauria d'evitar per tal d'haver de traslladar el menys equip tècnic possible als països on s'enregistri.

### Seguiment diari del protagonista:

Aquest segment és el que ocuparà més temps de gravació, ja que es tracta de fer un seguiment de la vida de l'emprenedor protagonista. Per això s'utilitzaran dues càmeres. La càmera principal estarà destinada a enregistrar el protagonista en tot moment i la càmera secundària, de reforç, a agafar contraplans de la gent amb la qual interactuï el protagonista o plans situacionals. Aquí també s'inclouen segments on l'emprenedor protagonista i el nostre conductor poden visitar junts el negoci, la ciutat o els espais privats. Aquestes imatges comptaran amb una il·luminació natural que dependran de les condicions d'il·luminació dels escenaris. L'àudio serà enregistrat mitjançant un micròfon de canó per l'ambient i micròfons lavalier per al conductor i l'emprenedor protagonista.

### Imatges de recurs:

Aquestes imatges s'enregistraran amb una sola càmera i seran imatges on els protagonistes seran el nostre conductor i la ciutat on l'emprenedor protagonista ha establert el seu negoci. També poden incloure imatges dels espais públics o privats on l'emprenedor protagonista desenvolupi la seva activitat empresarial o la seva vida personal. Seran enregistrades amb una sola càmera, amb llum natural i amb àudio ambient.

Durant el muntatge s'intercalaran els tres blocs segons el guió realitzat per a cada capítol. La veu en off del nostre conductor servirà com a fil conductor del programa i s'intercalerà amb l'àudio enregistrat durant el seguiment diari. També s'utilitzarà música per enllaçar blocs temàtics o per deixar respirar les imatges.

Aquesta música es triarà a posteriori seguint dos criteris: els gustos personals de l'emprenedor protagonista i la música descriptivo-ubicativa que es pugui relacionar amb la ciutat o país on viu aquest.

## 6. PROCÈS DE PRODUCCIÓ

Podem dividir el procés de producció de **CAT.COM** en tres fases: pre-producció, enregistrament, post-producció.

### Pre-producció:

Durant la pre-producció de cada episodi es realitzarà en primer lloc una entrevista en profunditat a l'emprenedor protagonista a través d'una videoconferència. Aquesta entrevista servirà, no només per elaborar un pre-guió de l'episodi, sinó també per valorar la viabilitat del personatge escollit per al programa. Els emprenedors protagonistes de **CAT.COM** han de ser, a part de catalans que siguin empresaris en altres països, persones amb desimboltura i carisma. Després de l'entrevista es podrà veure si el personatge escollit té una història prou interessant per explicar. També es valorarà el procés de creació de l'empresa en el país d'acollida i el mateix país. Si la combinació d'aquests tres factors és prou interessant es procedirà a la realització d'un pre-guió. El següent pas és marcar les dates de gravació amb l'emprenedor protagonista. Aquest pas és molt important perquè durant l'enregistrament l'equip de **CAT.COM** conviurà moltes hores amb ell o ella i és important triar unes dates on la presència de l'equip sigui benvinguda per tal d'aconseguir una experiència el menys traumàtica possible. Finalment s'han de determinar les necessitats específiques per enviar un equip (humà i tècnic) del programa al país d'acollida del convidat.

### Enregistrament:

La fase d'enregistrament ha de durar 2 dies:

Dia 1: Arribada de l'equip+imatges de recurs. Durant el primer dia es farà el primer contacte amb l'emprenedor protagonista, fora de càmera, per tal de preparar l'enregistrament del Dia 2. També s'aprofitarà per enregistrar les imatges de recurs amb el nostre conductor necessàries per al muntatge de l'episodi. L'equip desplaçat constarà de 4 persones: director/presentador, realitzador, operador de càmera 2 i cap o ajudant de producció.

Dia 2: Seguiment de l'emprenedor protagonista + entrevista. Començant des que es lleva i acabant quan se'n va a dormir, durant el primer dia l'equip de **CAT.COM** seguirà al protagonista de l'episodi en la seva vida diària, introduint a aquesta l'arribada del nostre conductor. Aquest seguiment s'haurà pogut preveure durant l'entrevista de pre-producció i vindrà marcat per al pre-guió que ja s'haurà realitzat. Cap al final del dia, el conductor s'asseurà amb l'emprenedor protagonista per tal de fer l'entrevista.

Post-producció:

El primer pas de la post-producció és l'elaboració del guió final de l'episodi utilitzant el material enregistrat que haurem aconseguit i la redacció de la veu en off conductora de l'episodi. Paral·lelament s'ha de realitzar la selecció musical per a l'episodi tenint en compte els criteris anteriorment esmentats. Després es procediria a l'enregistrament de la veu en off, muntatge del programa, correcció de color i sonorització.

