

SETEMBRE 2011

ESCOLA UNIVERSITÀRIA DEL MARESME

TECNOCAMPUS MATARÓ - MARESME

UNIVERSITAT POMPEU FABRA



## ESTUDIAR A BARCELONA.

La necessitat de crear una empresa de gestió i acollida pels estudiants estrangers a la ciutat de Barcelona.

**PRACTICUM III**

**ARIANNA MARTÍ 3H**

**TUTORS: JESÚS ÁLVAREZ I ALBERT BLASCO**

## ÍNDEX:

PRÒLEG:.....	2
INTRODUCCIÓ: .....	4
1. ANÀLISI ACTUAL DE LA SITUACIÓ:.....	7
2. MERCAT PRINCIPAL:.....	15
3. PRINCIPALS UNIVERSITATS DE BARCELONA:.....	22
3.1. UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA (UAB):.....	22
3.2. UNIVERSITAT DE BARCELONA (UB).....	24
3.3. UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA:.....	27
3.4. UNIVERSITAT POMPEU FABRA (UPF):.....	29
4. PROGRAMES DE MOBILITAT. ERASMUS:.....	32
5. WEBSITES SIMILARS: .....	35
6. ESTRATÈGIES COMPETITIVES DE LA NOSTRA EMPRESA: .....	36
7. ENTREVISTA A LAURA GARCIA, RESPONSABLE DEL DEPARTAMENT DE RELACIONS INTERNACIONALS DE LA FUNDACIÓ TECNOCAMPUS MATARÓ – MARESME:.....	40
8. WORDPRESS I XARXES SOCIALS: .....	43
9. ESTRATÈGIA DE MARQUETING ONLINE: .....	47
10. CONCLUSIONS: .....	49
□ HIPÒTESI I OBJECTIU 2: .....	51
□ HIPOTESI I OBJECTIU 3: .....	52
□ HIPÒTESI I OBJECTIU 4: .....	52
□ HIPÒTESI I OBJECTIU 5: .....	53
11. FONTS: BIBLIOGRAFIA I INTERNET.....	55

## **PRÒLEG:**

Les motivacions per fer aquest treball vénen donades gràcies a la nostra estada a diferents països l'estiu passat amb una beca IAESTE. El treball el vam començar conjuntament Maria José Garcia i Arianna Martí. L'una va estar 3 mesos a Polònia i l'altra a Perú. Degut a aquest viatge per realitzar les pràctiques de la carrera, vam conèixer de primera mà les necessitats d'un estudiant fora del seu país: allotjament, dificultats amb el transport, conèixer noves persones... I per tant, vam creure convenient desenvolupar un treball relacionat amb aquest àmbit.

Finalment Maria José va decidir fer el treball l'any vinent i per tant, l'he dut a terme sola.

Un dels altres inconvenients amb els què ens hem trobat i que han dificultat la nostra recerca, ha sigut que ens intentàvem posar en contacte amb les oficines de Relacions internacionals per fer-los una entrevista o que ens facilitessin més dades que les publicades a les seves pàgines web, i mai vam rebre una resposta. Un dels errors va ser fer-ho en el moment en què les beques Erasmus s'obrien, i per tant, un dels moments amb més activitat d'aquest departament. A més a més, amb l'estiu proper, no era el millor moment per a què poguessin estar per nosaltres i atendre'ns.

Una altra situació, ha sigut el fet de tenir molt poc marge de temps per gestionar les enquestes i plasmar-ne els resultats a la pàgina web. Ara per ara, queda incompleta amb el que hem descobert per l'estudi de mercat, però ara ja sabem què és el que ens falta i com gestionar-la per aconseguir que sigui un referent.

Les hipòtesis, un cop decidit l'enfocament del treball, van quedar en les següents:

## HIPÒTESI I OBJECTIU GENERAL:

*Amb la creació d'un lloc web que centri tota la informació i els serveis necessaris per estudiar a Barcelona augmentaria el flux dels estudiants estrangers que escolliran la ciutat per estudiar. Com a objectiu amb aquesta hipòtesis tindríem el crear una lloc web que facilités tota la informació i serveis necessaris per facilitar l'elecció de Bcn pels estudiants estrangers.*

### Hipòtesi i objectiu 2:

*L'oferta universitària i de màsters a Bcn és de difícil accés ja que es troba molt dispersa. L'objectiu seria crear una pàgina web que facilités la recerca i l'accés a la informació.*

### Hipòtesi i objectiu 3:

*L'oferta de la ciutat de Barcelona s'adapta a la demanda actual: té tots els serveis necessaris però són de difícil accés per manca d'informació. L'objectiu seria la creació d'una empresa que aglutinés tots els serveis complementaris.*

### Hipòtesi i objectiu 4:

*Barcelona no és un lloc de referència pels estudiants estrangers perquè no existeix suficient informació de cursos especialitzats. L'objectiu seria crear una base de dades amb diverses possibilitats d'estudi que atreguin més estudiants gràcies a la diversitat de l'oferta i als serveis complementaris.*

### Hipòtesi i objectiu 5:

*Una de les principals preocupacions dels estudiants estrangers és tenir els serveis bàsics necessaris abans d'arribar al país. L'objectiu és crear una empresa capaç de trobar tots els serveis complementaris abans de l'arribada de l'estudiant.*

## **INTRODUCCIÓ:**

L'elecció del tema del treball, com hem dit, és degut a la nostra pròpia experiència com a estudiants en un país estranger. Ens vam trobar amb certes dificultats, tot i què no era un viatge d'estudis sinó per fer les pràctiques i per tant només s'assimila a aquest estudi en quant a les necessitats personals i no tant en quant a problemes per trobar una universitat, una destinació...

Hem acotat el nostre camp d'investigació a la regió metropolitana de Barcelona, degut a la seva importància, a què és una ciutat reconeguda mundialment i on hi ha les principals universitats de Catalunya i algunes de les més reconegudes de l'estat espanyol.

La mostra són estudiants (tant possibles futurs estudiants per l'edat, com estudiants actuals com persones que vulguin reprendre els seus estudis), europeus (és el mercat més proper i degut a les beques Erasmus, el que més arriba al nostre territori) i bàsicament persones que el què busquen és més aviat, carrera universitària que no pas màsters i doctorats ja que creiem que les seves necessitats poden ser diferents.

Per aconseguir el resultat, hem fet l'estudi mitjançant enquestes. En total han sigut 403 enquestes les que hem aconseguit. 400 és el número mínim que se'ns demana per a què la mostra sigui representativa i per tant, un cop aconseguida la fita, ens hem posat a estudiar-la. Hem hagut d'eliminar enquestes que ens han respost alumnes del continent americà (aproximadament unes 60), del continent africà (aproximadament unes 10) i d'Àsia (2 de la Xina i una del Japó).

Les respostes ens han arribat sobretot gràcies als nostres contactes estrangers i aquests, enviant-les als seus contactes, han creat una cadena; enviant-les a les universitats amb les què Tecnocampus té acords i convenis d'intercanvi d'alumnes, professors i PAS; publicant

enllaços a diferents xarxes socials (Facebook, Twitter...) i mitjançant correus electrònics a diferents universitats d'Europa.

Els correus electrònics sempre han anat dirigits a les persones encarregades del Departament de Relacions Internacionals d'aquestes universitats buscant-les a la seva pàgina web, i ells les han dirigit als seus alumnes. En el cas de les què tenen convenis amb el Tecnocampus, ens vam dirigir a les persones de contacte de la nostra pròpia universitat (per la Llei de Protecció de dades, va ser directament la Tècnica del Departament de Relacions Internacionals de Tecnocampus, Laura Garcia, qui va enviar el nostre enllaç als responsables).

L'enquesta l'hem realitzat a partir de Google Docs, fent servir la seva aplicació per fer enquestes, d'aquesta manera ens era més fàcil i còmode gestionar les respostes i realitzar-ne els gràfics (que finalment es van passar a Excel ja que és l'eina més coneguda i que ens permetia realitzar més combinacions).

Les dificultats què ens hem trobat al moment de fer les enquestes és que per una banda, teníem molts contactes a Sud Amèrica (hem descobert que és una zona que coneix molt bé els estudis i universitats catalanes i amb moltes ganes de participar, però sobretot que és un mercat que mou molts estudiants també de màster cap al nostre territori). També que des de les diferents universitats ens responien que no podien enviar les nostres enquestes als seus alumnes degut a polítiques internes. La resposta era que si cada enquesta, pregunta, que els arribés els hi havien de reenviar, saturarien el correu dels estudiants. Ens hem trobat també que moltes universitats en el moment d'enviar les enquestes tenien els responsables de vacances i no hem sabut si després van reenviar o no les enquestes. Una gran part (gairebé una quarta part) de les enquestes es van realitzar a Alemanya, on vaig anar al mes d'agost a fer un curs d'alemany i per tant vaig poder estar en contacte amb

molts alumnes estrangers que alhora, van reenviar l'enquesta a altres companys del seu país d'origen.

Hem cregut que adreçant-nos directament a les universitats, creant un directori amb totes les adreces electròniques, era la manera més ràpida d'arribar als estudiants i joves i per tant la més eficaç. Les xarxes socials també vans er una eina important, ja que creant un perfil de Facebook i Twitter, i afegint amics, ens era senzill arribar a un nombre molt elevat de gent.

Un cop fetes les enquestes, ens vam trobar amb algun problema. Algunes preguntes van ser eliminades ja que tal com ens deien els primers enquestats induïen a errors o forçaven a una resposta positiva. Altres, a la pregunta de si havien estudiat o treballat fora del seu país d'origen i quins problemes s'havien trobat, hem vist que la resposta no ha sortit reflectida als resultats a Google docs. Això ens ha comportat un problema, i és que no podem analitzar quines són les incidències més freqüents. El què sí podem afirmar, és què en un principi les respostes sí sortien reflectides i totes incloïen l'allotjament com a principal problema.

Un altre dels problemes amb què ens vam trobar és que Maria José, era l'encarregada de la part tècnica de la web, és a dir, donar-li el format, i arrel de les seves pràctiques va poder realitzar cursos de Wordpress, eina amb la qual vam fer la pàgina web. Per tant, un cop ella abandona el treball, m'és impossible posar-me a la seva alçada en quant a coneixements tècnics d'aquesta eina. Sí, però, puc crear el contingut, però no fer grans modificacions amb el poc temps de marge que teníem.

## 1. ANÀLISI ACTUAL DE LA SITUACIÓ:

L'estat actual a les universitats catalanes en relació amb estudiants de fora del territori és molt bo. Durant el curs 2009-2010, els alumnes que van venir amb algun programa de mobilitat van ser 6.153, segons dades publicades a UNIDATA, per part de la Generalitat de Catalunya. Si comparem aquest número amb el número d'estudiants catalans que marxen fora del territori veurem que la xifra és important, ja que van ser 4.453 catalans els qui van decidir participar en algun programa de mobilitat. Per tant, la nostra acollida és superior i per part de les institucions catalanes, s'està fomentant la internacionalització dels nostres estudis i universitats.

El passat mes d'abril, Turisme de Barcelona va signar un conveni de col·laboració amb la Universitat de Barcelona per fomentar les estades d'estudiants estrangers, mitjançant la University of Barcelona International Summer School (UBISS). Joan Gaspart, president del Comitè Executiu de Turisme de Barcelona, va destacar que "les estades acadèmiques poden arribar a convertir-se en un bon reclam turístic. A més, amb el pas dels anys, pot ser que aquestes persones, després de venir a Barcelona, vinguin i portin la família o els amics a visitar la ciutat".<sup>1</sup>

Una gran majoria de les persones enquestades van afirmar que creien que Bcn era una bona ciutat per estudiar:

---

<sup>1</sup> Nota de premsa de Turisme de Barcelona, publicada a Comunidad Hosteltur. 05/05/2011

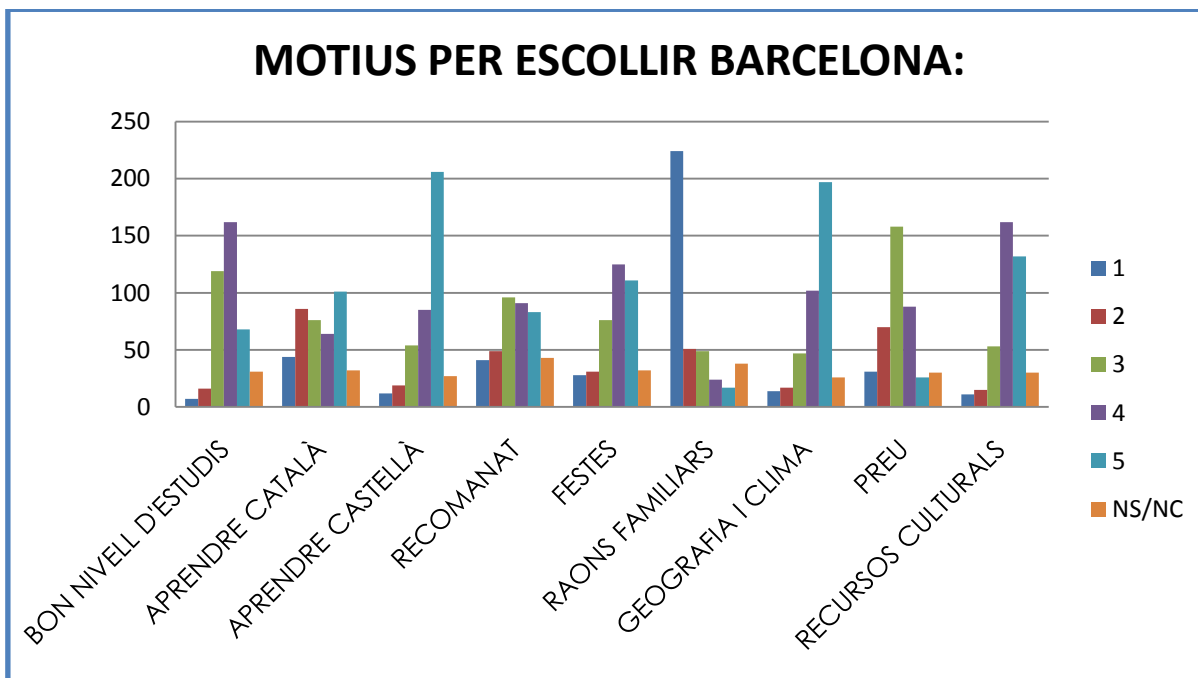


**GRÀFIC 1.1: OPINIÓ DELS ENQUESTATS SOBRE BARCELONA:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

**GRÀFIC 1.2. MOTIUS PER ESCOLLIR BARCELONA:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

El principal motiu per escollir la ciutat de Barcelona entre els enquestats és aprendre castellà seguit per la geografia i el clima. L'any 2007 el

Turisme idiomàtic va generar 462,5 milions d'€<sup>2</sup>, segons l'Estudi sobre el turisme idiomàtic a Espanya, realitzat per la societat estatal **Turespaña** presentat a finals de 2008.