## 7. PARTICIPANTS

El conductor

Fernando Trias de Bes és un economista especialitzat en mercadotècnia i innovació. És autor de més d'una dotzena d'obres publicades, tant assajos com ficció. No és aliè al món de la comunicació, ja que durant diversos anys ha col·laborat amb el programa *La Brújula d'Onda Cero*. Actualment podem trobar els seus articles al suplement d'economia del diari *La Vanguardia*. La seva presència dota al programa d'una continuïtat entre episodis, una imatge familiar que es repetirà encara que els emprenedors i els països siguin diferents en cada entrega. A més, durant les entrevistes, pot profunditzar en temes macro econòmics del país o del panorama global i temes micro econòmics referents a les activitats empresarials dels emprenedors.



Els emprenedors

Per tal de realitzar aquest pre-projecte s'ha fet una recerca d'emprenedors catalans a altres països. De tots els emprenedors amb els quals s'ha contactat, els següents han mostrat un interès en explicar la seva història, tot i que caldria una nova pressa de contacte amb ells si realment el programa s'arribés a enregistrar per tal de poder confirmar la seva participació.

Amèrica:

Albert Aixut – Rio & Learn (escola d'idiomes) a Rio de Janeiro (Brasil)

Resident a Brasil des de l'any 2012, l'Albert va decidir obrir la seva pròpia escola d'idiomes per a estrangers després d'haver estat alumne en una i haver trobat l'experiència molt per sota

de les seves expectatives. L'Albert va deixar la seva feina segura com a Brand Manager de TMB per decisió personal, amb l'objectiu de trobar nous reptes professionals a la seva vida. Des d'un bon principi va tenir clar que el seu futur es trobava a Amèrica del Sur. Rio & Learn ofereix des del 2013 classes basades en el mètode funlearning, potencien la conversació i l'ús de les noves tecnologies. A banda també ajuden als alumnes a conèixer Brasil en general i llocs i activitats de lleure a Rio de Janeiro.



Cristina Illa - MdT Group (destination management company) a Nova York (EUA)

L'any 1985 l'ara exmarit de la Cristina va anar fins als EUA per continuar els seus estudis i la Cristina va decidir que era un bon moment per anar amb ell i descobrir un país nou. Després de donar moltes voltes laboralment parlant, l'any 1998 la Cristina es va decidir per formar la seva pròpia empresa, MdT Group. Com a propietària i directora general la Cristina s'encarrega de la coordinació dels seus treballadors, contactes amb proveïdors i captació de clients. Amb oficines a Nova York, MdT Group dóna servei de Destination Management a tota la vasta àrea geogràfica dels Estats Units. Per aquells menys avesats amb el terme, una empresa de Destination Management es dedica a organitzar congressos, esdeveniments, viatges d'incentiu i serveis personals de concierge i de viatges d'alt standing.



### Demetrio Lomas – NIU Kitchen (restaurant) a Miami (EUA)

Cuiner autodidacta en Deme va arribar a ser Xef Executiu de grup de restauració Fishop a Barcelona. Empès per les ganes de millorar i per la seva parella, nord-americana de naixement, va decidir començar una nova vida als Estats Units. Després d'un breu període d'adaptació treballant per compte alena va decidir obrir el seu propi restaurant, Niu Kitchen a Miami. S'encarrega de la cuina i l'administració amb l'ajuda dels seus socis, Karina Iglesias i Adam Hughes, des del 2014. Serveix menjar d'estil català, innovador i creatiu. En menys d'un any de vida per les taules de Niu Kitchen han passat noms tan mediàtics com Ferran Adrià i Josè Andrés. Actualment són el restaurant número 1 de Miami segons el portal Yelp i van ser guardonats amb una Golden Spoon al millor nou restaurant del 2014 de l'àrea de Miami.



### Gema Garcia – OG Recicladores (empresa de reciclatge) a Quito (Equador)

La Gema va conèixer a qui actualment és el seu marit a través d'Internet, gràcies a una d'aquelles casualitats del destí. L'any 2010 va decidir volar fins a l'Equador per conèixer en persona a l'home del qual s'havia anat enamorant a poc a poc a través de la xarxa i ja no va tornar a Espanya. Davant les dificultats amb què la Gema es va trobar alhora de trobar feina, juntament amb el seu marit van decidir provar d'obrir la seva pròpia empresa de reciclatge de materials, començant a treballar amb petites empreses de l'àrea de Quito i avui dia tenint com a clients una empresa considerablement gran dins el món de l'edició anomenada Grafitext. Actualment la Gema combina la seva feina com a administradora de l'empresa amb les tasques de maternitat dels seus dos fills, de 3 i 1 any.