En aquest informe apareixien les dades sobre la despesa d'aquests estudiants estrangers: uns 176,5 milions d'€ es van destinar a cursos d'espanyol, dels que un 86% va anar a centres privats i la resta a les universitats, 66 milions per allotjament, gairebé 82 milions a la manutenció, uns 68 milions a oci i 69,5 milions a altres despeses. Són dades molt favorables, que demostren un interès dels estrangers en aprendre l'idioma i que també demostren que la despesa afavoreix a molts sectors de l'economia, no només als relacionats amb els estudis (universitats, centres privats...), sinó a empreses d'allotjament, restaurants, empreses d'oci i turisme...

Els següents aspectes que farien decidir-se per la ciutat comtal seria el nivell d'estudis i els recursos culturals. Per últim, seria escollit per les festes (Catalunya i Barcelona també són conegudes per les festes que s'hi organitzen) i per aprendre el català. La llengua catalana no és tan coneguda fora del país, però sí que creuen important conèixer-la. Moltes universitats tenen la docència compartida entre les dues llengües oficials, i per tant, sempre són informats de la possibilitat de rebre classes en català i no pas totes en castellà.

La Universitat de Barcelona (UB) és una de les principals universitats d'acollida d'estudiants estrangers i queda palès en l'apartat de la seva pàgina web dedicat als possibles i actuals estudiants de fora de Catalunya.

A Catalunya es destina a docència en l'educació superior un percentatge de 0'81 amb relació amb el PIB. Si ho comparem amb altres països de la Unió Europea, veurem que estem superats només per Finlàndia, Països Baixos i França. Això vol dir que ens gastem un

---

<sup>2</sup> Estudio sobre el turismo idiomático en España, Turespaña (2008).

percentatge més elevat i que li donem importància a l'educació. Malgrat tot, aquestes dades són en referència al 2007 i per tant, ara, en èpoques de crisi i de retallades, el percentatge segurament és menor. A les dades atorgades per UNIDATA - Generalitat de Catalunya, no hem trobat cap data més propera.

**TAULA 1.1: RELACIÓ DESPESA EN EDUCACIÓ SUPERIOR I PIB:**

<b>País</b>	<b>% Despesa en docència en educació superior amb relació amb el PIB</b>
Finlàndia	0'98
Països Baixos	0'96
França	0'90
CATALUNYA s/PIB mitjana estat	0'81
Suècia	0'80
Bèlgica	0'80
Espanya	0'79
Regne Unit	0'64
Alemanya	0'61
Itàlia	0'50

Font: Generalitat de Catalunya.

Segons dades publicades pel Ministeri d'Educació del Govern espanyol, Catalunya és la Comunitat Autònoma amb més estudiants matriculats al sistema universitari espanyol amb un 8% seguida de Madrid amb un 6'4%.<sup>3</sup> La principal procedència és Amèrica Llatina i el Carib, seguida de la Unió Europea. En el cas que ens interessa, que és Europa (no només la Unió Europea), veiem que la xifra és d'un 37,1% el curs 2009-10 i que un 48'7% són estudiants menors de 25 anys.

Per tant, veiem que és un mercat molt important i una gran oportunitat per incrementar els beneficis, no només de les universitats, sinó per la comunitat en general ja que són un mercat que genera moltes sinèrgies.

El departament encarregat de gestionar tot el relacionat amb els estudiants estrangers és el departament de Relacions Internacionals de

<sup>3</sup> [www.educacion.es](http://www.educacion.es) → Dades del curs 2009-2010. Estudi íntegre amb totes les estadístiques a l'annex.

cada universitat. Aquest departament cada cop té major importància, ja que els estudiants sol·liciten més serveis complementaris, i com que majoritàriament són molt joves, volen tenir-ho tot lligat abans d'arribar a la destinació. Per tant, el què significa és una constant comunicació amb els encarregats del departament perquè gestionin, no només els papers de la beca (acostumen a venir amb Beca Erasmus), sinó també, l'allotjament, informacions turístiques, transport...

Com a exemple de la importància d'aquest departament, posem el de la nostra universitat. La Fundació Tecnocampus Mataró-Maresme ha redirigit amb l'agrupació de la Escola Universitària Politècnica de Mataró (EUPMT) i l'Escola Universitària del Maresme (EUM) els respectius departaments. Com a cap tenim el Juan García, de la EUPMT i a Laura García com a Tècnica de l'EUM. Aquestes dues persones, són les encarregades de tot el relacionat amb el departament i qui s'encarreguen de gestionar els convenis, buscar noves universitats... Aquest departament, a més, inclou serveis d'allotjament, d'atenció a tota la comunitat universitària, informació turística, borsa de treball i pràctiques. Comptem amb el suport des d'aquest any, d'un estudiant de la universitat mitjançant una beca de col·laboració. Per tant, és un departament amb moltes tasques de diferents àmbits. La seva feina no s'acaba un cop signat el conveni de cooperació, sinó que implica moltes altres tasques.

Durant el curs 2009/2010 han arribat 12 estudiants Erasmus per part de l'EUM, 12 també per part de l'EUPMT<sup>4</sup>.

El departament pel curs 2010/2011 té signats 20 convenis bilaterals Erasmus per part de l'EUM, 13 per part de l'EUPMT i per part del Grau en Infermeria, s'estan realitzant les primeres gestions per signar acords amb altres universitats. Els següents quadres ens indiquen quines universitats tenen acords amb la nostra segons la carrera:

---

<sup>4</sup> Dades facilitades per Laura García. Fundació Tecnocampus Mataró-Maresme.

**TAULA 1.2: ACORDS ERASMUS EMPRESARIALS:**

<b>PAÍS</b>	<b>INSTITUCIÓ</b>	<b>CIUTAT</b>
Alemanya	University of Siegen	Siegen
Bèlgica	Hogeschool Gent	Gent
Irlanda	Institute of Technology Blanchardstown	Dublin
Irlanda	Letterkenny Institute of Technology	Letterkenny
Itàlia	Università degli Studi di Cagliari	Cagliari
Itàlia	Università degli Studi di Roma, Tor Vergata	Roma
Itàlia	Università degli Studi di Bologna	Bologna
Portugal	IESF - Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais	Vila Nova de Gaia
Regne Unit	Glyndwr University	Wrexham
Republica Checa	Skoda Auto Vysoka Skola (Skoda Auto University)	Mlada Boleslav
Suïssa	Universität Zürich	Zürich

Font: Dep. Relacions Internacionals Fundació Tecnocampus Mataró Maresme.

**TAULA 1.3: ACORDS ERASMUS TURISME:**

<b>PAÍS</b>	<b>INSTITUCIÓ</b>	<b>CIUTAT</b>
Alemanya	Hochschule Bremerhaven	Bremerhaven
França	University of Angers	Angers
França	Universite Paris-Est Marne - La - Valle	Marne-la-Vallée
Itàlia	Università degli Studi dell'Aquila	Aquila
Itàlia	Università degli Studi di Venezia	Venècia
Polonia	POZNAŃSKA WYŻSZA SZKOŁA BIZNESU	Poznań
Portugal	Universidade de Aveiro	Aveiro
Regne Unit	Swansae Institute of Higher education	Swansea
República Checa	Vysoká škola obchodní v Praze	Praga

Font: Dep. Relacions Internacionals Fundació Tecnocampus Mataró Maresme.

**TAULA 1.4: ACORDS ERASMUS ENGINYERIES:**

PAÍS	INSTITUCIÓ	CIUTAT
Bèlgica	Hogeschool Gent	Gent
Republica Checa	Skoda Auto Vysoka Skola (Skoda Auto University)	Mlada Boleslav
Regne Unit	Glyndwr University	Wrexham
Itàlia	Universit� della Marche	Ancona
Suïssa	HSR Hochschule f�r Technik Rapperswil	Rapperswil- Jona
Finlàndia	Savonia University of Applied Sciences	Kuopio
Turquia	Yasar University	Izmir
Republica Txeca	Brno University of Technology	Brno
Polònia	West Pomeranian University of Technology	Szczecinie

Font: Dep. Relacions Internacionals Fundació Tecnocampus Mataró Maresme.

**TAULA 1.5: ACORDS ERASMUS MITJANS AUDIOVISUALS:**

PAÍS	INSTITUCIÓ
Regne Unit	University of Wales
Regne Unit	Glyndwr University
Turquia	Yasar University

Font: Dep. Relacions Internacionals Fundació Tecnocampus Mataró Maresme.

Creiem que amb el reagrupament i la incorporació de noves carreres a la nostra universitat, es pot ampliar molt més aquest acord. La institució ha d'aprofitar el posicionament per crear nous acords, amb noves universitats i que cada cop els estudiants estrangers que triïn, no només Barcelona, sinó Mataró per estudiar, el recomanin, creïn un boca orella que funciona molt bé a l'hora de buscar universitats, tal com veurem als resultats de les enquestes.

## 2. MERCAT PRINCIPAL:

Barcelona és una ciutat important que es vol convertir en el referent del sud d'Europa en quant a estudis universitaris. El mercat al qual ens adrecem és molt ampli. Qualsevol persona major d'edat i amb ganes d'estudiar pot ser un possible client. El nostre target, són persones a partir de 18, que vulgui estudiar fora del seu país, conèixer una nova cultura, nova gent, tenir noves experiències... No importa el sexe, ni l'edat ni la carrera que vulgui estudiar. Una cosa que sí tenen en comú, no és només la voluntat de venir a la ciutat de Barcelona, sinó que la majoria volen estar segurs de tot abans d'arribar a la nova ciutat d'acollida.

El fet de fer el curs, màster o doctorat a una altra ciutat els dóna un valor afegit que no tindran la major part dels seus companys de promoció. És una manera de diferenciar els seus currículums dels de la resta.

Segons un estudi de l'empresa de treball temporal **Page Personnel**, "l'experiència Erasmus ajuda a trobar feina en el sector turístic, sobretot en temps de crisis"<sup>5</sup>.

El fet de participar en una beca Erasmus, per exemple, els proporciona una maduresa més elevada que la de la resta de companys, ja que han de resoldre els problemes per ells mateixos, en un lloc on no coneix en un principi a ningú i on ningú li anirà a resoldre.

Per tant, l'important per nosaltres és situar-nos com a exemple d'empresa capaç d'aglutinar totes les seves necessitats.

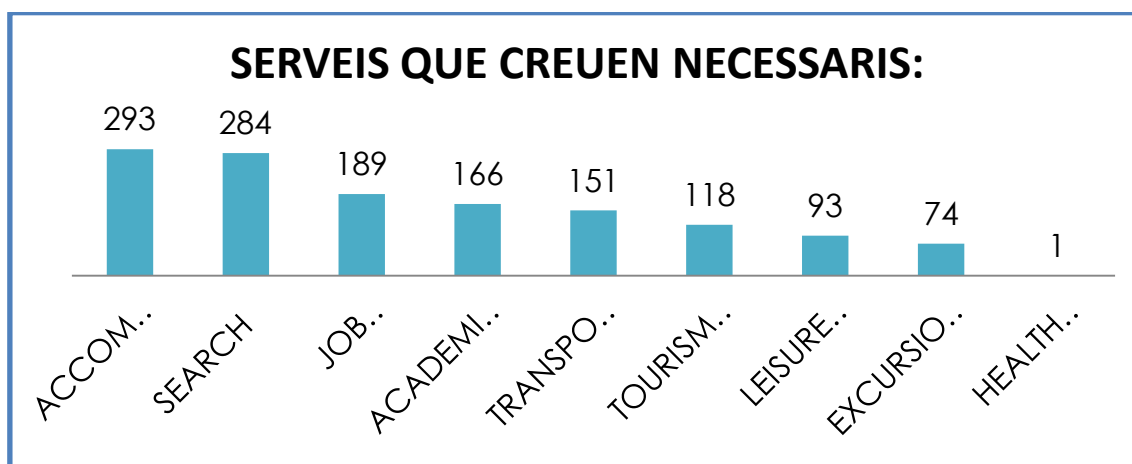
En les enquestes hem descobert quines són les seves necessitats, hem vist, talc om expliquem al quadre següent, els que més els preocupa abans de venir és trobar l'allotjament:

---

<sup>5</sup> Xavier Canalis, Comunidad Hosteltur, notícia publicada el 23/03/2009.



**GRÀFIC 2.1: SERVEIS NECESSARIS SEGONS ELS ENQUESTATS:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

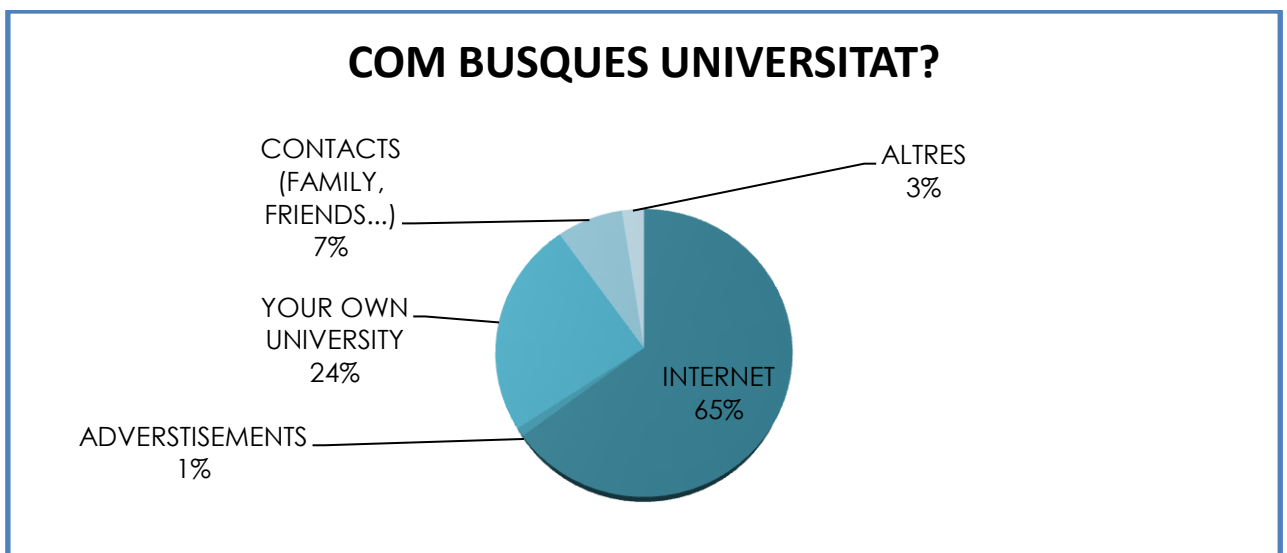
Primer de tot, doncs el que més preocupa als futurs estudiants és l'allotjament. Des de Tecnocampus, se'ls ofereix abans de venir un llistat de pisos (sobretot de la ciutat de Mataró) on poden allotjar-se. Cada pis està descrit en una fitxa on hi consta la zona o el carrer (ells poden veure per exemple a Google Maps si l'allotjament està a prop o lluny de la universitat), el nombre d'habitacions, si és compartit amb altres estudiants o amb una família, el preu, la mida, etc... La universitat de Barcelon també ofereix una sèrie de pisos, de pàgines webs amb directoris específics, i un enllaç al departament de l'Ajuntament de Barcelona amb totes les opcions d'allotjament que ofereix la ciutat.

Els mateixos poden buscar-se el pis, poden venir amb la família abans a veure'l, buscar altres estudiants en la seva situació per compartir-lo etc... També tenen la possibilitat d'allotjar-se en residències o hotels mentre s'acaben de decidir per l'allotjament que els acollirà a la ciutat.

L'altra cosa que els preocupa més és la gestió acadèmica en quant a recerca d'universitat. La majoria però, participen amb Erasmus i per tant depenen dels convenis que tingui la seva universitat. Si no vénen amb cap beca que depengui d'aquests convenis, la manera com busquen universitat és per Internet, seguida per la informació que els pot facilitar

la seva pròpia universitat. Tot i així, amb la informació que els facilitin, sempre la corroboren amb les pàgines webs de les universitats que volen escollir. Per tant, Internet juga un paper molt important a l'hora d'escollir universitat. No només poden buscar per allà informació sobre la institució, sinó que també poden informar-se sobre l'allotjament, serveis turístics, restaurants, botigues... Poden tenir-ho tot més o menys previst abans de decidir-se i venir a viure a la nova ciutat.

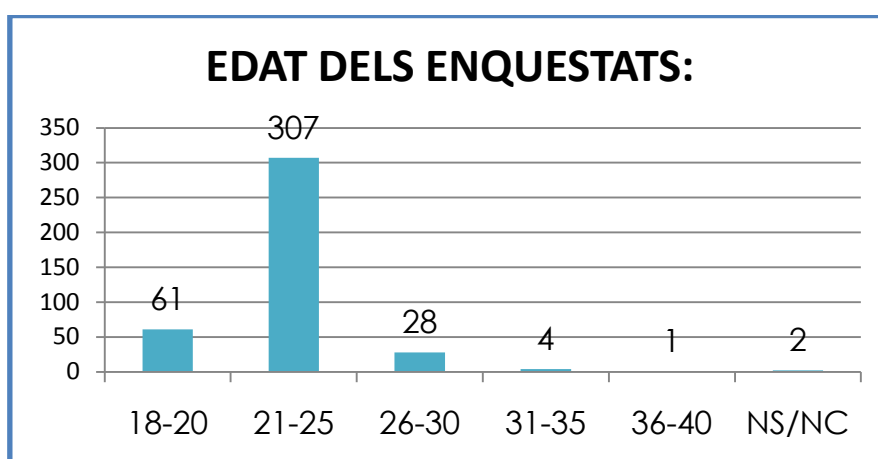
**GRÀFIC 2.2: RECERCA D'UNIVERSITATS:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

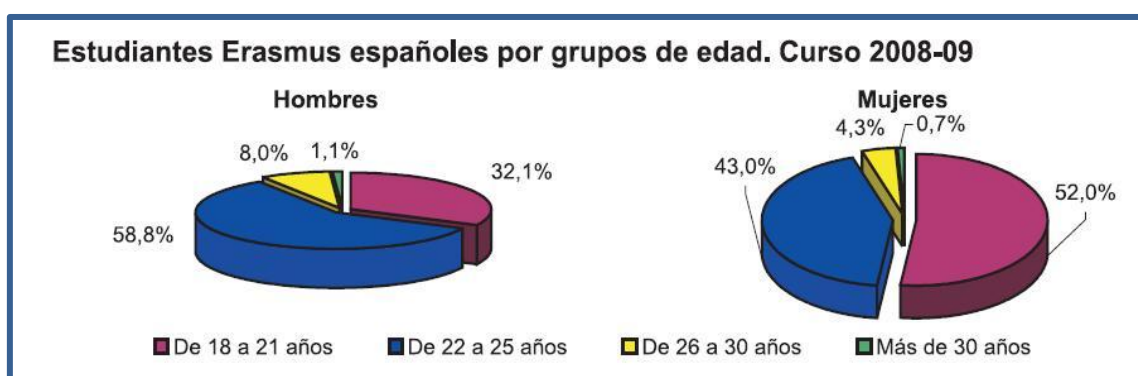
És gent molt jove, majoritàriament entre 21 i 25 anys, tal com reflexa la nostra enquesta i com reflecteixen els estudis fets pel Ministeri Espanyol d'Educació:

**GRÀFIC 2.3: EDAT DELS ENQUESTATS:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

**GRÀFIC 2.4: EDAT ERASMUS ESPANYOLS 2008-2009<sup>6</sup>:**



Font: Ministeri D'Educació. Govern espanyol.

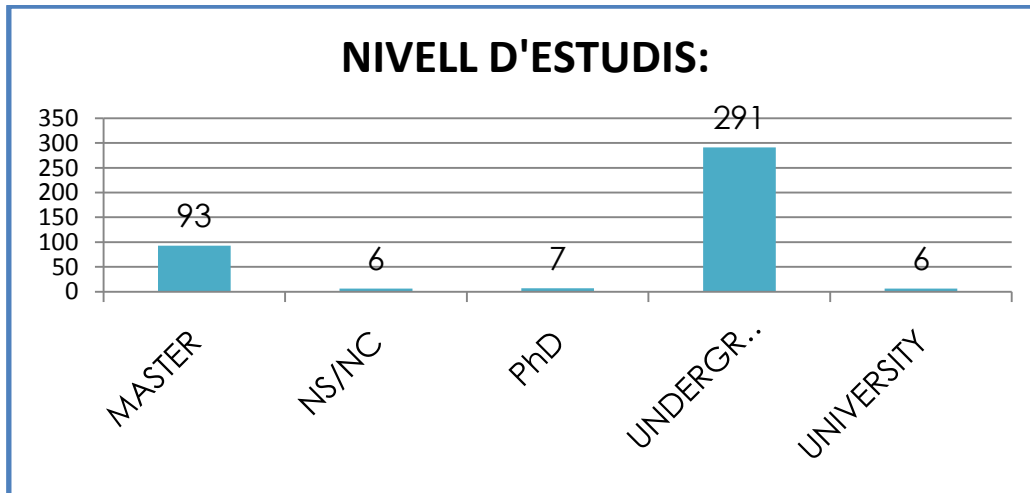
Per tant són gent jove, amb gran capacitat per les noves tecnologies i per aquest motiu la manera més còmode per ells de buscar universitat és a través d'Internet.

El seu nivell d'estudis actualment és el de Undergraduate o Degree, és a dir, que o estan estudiant o començaran una carrera universitària. Per tant poden gaudir d'una beca Erasmus i estar a la ciutat entre 3 i tot un

<sup>6</sup> Datos y cifras del Sistema Universitario español, curso 2010/2011. Ministerio de Educación. [www.educacion.es](http://www.educacion.es)

curs acadèmic o començar, continuar o acabar els seus estudis aquí sense beca i matriculant-se com un estudiant nacional.

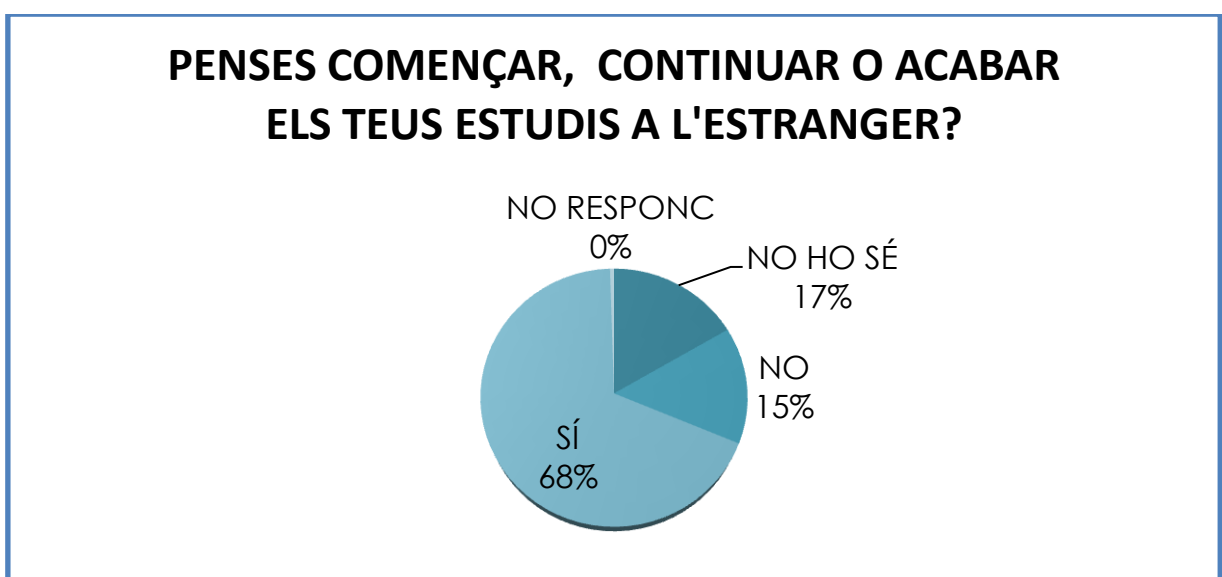
**GRÀFIC 2.5: NIVELL D'ESTUDIS DELS ENQUESTATS:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

Hem d'aprofitar que la major part dels estudiants volen fer una estada fora del seu país a causa dels estudis. Per tant, si un 68% vol marxar, i Barcelona els pot oferir tot aquells serveis que ells necessiten i creuen bàsics per traslladar-se, tenim una gran oportunitat per desenvolupar.