### Robert Regué – Kaleri (aplicació per a mòbils) a Los Angeles (EUA)

Tot i estar estudiant un doctorat a Califòrnia en Robert ha trobat temps per iniciar la seva pròpia empresa. És co-fundador i CTO (Chief Technology Officer) de Kaleri, una empresa tecnològica que ofereix una aplicació per a mòbils orientada a brindar experiències interactives en museus convencionals. Tot i que actualment aquest servei només està disponible en l'àrea geogràfica de Nord Amèrica, estan plantejant exportar-la a Catalunya en una pròxima versió de l'aplicació. L'empresa va començar la seva activitat el novembre de l'any 2013 i en Robert encara està al país amb un visat d'estudiant.



### Àsia:

#### Montse Mari – Joia Weddings (wedding planners) a Kyoto (Japó)

Atreta per la fascinació envers la cultura oriental i cansada d'un país en plena transició i sense una direcció clara, la Montse va decidir emigrar al Japó l'any 1977. Joya Weddings, fundada l'any 1999, és la seva segona aventura empresarial al país del sol naixent. L'any 1986 la Montse ja va obrir Extension, una empresa dedicada a la comunicació i a la cerca i foment de negocis bilaterals. Amb Joya Weddings la Montse ofereix un servei de planificació i coordinació de cerimònies nupcials, tant per a japonesos que volen fer el seu casament a Catalunya, com per a no japonesos que desitgen fer-ho al Japó amb una cerimònia tradicional. A banda de dirigir les dues empreses la Montse també col·labora habitualment amb FEW Kansai una xarxa de dones treballadores estrangeres al Japó.



Esther Moscatel – Kerentech Consulting (Fundraising per a companyies mèdiques) a Jerusalem (Israel)

La Esther va emigrar a Israel l'any 1993 buscant un ambient adequat a les seves conviccions on formar la seva família i criar els seus fills. L'any 2004 va iniciar el seu projecte empresarial, del qual n'és directora general. Kerentech Consulting, tot i tenir la seu a Jerusalem, és una empresa d'àmbit global que es dedica a buscar fons per a companyies farmacèutiques i de tecnologia mèdica orientades al I+D.



Europa:

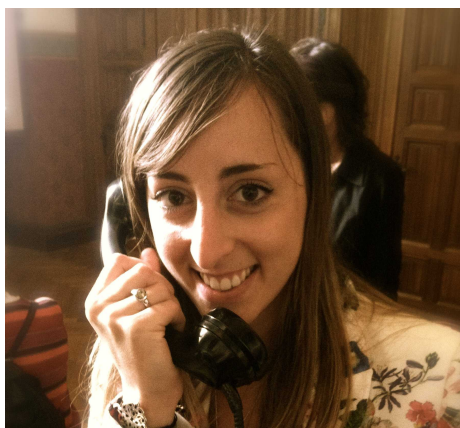
Jordi Vidal – Ooups ASBL (companyia de dansa) a Brussel·les (Bèlgica)

L'any 1991 en Jordi va marxar de Barcelona per estudiar un màster a Alemanya. Un cop finalitzat va dedicar-se a viatjar per Centreeuropa per acabar establint la seva residència a Bèlgica l'any 1999. El 2003 va fundar Ooups, una companyia de dansa/empresa de creació d'espectacles i de formació en arts escèniques, entre les quals destaquen la ja anomenada dansa, el circ o el clown. En Jordi no només s'encarrega de la producció i creació de nous espectacles sinó que també fa tasques administratives, de distribució i de professor dels tallers ja esmentats. Ooups no es limita a programar les seves representacions a Bèlgica sinó que exporta els seus espectacles per tot Europa.



### Laura Franco – EcoCava (importació de vi i cava) a Gouda (Holanda)

L'any 2010 la Laura tenia una feina fixe a Barcelona però moltes inquietuds personals. Després de sospesar-ho va decidir marxar a Holanda, país que ja havia conegut durant els seus estudis, per buscar-s'hi la vida. Allí va trobar la seva actual parella i va decidir establir-hi residència i també començar la seva pròpia empresa. L'any 2013 obre les seves portes EcoCava, una empresa dedicada a la importació de cava i vins ecològics i de qualitat catalans. La Laura s'encarrega pràcticament de tot: estratègia de negoci, màrqueting, vendes, administració... i compta amb l'ajuda de la seva germana Esther qui dirigeix l'oficina de l'empresa a Barcelona.