**GRÀFIC 2.6: INTENCIÓ DELS ENQUESTATS:**



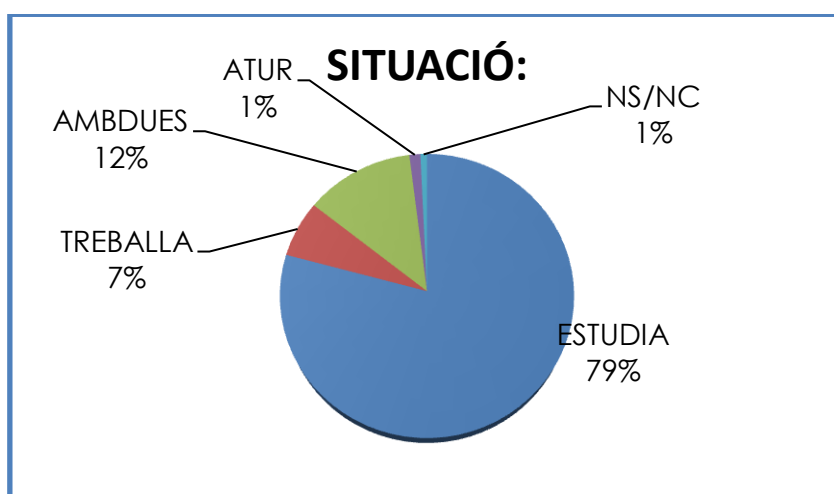
Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

D'aquests enquestats, un 58% ja havien marxat fora del seu país a treballar o estudiar, i per tant, ja tenen experiència i un cop perduda la por, els és més senzill tornar a marxar i recomanar la ciutat o l'experiència a altres companys de la universitat.

De fet, a les xerrades que organitza el Tecnocampus Mataró-Maresme, per aconseguir que els seus estudiants s'animin a participar a algun programa de mobilitat, sempre hi participen alumnes que ja han format part d'aquests. El fet d'explicar les seves experiències, tant les coses positives com les negatives, fa que els estudiants coneguin de primera mà, amb gent de confiança, a situació i els fa perdre la por. Segons Laura Garcia, responsable del departament a la nostra universitat, quan un estudiant es decideix per estudiar amb una beca Erasmus, alguns companys s'animen també perquè ja no es veuen sols. Per tant, és molt important el que els estudiants abans de venir se sentin segurs, recolzats per les dues universitats (la pròpia i la d'acollida) i que tinguin el màxim de situacions controlades.

La seva situació personal, els facilita el fet de poder marxar ja que per l'edat, normalment, no tenen grans obligacions familiars o econòmiques per exemple.

**GRÀFIC 2.7: SITUACIÓ LABORAL DELS ENQUESTATS:**



Font: elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

Un 79% són només estudiants, seguit d'un 12% que estudia i treballa. Per tant, tenen més facilitat per poder marxar uns mesos o un any fora del seu país, i un cop tornin "recuperar" la seva vida.

Per tant, ens trobem amb el perfil següent: joves entre 21 i 25 anys d'edat, estudiants de grau o que estan a punt de començar, amb habilitat per les noves tecnologies i Internet com a referència, amb moltes ganes de marxar a l'estranger i/o que ja ho han fet i poden aconsellar i recomanar l'experiència.

### **3. PRINCIPALS UNIVERSITATS DE BARCELONA:**

A la ciutat de Barcelona gaudim d'una molt bona oferta universitària.

Comptem amb 4 universitats públiques, 4 de privades i una de no presencial. Desenvoluparem però, la informació relacionada només amb les universitats públiques, ja que són les que major nombre d'estudiants estrangers acullen<sup>7</sup>.

#### **3.1. UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA (UAB):**

La UAB es troba situada a Cerdanyola del Vallès, a uns 25 km de la ciutat de Barcelona.

El curs 2009-2010 va comptar amb 28.283 estudiants de grau, 5084 de màster oficial i de doctorat, dels quals 4.051 estudiants de grau eren internacionals i 1'817 ho eren de postgrau.

Dins la seva oferta, trobem 78 titulacions de grau, 125 màsters universitaris, 75 programes de doctorat i 679 programes de formació.

El pressupost inicial aprovat pel 2010 va ser de 341,20 milions d'€<sup>8</sup>.

Està subdividida en tres campus: el de Bellaterra, on hi ha la major part de les facultats i el Parc de Recerca, el de Sabadell, que juntament amb Bellaterra és la seu de l'Escola d'Enginyeria, de la Facultat d'Economia i Empresa i de la Unitat Docent del Parc Taulí, i la de Barcelona on hi ha 3 de les 6 unitats docents de la Facultat de Medicina.

Ofereix una solució als estudiants tant estrangers com en general, pel tema de l'allotjament. La Vila universitària, és un conjunt residencial de 812 apartaments amb una capacitat per a 2.193 persones<sup>9</sup>. L'únic

---

<sup>7</sup> A l'annex, adjuntem informació relacionada amb els estudiants estrangers que arriben a la resta d'universitats també.

<sup>8</sup> <http://www.uab.cat/servlet/Satellite/Coneix-la-UAB-1086256916864.html>

<sup>9</sup> <http://www.uab.cat/servlet/Satellite/viure-1086256916855.html>

requisits per poder residir a la Vila, és formar part de la comunitat universitària de la UAB.

Compta amb molt bona reputació entre els estudiants i és juntament amb la UB la que rep més estudiants estrangers.

**TAULA 3.1: ESTUDIANTS ESTRANGERS A LA UAB 2003-2010<sup>10</sup>:**

Universitat Autònoma de Barcelona		Àmbit de Ciències	Àmbit de Ciències de la Salut	Àmbit de Ciències Socials	Àmbit d'Humanitats	Àmbit Tècnic	Total
		total	total	total	Total	total	total
03-04	Resta de l'Estat	12	24	27	19	6	<b>88</b>
	Unió Europea	44	109	489	372	15	<b>1.029</b>
	Resta Europa	0	8	34	21	*	<b>65</b>
	Resta del món	*	13	55	40	*	<b>110</b>
	<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>154</b>	<b>605</b>	<b>452</b>	<b>24</b>	<b>1.292</b>
04-05	Resta de l'Estat	20	35	43	26	5	<b>129</b>
	Unió Europea	64	136	516	424	20	<b>1.160</b>
	Resta Europa	*	5	23	20	*	<b>50</b>
	Resta del món	0	6	51	82	*	<b>140</b>
	<b>Total</b>	<b>85</b>	<b>182</b>	<b>633</b>	<b>552</b>	<b>27</b>	<b>1.479</b>
05-06	Resta de l'Estat	nd	nd	nd	nd	nd	<b>160</b>
	Unió Europea	nd	nd	nd	nd	nd	<b>1.130</b>
	Resta Europa	nd	nd	nd	nd	nd	<b>34</b>
	Resta del món	nd	nd	nd	nd	nd	<b>124</b>
	<b>Total</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>1.448</b>
06-07	Resta de l'Estat	nd	nd	nd	nd	nd	<b>127</b>
	Unió Europea	nd	nd	nd	nd	nd	<b>972</b>
	Resta Europa	nd	nd	nd	nd	nd	<b>26</b>
	Resta del món	nd	nd	nd	nd	nd	<b>131</b>
	<b>Total</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>nd</b>	<b>1.256</b>
07-08	Resta de l'Estat	19	40	53	24	13	<b>149</b>
	Unió Europea	71	135	606	242	25	<b>1.079</b>
	Resta Europa	*	*	8	18	*	<b>29</b>
	Resta del món	6	12	41	95	8	<b>162</b>
	<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>188</b>	<b>708</b>	<b>379</b>	<b>47</b>	<b>1.419</b>
08-09	Resta de l'Estat	11	23	76	21	*	<b>135</b>
	Unió Europea	67	114	570	335	23	<b>1.109</b>
	Resta Europa	*	0	16	16	0	<b>33</b>
	Resta del món	17	37	70	102	*	<b>230</b>
	<b>Total</b>	<b>96</b>	<b>174</b>	<b>732</b>	<b>474</b>	<b>31</b>	<b>1.507</b>

Font: Generalitat de Catalunya UNIDATA.

<sup>10</sup> [http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc\\_60686141\\_1.xls](http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc_60686141_1.xls)



La UAB dóna per tant, la possibilitat de què aquests estudiants estrangers trobin la solució al problema de l'allotjament, i en el cas que la Vila no els pugui acollir, a la seva pàgina web també ofereixen altres opcions: pisos fora de la Vila, hotels, albergs... Participa també en el Programa Viure i Conviure de Catalunya Caixa, on dóna l'opció de compartir pis amb una persona gran que viu sola. Es tracta d'un projecte de l'entitat per a què persones de més edat no hagin de viure soles i els joves no hagin de pagar preus elevats i per tant, paguen menys però donen companyia a aquesta persona que els lloga una habitació del seu pis. La Vila però, és l'opció més demandada, doncs apart de l'allotjament també té serveis com ara, piscina (de juny a setembre), botigues (supermercat, bugaderia...), camp de futbol, perruqueria... Es vol posicionar doncs, com un referent en quant a allotjament universitari.

A més segons dades que facilita la seva pàgina web, "els residents de Vila aproven un 9,2% més d'assignatures que la resta d'estudiants de la UAB en global."<sup>11</sup>

### **3.2.UNIVERSITAT DE BARCELONA (UB)**

La UB està situada a ple cor de Barcelona (la majoria de facultats al voltant de la Diagonal - Zona Universitària), sent una de les universitats espanyoles més reconegudes tant en l'àmbit nacional com internacional.

Dins la seva oferta tenim: 19 facultats i escoles, 5 centres adscrits, 64 titulacions de grau, 6 llicenciatures de segon cicle, 146 màsters oficials, 71 programes de doctorat, 338 màsters i postgraus propis, 71 cursos d'extensió universitària i 728 cursos de formació continuada i durant el curs passat, va comptar amb 91.656 estudiants i un pressupost pel 2010 379.341 milers d'€<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> <http://www.uab.cat/servlet/Satellite/la-vila/presentacio-1240814905741.html>

<sup>12</sup> [http://www.ub.edu/web/ub/ca/universitat/la\\_ub\\_avui/xifres\\_sobre\\_la\\_ub/xifres\\_sobre\\_la\\_ub.html](http://www.ub.edu/web/ub/ca/universitat/la_ub_avui/xifres_sobre_la_ub/xifres_sobre_la_ub.html)

En tema internacional, és juntament amb la UAB, la que té la millor pàgina web adreçada a la comunitat internacional, amb més serveis i guies especialitzades. No és d'estranyar, doncs que arribessin 1.660 estudiants estrangers en programes d'intercanvi el curs passat i que tinguin signats 1.621 convenis amb 689 universitats estrangeres.

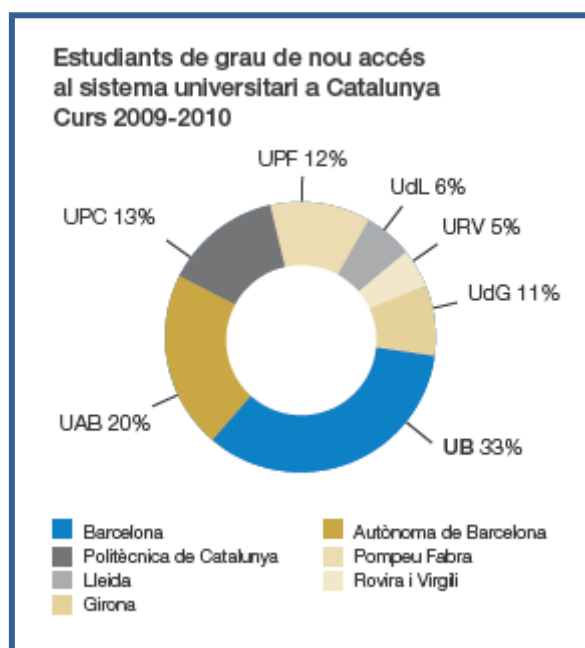
**TAULA 3.2: ESTUDIANTS ESTRANGERS A LA UB 2003-2010<sup>13</sup>:**

Universitat de Barcelona		Àmbit de Ciències	Àmbit de Ciències de la Salut	Àmbit de Ciències Socials	Àmbit de Gestió i Pràctica de l'Esport	Àmbit d'Humanitats	Àmbit Tècnic	Total
		total	total	total	total	total	total	total
03-04	Resta de l'Estat	19	11	35	5	53	0	123
	Unió Europea	98	68	481	33	562	0	1.242
	Resta Europa	10	0	17	0	40	0	67
	Resta del món	*	*	57	*	305	0	367
	<b>Total</b>	<b>129</b>	<b>81</b>	<b>590</b>	<b>39</b>	<b>960</b>	<b>0</b>	<b>1.799</b>
04-05	Resta de l'Estat	41	15	82	7	82	0	227
	Unió Europea	105	107	520	40	528	0	1.300
	Resta Europa	*	*	17	0	25	0	49
	Resta del món	5	15	71	0	242	0	333
	<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>140</b>	<b>690</b>	<b>47</b>	<b>877</b>	<b>0</b>	<b>1.909</b>
05-06	Resta de l'Estat	40	10	73	0	78	10	211
	Unió Europea	107	100	494	0	448	0	1.149
	Resta Europa	*	*	26	0	11	0	42
	Resta del món	11	*	149	0	289	0	450
	<b>Total</b>	<b>159</b>	<b>115</b>	<b>742</b>	<b>0</b>	<b>826</b>	<b>10</b>	<b>1.852</b>
06-07	Resta de l'Estat	46	9	93	0	95	0	243
	Unió Europea	107	103	485	0	393	0	1.088
	Resta Europa	*	*	8	0	13	0	24
	Resta del món	6	10	135	0	340	0	491
	<b>Total</b>	<b>161</b>	<b>123</b>	<b>721</b>	<b>0</b>	<b>841</b>	<b>0</b>	<b>1.846</b>
07-08	Resta de l'Estat	29	18	106	0	81	0	234
	Unió Europea	117	107	454	0	433	0	1.111
	Resta Europa	*	*	11	0	10	0	26
	Resta del món	11	11	192	0	333	0	547
	<b>Total</b>	<b>159</b>	<b>139</b>	<b>763</b>	<b>0</b>	<b>857</b>	<b>0</b>	<b>1.918</b>
08-09	Resta de l'Estat	35	46	118	14	100	0	313
	Unió Europea	105	163	553	25	289	0	1.135
	Resta Europa	*	7	14	0	*	0	26
	Resta del món	13	53	213	*	186	0	466
	<b>Total</b>	<b>154</b>	<b>269</b>	<b>898</b>	<b>40</b>	<b>579</b>	<b>0</b>	<b>1.940</b>

<sup>13</sup> [http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc\\_60686141\\_1.xls](http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc_60686141_1.xls)

La situació de la UB és excel·lent ja que és la principal universitat catalana, amb un 33% dels estudiants de grau, seguida de l'Autònoma (UAB) amb un 20%.

**GRÀFIC 3.1: ESTUDIANTS DE GRAU SEGONS UNIVERSTAT<sup>14</sup>:**



Font: Universitat de Barcelona.

Per tant, és normal que entre aquestes dues universitats es disputin els alumnes estrangers.

Segons el rector de la UB, el sr. Dídac Ramírez, "la Universitat de Barcelona figura com a primera universitat espanyola en els rànquings internacionals de més prestigi o difusió, en una dinàmica global de millora de posicions. Altres mèrits destacables com a novetats del curs 2009-2010 són que som la primera i única universitat espanyola que ha estat seleccionada per integrar-se en la selectiva Lliga Europea d'Universitats de Recerca (LERU), i que juntament amb la Universitat Politècnica de Catalunya hem aconseguit la distinció de Campus

<sup>14</sup> [http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT\\_nov10.pdf](http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT_nov10.pdf)

d'Excel·lència Internacional per la proposta Barcelona Knowledge Campus"<sup>15</sup>.

Al contrari que la UAB, la UB no disposa d'allotjament al mateix campus però sí que ofereix moltes opcions alternatives. Tenen col·legis majors propis (institucions destinades a donar residència a estudiants), en tenen també d'adscrits, participen també amb el programa de Catalunya Caixa (*Viure i conviure i Emancipa't*), i proporcionen diferents pàgines web on pots trobar l'allotjament que més s'adapti a les teves necessitats. La UB amb col·laboració amb Mundo Deportivo, també fomenta la pràctica d'esports a la universitat, amb activitats, oferint crèdits de lliure elecció, organitzant competicions...

Finalment, cal dir que la UB és la universitat on més informació es dona mitjançant la pàgina web als estudiants estrangers i on el Departament de Relacions Internacionals és més important.

### **3.3.UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA:**

La Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), és la tercera en el rànquing d'acollida d'estudiants estrangers. Actualment ofereix 68 titulacions de grau, 52 programes de màsters universitaris, 10 de màsters Erasmus Mundus, 43 de doctorat i programes i cursos de postgrau. L'any 2010 van tenir un pressupost de 422.106.011€, i compta amb facultats a 8 ciutats més apart de Barcelona<sup>16</sup>.

Tenen dues oficines d'informació i relacions internacionals, una a Barcelona ciutat i l'altra al campus de Terrassa.

Apart d'informació també ofereixen, com la resta d'universitats abans citades, altres serveis. Per exemple, la UPC compta amb informació

---

<sup>15</sup> [http://www.ub.edu/web/ub/galleries/documents/universitat/UBxifresCAT\\_nov10.pdf](http://www.ub.edu/web/ub/galleries/documents/universitat/UBxifresCAT_nov10.pdf)

<sup>16</sup> <http://www.upc.edu/dades/2010/index.php>

sobre l'allotjament, cursos d'idiomes (castellà i català), assessorament legal...

**TAULA 3.3: ESTUDIANTS ESTRANGERS A LA UPC 2003-2010<sup>17</sup>:**

Universitat Politècnica de Catalunya		Àmbit de Ciències	Àmbit de Ciències de la Salut	Àmbit de Ciències Socials	Àmbit Tècnic	Total
		total	total	total	total	total
03-04	Resta de l'Estat	0	*	*	64	<b>66</b>
	Unió Europea	15	5	13	688	<b>721</b>
	Resta Europa	*	0	*	38	<b>40</b>
	Resta del món	12	*	226	864	<b>1.104</b>
	<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>8</b>	<b>241</b>	<b>1.654</b>	<b>1.931</b>
04-05	Resta de l'Estat	0	0	*	43	<b>44</b>
	Unió Europea	14	10	12	811	<b>847</b>
	Resta Europa	*	0	*	68	<b>71</b>
	Resta del món	*	*	217	872	<b>1.094</b>
	<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>231</b>	<b>1.794</b>	<b>2.056</b>
05-06	Resta de l'Estat	0	0	0	49	<b>49</b>
	Unió Europea	0	0	0	477	<b>477</b>
	Resta Europa	0	0	0	35	<b>35</b>
	Resta del món	0	0	0	724	<b>724</b>
	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.285</b>	<b>1.285</b>
06-07	Resta de l'Estat	0	0	0	34	<b>34</b>
	Unió Europea	21	*	39	618	<b>680</b>
	Resta Europa	0	0	*	16	<b>18</b>
	Resta del món	5	0	179	197	<b>381</b>
	<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>*</b>	<b>220</b>	<b>865</b>	<b>1.113</b>
07-08	Resta de l'Estat	0	0	*	60	<b>61</b>
	Unió Europea	11	6	31	711	<b>759</b>
	Resta Europa	*	0	0	28	<b>29</b>
	Resta del món	14	6	50	464	<b>534</b>
	<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>82</b>	<b>1.263</b>	<b>1.383</b>
08-09	Resta de l'Estat	*	0	0	51	<b>52</b>
	Unió Europea	11	5	0	489	<b>505</b>
	Resta Europa	0	0	0	10	<b>10</b>
	Resta del món	*	*	0	118	<b>121</b>
	<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>668</b>	<b>688</b>

\* Xifra inferior a 5

Font: Generalitat de Catalunya UNIDATA

Tal com hem vist als quadres anteriors, tant la UB com la UAB havien viscut un increment els últims anys d'alumnes estrangers a la seva universitat. En el cas de la UPC veiem que durant el curs 2007-08 van tenir 1.383 alumnes i en canvi a l'any següent va baixar gairebé a la

<sup>17</sup> [http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc\\_60686141\\_1.xls](http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc_60686141_1.xls)

meitat. Això és degut a què en l'àmbit de les Ciències Socials, no van tenir cap alumne estranger i que els de la UE van veure disminuït en gran mesura el seu nombre.

Malgrat tot, compten amb 62 convenis amb universitats internacionals, 5 càtedres UNESCO i 8 xarxes internacionals amb participació UPC<sup>18</sup>.

### **3.4.UNIVERSITAT POMPEU FABRA (UPF):**

Ubicada també dins la ciutat de Barcelona, i segons publiquen a la seva pàgina web, "La UPF està situada al 35è. lloc a nivell internacional segons el rànquing de recerca elaborat per la Universitat de Tilburg (Països Baixos), fet a partir dels treballs publicats a les revistes de referència més importants en l'àmbit de l'economia. Està considerada la setena millor universitat europea i la primera de l'Estat". És una universitat amb molt bona reputació també dins de Catalunya i Espanya. Durant aquest curs, va augmentar en un 12% la demanda en primera opció en el procés de preinscripció universitària<sup>19</sup>.

En quant a serveis per estudiants estrangers, la seva pàgina web és la que menys informació proporciona. Per l'allotjament, ofereix un llistat amb residències, hotels, etcètera, però no apareix gaire més informació. En quant a la resta de necessitats dels alumnes (transport, sanitat...), la informació també és pobra però adjunten sempre enllaços on obtindran més informació. Creiem per tant, que l'espai de la pàgina web dedicat als estudiants estrangers va sempre lligat al nombre d'estudiants que ja reben i no miren, en general, d'incrementar la importància i rellevància d'aquests espais per a captar més nous estudiants. Veiem però, que no tenen una xifra baixa d'estudiants estrangers, sinó què en els dos últims cursos han vist augmentada aquesta xifra, passant de 980 a 1.340 en tan sols dos cursos.

---

<sup>18</sup> <http://www.upc.edu/la-upc/una-universitat-propera/fets-i-xifres>

<sup>19</sup> <http://www.upf.edu/>

Malgrat tot, tenen una oficina de Relacions Internacionals a cada campus (tant al de Ciutadella com al de Poblenou)<sup>20</sup>.

**TAULA 3.4: ESTUDIANTS ESTRANGERS A LA UPF 2003-10<sup>21</sup>:**

Universitat Pompeu Fabra		Àmbit de Ciències Socials	Àmbit d'Humanitats	Total
		total	total	total
03-04	Resta de l'Estat	11	*	15
	Unió Europea	197	184	385
	Resta Europa	0	0	0
	Resta del món	36	207	243
	<b>Total</b>	<b>244</b>	<b>395</b>	<b>643</b>
04-05	Resta de l'Estat	11	*	15
	Unió Europea	190	199	403
	Resta Europa	0	0	0
	Resta del món (1)	726	25	751
	<b>Total</b>	<b>927</b>	<b>228</b>	<b>1.169</b>
05-06	Resta de l'Estat	10	494	506
	Unió Europea	213	206	429
	Resta Europa	21	0	21
	Resta del món	34	99	133
	<b>Total</b>	<b>278</b>	<b>799</b>	<b>1.089</b>
06-07	Resta de l'Estat	18	326	345
	Unió Europea	243	167	417
	Resta Europa	30	*	31
	Resta del món	41	145	188
	<b>Total</b>	<b>332</b>	<b>639</b>	<b>981</b>
07-08	Resta de l'Estat	18	629	650
	Unió Europea	229	150	386
	Resta Europa	17	0	17
	Resta del món	56	323	379
	<b>Total</b>	<b>320</b>	<b>1.102</b>	<b>1.432</b>
08-09	Resta de l'Estat	44	628	674
	Unió Europea	232	169	409
	Resta Europa	20	0	20
	Resta del món	66	172	238
	<b>Total</b>	<b>362</b>	<b>969</b>	<b>1.341</b>

\* Xifra inferior a 5

Font: Generalitat de Catalunya UNIDATA

En quant a serveis alternatius, cal remarcar el seu servei lingüístic, fomentant parelles lingüístiques (persones de parla diferent que es troben per parlar i practicar idiomes) i fa que no només els estrangers

<sup>20</sup> <http://www.upf.edu/international/contact/oma.html>

<sup>21</sup> [http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc\\_60686141\\_1.xls](http://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc_60686141_1.xls)

aprenquin la llengua del país d'acollida sinó què els catalans practiquin també l'idioma dels nouvinguts.



#### 4. PROGRAMES DE MOBILITAT. ERASMUS:

Gairebé tots els estudiants europeus que venen a la ciutat de Barcelona, venen mitjançant algun programa de mobilitat.

Sense cap mena de dubte, el que té més notorietat és el **Programa Erasmus** (*European Region Action Scheme for the Mobility of University Students*, "Plan de Acción de la Comunidad Europea para la Movilidad de Estudiantes Universitarios").

És el programa de la Unió Europea que promou i facilita la mobilitat d'estudiants i professors universitaris. A mitjans del 2010 eren 2,2 milions els estudiants que han participat en el programa en alguna de les més de 4.000 institucions que hi ha al voltant de 33 països, no només de la UE, sinó també Islàndia, Liechtenstein, Suïssa, Noruega, Turquia, Croàcia i Macedònia<sup>22</sup>...

Tal com hem explicat anteriorment, l'estada d'un Erasmus pot oscil·lar entre 3 i 12 mesos, no podent passar d'un total de 24 mesos en total.

L'únic requisit per marxar és que la teva universitat d'origen tingui un acord bilateral amb la universitat on tu vols estudiar a l'estranger. Per tant, el departament de Relacions Internacionals és qui obre el pas buscant universitats que ofereixin les mateixes carreres que ells, i negociar l'acord. Normalment, es pacta el mateix nombre d'estudiants que vénen amb el mateix nombre d'estudiants que hi van. Els professors i PAS també poden participar en aquest programa, tot i que les seves estades acostumen a ser bastant més curtes (uns dies o una setmana).