### María Hernández – Romaquí (visites guiades en català) a Roma (Itàlia)

L'any 1993 la María va anar a Roma a estudiar Història de l'Art i ja s'hi va quedar. A principis del 2007, i davant la mancança de visites guiades en català pels monuments històrics de la ciutat la María va decidir obrir Romaquí. Romaquí ofereix serveis molt variats però amb un objectiu clar, poder conèixer Roma i els seus llocs històrics i de valor artístic en català. La María es dedica a organitzar visites guiades en grup o particulars, posa en contacte a persones que visitin la ciutat per tal que puguin compartir visites guiades en català i també ofereix els seus serveis a les escoles dels països catalans que decideixen organitzar els seus viatges a la ciutat italiana.





## 8. TARGET

El públic al qual va dirigit **CAT.COM** és un públic adult, amb inquietuds culturals i econòmiques. Un públic curiós, que tingui interès a saber com és la vida en altres països, com una persona amb la qual es poden identificar ha aconseguit crear la seva empresa en un país que no és el seu. La franja d'edat la podríem englobar entre els 25 i els 55 anys, homes i dones amb educació secundària o superior i un nivell econòmic mig o alt.

## 5. PROPOSTA DE PROGRAMACIÓ

**CAT.COM** és un programa destinat a una franja horària nocturna en un canal que primi els continguts socials i culturals, com podria ser el Canal 33 de la CCMA o La 2 de TVE. La informació i la formació són els principals objectius del programa, deixant en un terme més secundari l'entreteniment. Això implica una programació a la graella més especialitzada, en un horari no accessible per al gran públic, segurament el post-prime time en una de les cadenes abans esmentades.

## 6. POSSIBLES PATROCINADORS

**CAT.COM** té dos punts d'interès que podrien atraure a certs tipus de patrocinadors. En primer lloc tenim els viatges i conèixer altres ciutats. Això podria atraure a companyies de viatges o línies aèries que tinguessin com a destí els països o ciutats on els protagonistes han establert els seus negocis. Una possibilitat per aquest tipus de patrocini seria un acord de col·laboració sense contraprestació econòmica que assegures els viatges i allotjament de l'equip de rodatge en cada un dels destins de la temporada. L'altre punt d'interès es troba en l'aspecte econòmic i empresarial del programa. En aquest sentit una possibilitat de col·laboració amb contraprestació econòmica podria ser l'Acció, Agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat de Catalunya, que té un apartat d'internacionalització.

## 7. PRESSUPOST PROVISIONAL

Tot el personal està contemplat amb contracte de 5 mesos (2 de pre producció i 3 de producció) excepte els que indiquen el contrari. S'han aplicat els salaris bruts segons conveni i un increment del 0,33% per despeses de Seguretat Social. El personal que indica per jornada són autònoms que només treballaran els dies indicats per cada programa. En l'apartat Altres s'ha fet una previsió de moltes de les partides. Les partides de Desplaçaments, Lloguer cotxes i Hotels s'han previngut a l'alta, ja que dependran de la destinació a què s'hagi de viatjar en cada programa.

<b>PERSONAL</b>		
Director	3069,23	
Realitzador	1918,27	
Operador de càmera 2	450	3 jornades/PGM
Cap de producció	1534,61	
Ajudant de producció	1023,08	
Auxiliar de producció	511,54	
Guionista 1	1534,61	
Guionista 2	1534,61	
Muntador	818,46	1 mes prepo
Grafista	818,46	1 mes prepo
Tècnic de so (pospo)	120	1 jornada/PGM
<b>Total</b>	<b>13332,87</b>	

<b>EQUIPAMENT TÈCNIC</b>		
Càmera	2400	2 DSLR amb accessoris x4 dies
Audio	360	H4+mics x4 dies
Sala pospo vídeo	215,38	4 mesos a 700/mes
Sala grafisme	138,46	4 mesos a 450/mes
Sala pospo àudio	150	1 dia a 150/dia
<b>Total</b>	<b>3263,84</b>	

<b>ALTRES</b>		
Desplaçaments	4000	Preu mig aprox. AiT 4pax
Lloguer cotxe	200	
Hotels	240	2 nits hotel a 30/pax/nit
Dietes	600	3 dies a 50/pax/dia
Material fungible	2000	
Despeses producció	1000	
<b>Total</b>	<b>8040</b>	

<b>RESUM</b>		
Personal	13332,87	
Equipament tècnic	3263,84	
Altres	8040	
<b>Total</b>	<b>24636,71</b>	<b>x PGM</b>