Poden participar-hi tots aquells estudiants amb nacionalitat de la Unió Europea i els també reconeguts oficialment com a refugiats, apàtrides o residents permanents. Normalment, per tòrica general, es demana que l'alumne tingui aprovat un 50% dels crèdits totals de la carrera (com per

---

<sup>22</sup> [http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc1051\\_en.htm](http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc1051_en.htm)

exemple exigeix la UPC) o que estiguin matriculat del segons curs com a mínim a l'hora de marxar (com passa a l'Escola Universitària del Maresme - EUM).

Els participants en aquest programa compten a més amb subvencions de la Unió Europea, que els permet poder cobrir algunes despeses bàsiques com ara l'allotjament i el transport. Tot i així la beca és més aviat simbòlica ja que els preus acostumen a ser elevats i els estudiants solen gastar molt més. Tot i així, si l'estudiant és una persona amb necessitats especials (per exemple alguna minusvalidesa física), la beca es veurà incrementada. Normalment però, es poden combinar amb altres beques de l'estat emissor que fan que finalment, l'import definitiu compensi més.

La beca Erasmus en sí, té un import de 120€ al mes, que es pot combinar en el cas del nostre país amb:

- Beca MEC: De 172€/mes
- Beca MEC becaris: De 375€/mes
- Beca Generalitat: 200€/mes (Màxim de 6 mesos)<sup>23</sup>.

A més, els estudiants no han de pagar les taxes de la universitat d'acollida. L'estudiant es matricula com cada any a la seva universitat, i ja no ha de pagar res a la universitat que l'acollirà.

Amb el què no es pot combinar però, és amb el subsidi de l'atur, ja que si marxés a un país estranger, aquesta prestació econòmica no es pot cobrar.

Per tant, si obtens totes les beques a les que es possible accedir, l'estada a un país estranger no és tan costosa. De fet, molts estudiants creuen que el programa Erasmus és més una inversió de futur, ja que és un apartat al seu currículum que els distingirà sempre de la resta de

---

<sup>23</sup> Departament de Relacions Internacionals de la Fundació Tecnocampus Mataró-Maresme

companys de la promoció i els facilitarà trobar feina, augmentar la seva maduresa i sobretot incrementar i/o perfeccionar el seu nivell d'idiomes estrangers.

La Unió Europea, creu molt important la mobilitat tant d'estudiants com de professors i l'any 2007 es va crear la LLL (acrònim de Lifelong Learning), amb un pressupost de 7.000 milions d'€ pel període comprès entre 2007 i 2013. Erasmus és un dels subprogrames que conté, juntament amb Comenius, Leonardo da Vinci i Grundtvig.

Altres beques de mobilitat són les beques Argo, Fargo, laeste... Hi ha doncs, no només beques per estudiar a l'estranger sinó també per fer les pràctiques abans de titular-se i trobar feina un cop titulat.

## 5. WEBSITES SIMILARS:

Hi ha altres empreses que estan oferint el mateix que la nostra pàgina web ESTUDIAR EN BARCELONA.

Les universitats cada cop estan més preparades i ofereixen més serveis als estudiants estrangers tal com veiem al web de la Universitat de Barcelona.

Hi ha però, altres empreses que ofereixen serveis com nosaltres pretenem oferir.

Malgrat això, el que ens trobem és que aquestes empreses no tenen el recolzament com nosaltres de la pròpia universitat on s'ha gestat el projecte (TCM), no ofereixen tot el que nosaltres gràcies a les enquestes podem oferir als nostres futurs clients. A més a més, nosaltres comptem amb la nostra pròpia experiència com a estudiants estrangeres i tenim aquest punt com a valor afegit.

Algunes empreses que es poden trobar per Internet són:

- <http://www.studybarcelona.com>
- <http://www.study-in-barcelona.com/barcelona/>
- <http://www.studyabroad.com/pages/sitecontent/barcelona.aspx>

## **6. ESTRATÈGIES COMPETITIVES DE LA NOSTRA EMPRESA:**

La visió de la nostra empresa ve donada arrela de la barreja de l'oportunitat amb el punt fort. L'oportunitat és la voluntat de la ciutat de Barcelona de convertir-se en un lloc de referència per als estudiants estrangers i per la resta d'universitats. El nostre punt fort, és que nosaltres hem fet un estudi de mercat i coneixem què volen, què creuen necessari i a més a més, nosaltres hem sigut estudiants en un país estranger i per tant, ens sentim identificades i coneixem de primera mà les sensacions que aquests estudiants viuran.

La nostra missió és crear una empresa que ajudi als estudiants estrangers a trobar la millor universitat per ells i donar-los els serveis complementaris que ells necessitin un cop a la ciutat. Ens posicionaríem com a mediadors entre ells i la ciutat i a més concentraríem totes aquestes coses a la nostra pàgina web.

Com a principal objectiu, pretenem ser el primer website amb aquest tipus de servei en una mitjana de 3 a 5 anys, sent la referència a Barcelona pels estudiants i que les pròpies universitats estrangeres ens recomanin. Volem aconseguir un 10% dels clients de la nostra competència i trobar nous clients.

Un dels problemes d'aquest tipus d'empresa és que el concepte de lleialtat client-empresa és complicat. Els nostres clients no repetiran, ja que aquesta mena de viatges per estudiar, és fan un cop a la vida o si es poden repetir normalment s'escull un altre país. Però el què sí és molt important, és que malgrat que no acostumin a repetir, sí que ens poden recomanar i per tant, aportar nous clients basant-se en la seva experiència amb nosaltres. A més, podem oferir descomptes a la família, tenir una targeta de fidelització amb descomptes en serveis complementaris...

En quant a l'estratègia que volem utilitzar és una estratègia global. Pensant en el client, creiem que ha de ser diferenciada perquè nosaltres busquem diferents segments de població però amb una motivació específica: no ens importa l'edat, ni el sexe, ni l'estat civil sinó què ens importa la seva motivació, que és venir a estudiar a la ciutat de Barcelona.

Pensant en el producte o servei, la nostra estratègia és de producte diversificat: el nostre principal servei és ajudar-los a buscar universitat o grau, però nosaltres oferim una sèrie de serveis complementaris. A més, sabem gràcies a les enquestes, quins són els serveis complementaris que ells més valoren i per tant, podem adaptar la nostra pàgina web a aquests serveis. Oferim allotjament, transport, serveis turístics, d'oci...

Les tàctiques per dur a terme aquesta estratègia, seria basar-nos en una tàctica diferenciada:

- Innovació en el preu: nosaltres no baixem el preu perquè oferim molt més que una universitat, no només et facilitem la matrícula o agilitzem els tràmits sinó que oferim molts més serveis. I com més serveis contractin amb nosaltres, més descomptes obtindran.
- Innovació en el producte: oferim més que un lloc per estudiar, oferim un lloc per viure, per gaudir amb tot el què ells necessiten. És tracta d'un paquet dinàmic.

Creiem a més amb la servucció: ells creen el seu propi producte, nosaltres els preguntem què necessiten i els oferim la millor solució en preu i producte.

Tot això en un sol lloc, amb tràmits senzills, a la nostra pàgina web.

En quant al preu, el customitzem. És a dir, nosaltres canviem el preu si el client fa quelcom per nosaltres: si ens porta nous estudiants, el preu baixa; si la seva família els ve a visitar i ens contracten a nosaltres per buscar hotel, els regalem un tour turístic per la ciutat; que ells per

exemple contracten més de dos serveis complementaris, els regalem un cap de setmana tot inclòs en alguns del hotels que vulguin fer un conveni amb nosaltres.

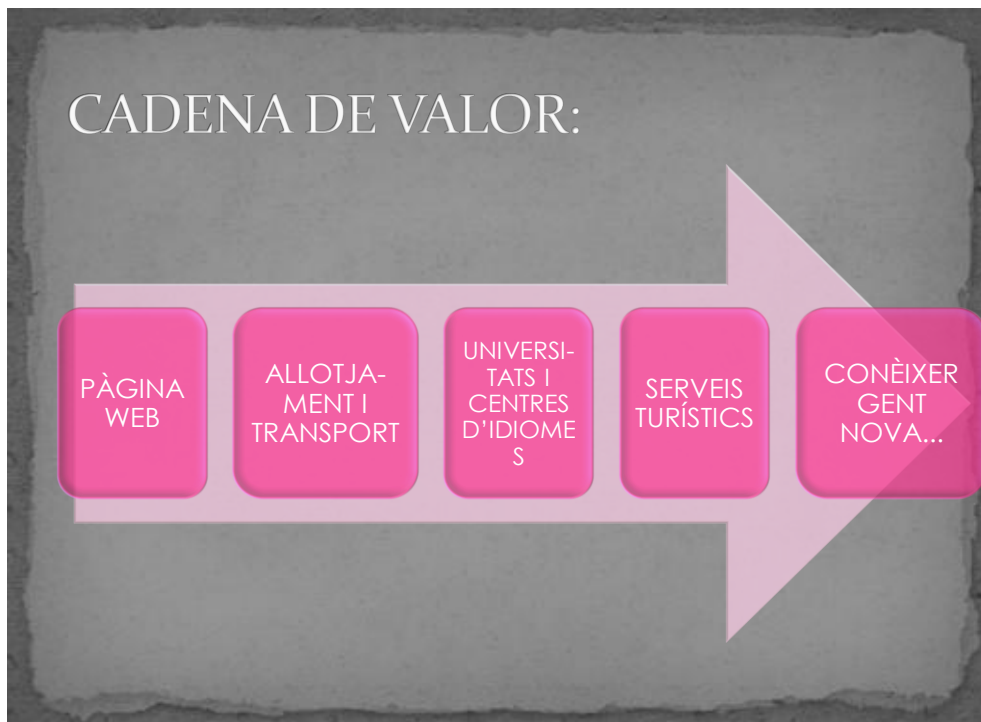
**FIGURA 6.1: TRIANGLE ESTRATÈGIC:**



Font: Elaboració pròpia.

En aquest triangle, veiem quins són els punts importants a tenir en compte. Estem diferenciats de la resta d'empreses pel fet de reunir-ho tot en un sol website i pel recolzament de ser un projecte de Tecnocampus, ens incrementa les possibilitats d'èxit el fet de conèixer de primera mà les seves necessitats i haver viscut la mateixa experiència, i el què ens disminueix és que som una empresa nova, sense experiència i hi ha altres empreses que malgrat no oferir els mateixos serveis que nosaltres poden estar consolidades i tenir ja una reputació favorable. Creem doncs una cadena de valor, on hi trobem diferents empreses o serveis que inserim en el nostre negoci.

**FIGURA 6.2: CADENA DE VALOR:**



Font: Elaboració pròpia



## **7. ENTREVISTA A LAURA GARCIA, RESPONSABLE DEL DEPARTAMENT DE RELACIONS INTERNACIONALS DE LA FUNDACIÓ TECNOCAMPUS MATARÓ – MARESME:**

**Barcelona és una de les destinacions més sol·licitades pels estudiants europeus. A què creu que és degut?**

Barcelona és una ciutat que atrau cada any a més estudiants Erasmus. El clima, la cultura, les possibilitats d'oci que ofereix la ciutat són alguns dels atractius que més valoren els estudiants europeus a l'hora d'escollir Bcn com a destinació Erasmus.

**Quina és la seva estratègia comunicativa per donar-se a conèixer a les universitats europees?**

Al principi de cada curs, l'Oficina de relacions Internacionals, contacta amb els coordinadors Erasmus de les universitats partner (amb qui ja tenim convenis) per mantenir el contacte i promocionar la nostra universitat entre els futurs estudiants Erasmus.

Durant el curs 2010-2011 hi va tenir lloc la Primera Setmana Internacional, a la que van ser convidats representants d'universitats europees i on van poder conèixer la nostra universitat. Va ser una forma directa de donar a conèixer les nostres escoles i d'aquesta manera captar nous alumnes Erasmus.

**Quins serveis ofereixen pels estudiants estrangers?**

A TCM tenim l'Oficina de Relacions Internacionals, on assessorem, informem i gestionem tots els temes relacionats amb la mobilitat internacional, des de gestionar la documentació necessària, informar i assessorar sobre tots els temes acadèmics, funcionament de la

universitat, recerca d'allotjament, informació turística, d'oci, esports, etc..

### **Quines són les dificultats més importants amb què es troben els estudiants estrangers un cop a Barcelona?**

En primer lloc, cal recordar que la majoria dels estudiants Erasmus tenen entre 20 i 25 anys i generalment és el primer cop que surten sols dels seus països. Quan arriben, es troben sols en un país nou, amb una llengua diferent, una cultura també nova, etc. Això els sol generar molt estrès els primers dies. El fet d'haver de buscar allotjament també els sol estressar bastant ja que ho solen fer un cop han arribat. A l'ORI, els assessorem i oferim possibilitats d'allotjament a Mataró, però malgrat tot, fins que no s'han instal·lat i formalitzat tots els documents no comencen a tranquil·litzar-se.

Els estudiants que escullen Bcn, es troben amb la dificultat de la llengua. A tots se'ls informa que Catalunya és un país bilingüe i per tant, el català s'utilitza de manera habitual, tant al carrer com a les aules. Malgrat aquesta informació, no venen mentalitzats i la majoria es sorprenen de l'ús del català, especialment a les classes, malgrat que cada any tenim algun problema amb aquest tema, la majoria accepta sense problemes rebre classes en català i inclús alguns d'ells aprofiten la seva estada per aprendre tan català com castellà.

### **Què li diria a un estudiant europeu que vol participar en un programa de mobilitat?**

Sense cap mena de dubte els animaria a que ho fessin. És una gran experiència per ells, tant a nivell personals com professional. Les empreses valoren cada cop més que un estudiant hagi tingut experiències internacionals, ja sigui a través d'un Erasmus, de pràctiques a l'estranger...

A nivell personal és una gran experiència. Tots destaquen lo bé que s'ho han passat, la quantitat d'amics que han fet i lo senzill que els ha resultat aprendre un nou idioma sense esforç.

Durant els mesos que estan fora la majoria fan un gran canvi, maduren molt, tenen més iniciativa, són més resolutius, aprenen a adaptar-se als canvis amb major facilitat i perden la por a viatjar. Sense cap mena de dubte, és una gran experiència que han de viure.

### **Per quins motius haurien de sol·licitar la seva universitat?**

Cada any arriben uns 30-40 alumnes estrangers a la nostra universitat. Com es tracta d'escoles petites, ens permet oferir una atenció personalitzada als alumnes internacionals i podem atendre els seus problemes o peticions de forma ràpida. D'altra banda, Mataró està a tan sols 30 kilòmetres de Bcn. Hi ha transport públic que connecta les dues ciutats, inclús per la nit. També és molt atractiu pels alumnes el preu de l'allotjament, ja que Mataró són més econòmics, aproximadament uns 200€ mensuals. Amb el nou edifici, les nostres instal·lacions han gaudit d'un canvi espectacular i per tant, resulta molt més atractiu pels estudiants. Sense cap dubte, la nostra universitat és una excel·lent opció per un Erasmus.

## 8. WORDPRESS I XARXES SOCIALS:

Wordpress és l'eina que vam escollir a l'hora de crear la nostra pàgina web. Ja durant la carrera, vam fer-la servir a l'assignatura de Màrqueting Turístic i ja teníem el domini: [estudiarenbarcelona.com](http://estudiarenbarcelona.com).

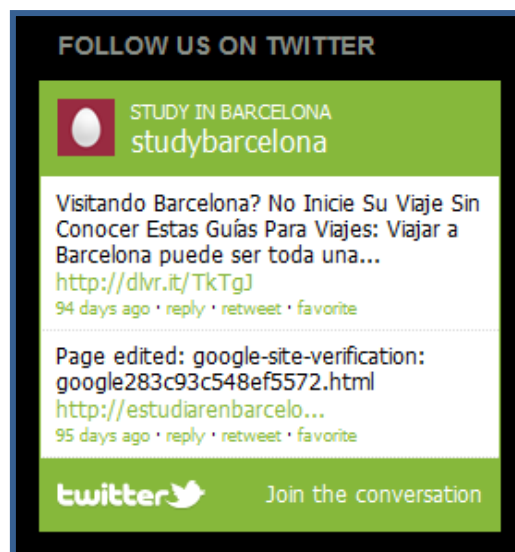
És una plataforma de publicació personal, lliure i gratuït, per tant per nosaltres ens resultava una bona eina, i senzilla, per començar.

Wordpress ofereix tutorials on pots aprendre a fer-lo servir, i un cop et vagis sentint més còmode amb el web, pots anar inserint més pluggins, diferents temes, aconseguint la pàgina web que tenies pensada.

Nosaltres vam decidir partir d'una base i a mesura que anéssim coneixent les necessitats dels usuaris / clients, adaptar-nos a les seves necessitats.

El fet que els nostres clients siguin tan joves, fa imprescindible que comptem amb les principals xarxes socials: Facebook, Twitter, Youtube i Flickr. Cada canvi, cada foto, cada nou post que es creï a la web, és automàticament actualitzada a les xarxes socials.

**FIGURA 8.1. EXEMPLE DE XARXA SOCIAL AL WEB:**



Font: <http://estudiarenbarcelona.com/>

A més hem creat un blog, on nosaltres anem escrivint activitats que es realitzen aquell cap de setmana, o durant els propers dies, de manera que ells tinguin una mínima referència pel seu temps lliure.

**FIGURA 8.2: EXEMPLE DEL BLOG:**



Font: <http://estudiarenbarcelona.com/>

**FIGURA 8.3: EXEMPLE D'ÍNDIX. TOP 10 ALLOTJAMENT:**



Font: <http://estudiarenbarcelona.com/>

A partir de la informació que hem obtingut amb les enquestes sabem com hem de millorar la nostra pàgina web. Sabem per exemple, que hem de crear un nou apartat amb els diferents museus, amb activitats esportives, rutes culturals, ja que són juntament amb el fet de voler conèixer gent, els majors interessos dels estudiants enquestats.

**FIGURA 8.4: TWITTER STUDY IN BARCELONA:**



Font: <http://twitter.com/#!/studybarcelona>

**FIGURA 8.5: EXEMPLE DE FACEBOOK ESTUDIAR EN BARCELONA:**



Font: <https://www.facebook.com/pages/Estudiar-en-Barcelona/>

Mitjançant els apartats de Wordpress, es poden fer les modificacions pertinents. Es poden crear noves entrades, enllaços, afegir plugins, aprovar o no els nous usuaris...

**FIGURA 8.6: WORDPRESS – ESCRIPTORI:**



Font: <http://estudiarenbarcelona.com/wp-admin/>

Hem trobat, diferents aplicacions que podrien ser un exemple per nosaltres a l'hora d'efectuar canvis a la nostra web. Per exemple, la utilització de Google Maps.

La pàgina web <http://www.eurocampusweb.eu/> té molta informació pels estudiants, amb tots els centres universitaris, beques, taulell d'anuncis...

Malgrat tot, creiem que és un bon punt de partida el que tenim ara, però que ens cal millorar molt en quant al format, afegint més apartats: per exemple museus, més fòrums, festes..., donant la possibilitat d'omplir formularis per a què es posin en contacte de forma més privada amb nosaltres, i en general fomentar més el tipus de web 2.0.

## 9. ESTRATÈGIA DE MARQUETING ONLINE:

El SEO és el posicionament en buscadors o posicionament web (Search Engine Optimization). És la manera, sense haver de pagar diners al buscador, de millorar la teva visibilitat a Google per exemple.

El què es pretén amb això, és posicionar-se per sobre dels teus competidors i que aparegui abans la teva pàgina web que la seva amb determinades paraules clau.

En canvi el SEM (Search Engine Marketing) és una manera de fer màrqueting per Internet també per promoure l'augment de visibilitat a les recerques. Per tant, el SEO, és un mètode SEM. EL New York times definia el SEM com la “pràctica de pagar anuncis en els resultats de les recerques en buscadors”.

**FIGURA 9.1: SEO I SEM:**

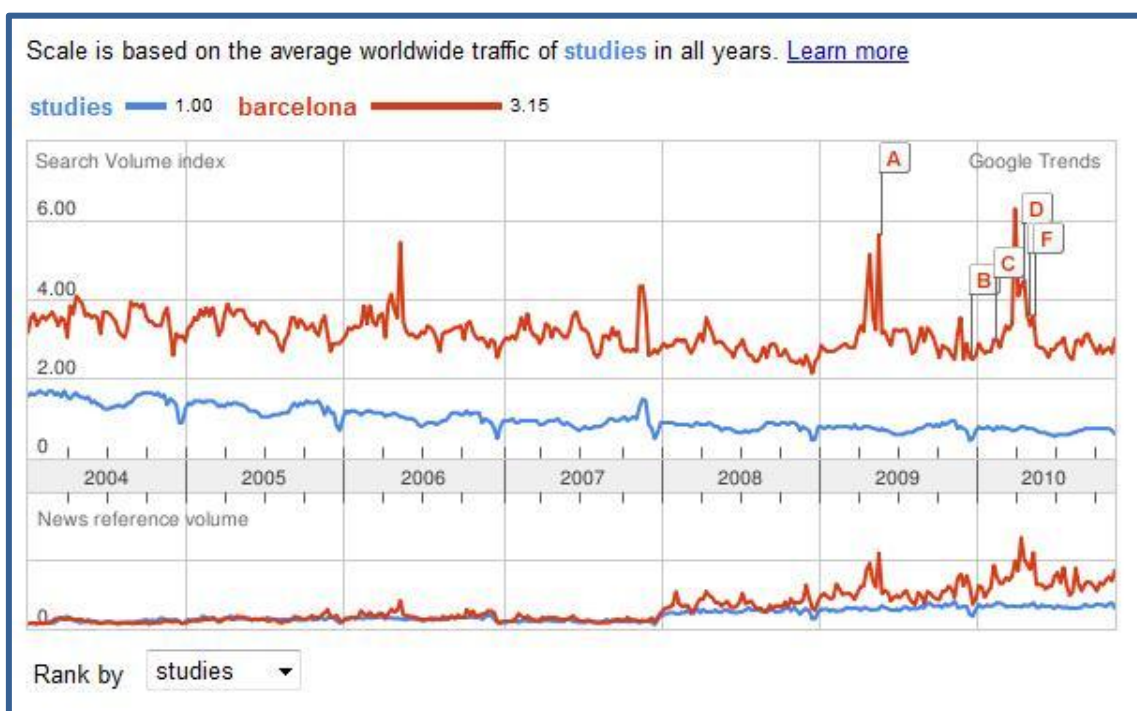
Palabra clave	Competencia	Búsquedas globales mensuales	Búsquedas locales mensuales	Tendencias de búsqueda lo
☆ estudiar en barcelona		9.900	9.900	
☆ alquiler estudio barcelona		6.600	6.600	
☆ estudiar barcelona		9.900	9.900	
☆ estudios en barcelona		14.800	14.800	
☆ estudios barcelona		14.800	14.800	
☆ becas para estudiar en barcelona		260	260	

Palabra clave	Competencia	Búsquedas globales mensuales	Búsquedas locales mensuales	Tendencias de búsqueda lo
☆ guide to barcelona		33.100	33.100	
☆ barcelona university		22.200	22.200	
☆ university barcelona		22.200	22.200	
☆ lonely planet barcelona		4.400	4.400	
☆ study in barcelona		4.400	4.400	
☆ study spanish barcelona		2.400	2.400	
☆ language schools barcelona		2.400	2.400	
☆ study abroad barcelona		2.400	2.400	
☆ study abroad in barcelona		2.400	2.400	
☆ barcelona study abroad		2.400	2.400	
☆ universities in barcelona		2.400	2.400	

Font: Elaboració pròpia mitjançant Google Analytics



**FIGURA 9.2: RELACIÓ PARAULES BUSCADES I PAÏSOS:**



[More news results](#)

Regions	Cities	Languages
1. <a href="#">Australia</a>	1. Sydney, Australia	1. English
2. <a href="#">India</a>	2. Chennai, India	2. Dutch
3. <a href="#">Philippines</a>	3. Delhi, India	3. German
4. <a href="#">South Africa</a>	4. Mumbai, India	4. Chinese
5. <a href="#">Singapore</a>	5. Washington, DC, USA	5. Italian
6. <a href="#">Ireland</a>	6. Melbourne, Australia	6. French
7. <a href="#">United Kingdom</a>	7. Singapore, Singapore	7. Spanish
8. <a href="#">New Zealand</a>	8. New York, NY, USA	8. Portuguese
9. <a href="#">United States</a>	9. Toronto, Canada	
10. <a href="#">Canada</a>	10. Chicago, IL, USA	

Font: Elaboració pròpia mitjançant Google Analytics

Aquestes eines ens serveixen per localitzar les paraules clau, els països on més es busquen aquestes paraules clau i per tant, on estan més interessats en aquest cas en la paraula "Barcelona" i "studies". Això ens permet realitzar una campanya de màrqueting online, posicionar-nos de forma gratuïta als buscadors principals etcètera.

## 10. CONCLUSIONS:

Segons el CIS al seu estudi nº2.830 publicat al Febrer de 2010, els espanyols li donen una importància bastant elevada a l'estudi d'idiomes estrangers (un 41,3%) i un 73,6% creu que per aprendre bé un idioma és necessari un període d'estància a el país on es parli aquest idioma.

Amb aquestes premisses i el fet d'haver estat a l'estranger nosaltres, vam creure convenient un estudi sobre la situació actual i la possibilitat de crear una empresa que aglutinés tot allò que sortís com a resultat de les enquestes i la investigació.

Com a hipòtesi i objectiu general teníem que:

*Amb la creació d'un lloc web que centri tota la informació i els serveis necessaris per estudiar a Barcelona augmentaria el flux dels estudiants estrangers que escolliran la ciutat per estudiar. Com a objectiu amb aquesta hipòtesis tindríem el crear una lloc web que facilités tota la informació i serveis necessaris per facilitar l'elecció de Bcn pels estudiants estrangers.*

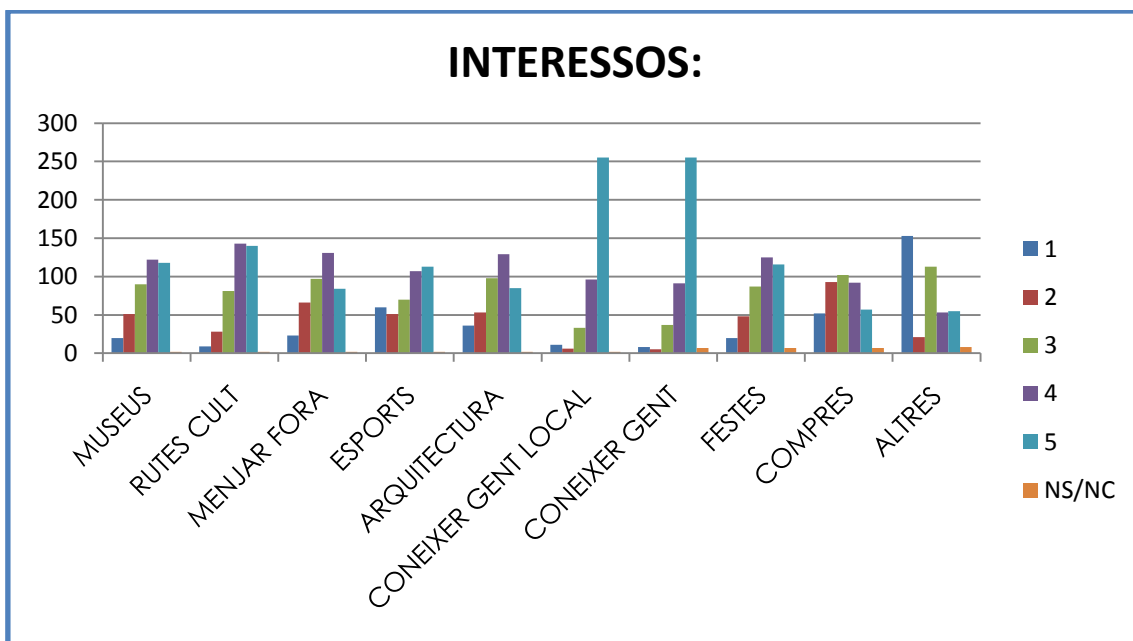
Creiem que amb l'estudi que hem realitzat, aquesta hipòtesi és verdadera. Els estudiants estan interessats en trobar de manera ràpida i eficaç i en un sol click, la solució a tots els seus dubtes i qüestions. El fet que creant un lloc web que aglutini els serveis que ells més demanden (gràfic 2.1), com ara allotjament, recerca d'universitat... i a més a més oferint serveis i activitats per quan estiguin instal·lats, faria que nous estudiants escollissin no només Barcelona per estudiar sinó a nosaltres com a empresa, per gestionar-los el canvi.

A la nostra pàgina web hem de poder gestionar no només, la recerca d'universitat, o facilitar el tràmit de papers, i l'allotjament, sinó que també hem de ser capaços, com a estudiants de turisme, d'anar més enllà i tal i com afirma el següent gràfic, donar el màxim d'activitats

possibles i serveis per a què amb nosaltres tinguin resoltes totes les seves necessitats.

L'interès principal dels estudiants enquestats, és el de conèixer gent nova. Per tant, a la nostra web podem crear un espai dedicat a tots aquells alumnes que vulguin conèixer altres alumnes amb la seva mateixa situació: Un fòrum, on entre ells puguin gestionar el seu temps lliure, quedar, organitzar sortides (per exemple per anar al cinema, sortir de nit...).

**GRÀFIC 10.1: ACTIVITATS MÉS DEMANDADES UN COP A BCN:**



Font: Elaboració pròpia a partir del resultat de les enquestes.

Les següents activitats que més els interessin, són les rutes culturals, els museus i les festes. Per tant, en aquest fòrum on es volen conèixer, ells mateixos podrien organitzar festes. Hi ha diverses associacions d'alumnes estrangers (com les d'Erasmus), molt conegudes també per les seves festes de benvinguda, les seves excursions, viatges, etc... Per tant, hauríem de ser capaços de facilitar-los totes les adreces on dirigir-se per anar de festa. També, hem d'organitzar sortides culturals, visites a

museus, en un apartat de la nostra pàgina web, on la gent interessada hi pugui accedir i formar-hi part.

Barcelona és una ciutat amb molta vida tant nocturna com diürna i els estudiants estan molt interessats en l'oferta gastronòmica de la ciutat. Nosaltres hem creat un Top 10 de restaurants, que anirien variant segons la setmana o el mes (segons la demanda també), donant-los noves opcions per menjar fora, on ells puguin puntuar els restaurants i crear així una base de dades amb els millors restaurants segons els alumnes estrangers. Així doncs, es tractaria d'una pàgina web interactiva, on els nostres estudiants poguessin crear els seus espais, i segons les seves necessitats estaria en constant evolució.

- **HIPÒTESI I OBJECTIU 2:**

*L'oferta universitària i de màsters a Bcn és de difícil accés ja que es troba molt dispersa. L'objectiu seria crear una pàgina web que facilités la recerca i l'accés a la informació.*

Els alumnes busquen universitat, la majoria, a partir d'Internet. Per tant, han d'anar web per web buscant el que millor s'adapti a les seves necessitats. Creiem verdadera aquesta hipòtesi, un cop fet l'estudi, ja que no tots els alumnes coneixen totes les universitats de la ciutat, i potser escullen la més coneguda o la que algun familiar, amic o la seva pròpia universitat els recomana, sense poder comparar-la amb altres opcions. Per tant, que la nostra pàgina web, els faciliti no només la informació sobre cada universitat, sinó que sigui capaç de donar resposta als seus dubtes facilitaria l'elecció de la ciutat també com a ciutat d'acollida pels seus estudis. Creiem que com més informació tinguin, millor serà la decisió que puguin prendre i per tant, més satisfets estaran amb la seva elecció.

- **HIPOTESI I OBJECTIU 3:**

*L'oferta de la ciutat de Barcelona s'adapta a la demanda actual: té tots els serveis necessaris però són de difícil accés per manca d'informació. L'objectiu seria la creació d'una empresa que aglutinés tots els serveis complementaris.*

Aquesta afirmació també és certa. Barcelona és una ciutat oberta al món, amb molts serveis, que gaudeix d'una magnífica oferta lúdica, cultural, turística, d'oci... Però el problema és que no tot està aglutinat en un sol espai. La pàgina web de Barcelona, ofereix una gran majoria. De fet és impossible crear un espai amb absolutament totes les activitats que es realitzen a la ciutat, per això, és bàsic conèixer els interessos i els gustos dels nostres clients, per adaptar-nos i oferir-los es activitats adequades.

- **HIPÒTESI I OBJECTIU 4:**

*Barcelona no és un lloc de referència pels estudiants estrangers perquè no existeix suficient informació de cursos especialitzats. L'objectiu seria crear una base de dades amb diverses possibilitats d'estudi que atreguin més estudiants gràcies a la diversitat de l'oferta i als serveis complementaris.*

Després de l'estudi veiem que aquesta hipòtesi és falsa. Si analitzem les dades del Ministeri d'Educació i de la Generalitat de Catalunya descrits en anteriors apartats, hem vist com Catalunya és una de les principals destinacions per estudiants estrangers i que per tant, ja es troba molt ben posicionada. Així doncs, no caldria crear aquesta base de dades, sinó gestionar tota la informació de la que ara gaudim, per a poder-los facilitar la recerca i la decisió.

- **HIPÒTESI I OBJECTIU 5:**

*Una de les principals preocupacions dels estudiants estrangers és tenir els serveis bàsics necessaris abans d'arribar al país. L'objectiu és crear una empresa capaç de trobar tots els serveis complementaris abans de l'arribada de l'estudiant.*

Aquesta hipòtesi és verdadera. Tal com ens descriu la tècnica del departament de relacions Internacionals de la Fundació Tecnocampus, els estudiants pateixen d'estrès molt abans d'arribar, volen tenir-ho tot el màxim lligat possible, no volen sorpreses un cop a la ciutat ja que es trobaran sols, amb un idioma diferent al seu i per tant, seria més difícil de solucionar. Per tant, hem de ser capaços de saber exactament què vol i gestionar-ho tot abans de l'arribada del client.

Creiem doncs que la necessitat d'aquesta empresa / web és necessària ja que el mercat té una mancança. Tot i això, som conscients que la nostra web no és ni molt menys l'adequada per oferir ara per ara tots aquests serveis i que necessitem aprofundir molt més en la creació de webs ja que el contingut està clar. Per tant, hauríem de fer una pàgina web amb menys soroll, més clara i concisa i donar més eines per a què sigui una autèntica web 2.0 on el client sempre tingui la possibilitat de tenir tot el què necessita i el que busca amb facilitat.

Actualment, en una època de confusió i crisi com la que estem vivint, lo important per una persona que comença a incorporar-se al món laboral és desmarcar-se d'una manera o altra de la seva competència i creiem que pel fet de marxar a un país estranger, de viure una experiència d'aquest tipus, ja aconseguen destacar entre la resta de companys.

Considerem vital doncs, la creació d'un lloc així, per acabar de posicionar la ciutat de Barcelona com una de les millors ciutats del món

alhora d'estudiar, no només pels estudiants europeus amb qui hem acotat el treball sinó que també pel continent Americà (que ja és un dels principals mercats actuals), i Àsia, on Barcelona gaudeix d'una excel·lent reputació i que creiem que encara podria ser un mercat per explotar més.

## 11. FONTS: BIBLIOGRAFIA I INTERNET.

Totes les pàgines web han sigut revisades per últim cop el dia 30 d'agost de 2011:

- [http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT\\_nov10.pdf](http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT_nov10.pdf)
- [http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT\\_nov10.pdf](http://www.ub.edu/web/ub/galeries/documents/universitat/UBxifresCAT_nov10.pdf)
- <http://www.upc.edu/dades/2010/index.php>
- <http://www.upc.edu/la-upc/la-institucio>
- <http://www.upf.edu/international/contact/oma.html>
- [http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc1051\\_en.htm](http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc1051_en.htm)
- [http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc920\\_en.htm#09](http://ec.europa.eu/education/erasmus/doc920_en.htm#09)
- Mario A.Nuñez Molina. Manual: Creació de blogs amb Wordpress.com: <http://www.vidadigital.net/blog>
- <http://www.scribd.com/fullscreen/9140367>
- How to Use Facebook for Businnes: <http://www.HubSpot.com>
- <http://www.hosteltur.com/hemeroteca>
- [http://www.hosteltur.com/111040\\_turisme-barcelona-ub-promocionaran-turismo-academico.html](http://www.hosteltur.com/111040_turisme-barcelona-ub-promocionaran-turismo-academico.html)
- [http://www.hosteltur.com/55985\\_turismo-idiomatico-atrajo-235000-alumnos-2007.html](http://www.hosteltur.com/55985_turismo-idiomatico-atrajo-235000-alumnos-2007.html)
- [http://www.hosteltur.com/59671\\_experiencia-erasmus-ayuda-encontrar-empleo-sector-turistico-especialmente-tiempos-crisis.html](http://www.hosteltur.com/59671_experiencia-erasmus-ayuda-encontrar-empleo-sector-turistico-especialmente-tiempos-crisis.html)
- [http://www.hosteltur.com/59677\\_jovenes-buscan-empleo-turismo-posibilidades-exito-si-tienen-erasmus.html](http://www.hosteltur.com/59677_jovenes-buscan-empleo-turismo-posibilidades-exito-si-tienen-erasmus.html)
- [http://www.hosteltur.com/61798\\_turismo-idiomatico-cae-15-reclama-promocion-coordinada.html](http://www.hosteltur.com/61798_turismo-idiomatico-cae-15-reclama-promocion-coordinada.html)
- [http://www.hosteltur.com/57405\\_turismo-idiomatico-genero-4625-m-2007.html](http://www.hosteltur.com/57405_turismo-idiomatico-genero-4625-m-2007.html)
- [http://unidata.gencat.cat/unidata/viewPublicPublishablesAction.do;jsessionid=4209C4D0FE4780DC2DBC9AFE9DF162B8?active\\_menu=first&classificationId=156&subfolderId=192&folderId=158](http://unidata.gencat.cat/unidata/viewPublicPublishablesAction.do;jsessionid=4209C4D0FE4780DC2DBC9AFE9DF162B8?active_menu=first&classificationId=156&subfolderId=192&folderId=158)



- <http://www.wysetc.org/>
- [http://www.cis.es/cis/opencms/-Archivos/Marginales/2820\\_2839/2830/es2830.pdf](http://www.cis.es/cis/opencms/-Archivos/Marginales/2820_2839/2830/es2830.pdf)
- [http://www.ub.edu/web/ub/ca/estudis/estudiar\\_UB/estudiants\\_estrangers/estudiants\\_estrangers.html](http://www.ub.edu/web/ub/ca/estudis/estudiar_UB/estudiants_estrangers/estudiants_estrangers.html)
- <http://www.neuropsicol.org/infoestr.pdf>
- <http://www.bcu.cesca.es/>
- <http://www.barcelonaglobalmasters.com/>
- [http://www10.gencat.cat/gencat/binaris/20070309\\_universitat\\_tcm34-54499.pdf](http://www10.gencat.cat/gencat/binaris/20070309_universitat_tcm34-54499.pdf)
- [http://www.gencat.cat/economia/ur/ambits/universitats/acces/vies/estudiants\\_estrangers/](http://www.gencat.cat/economia/ur/ambits/universitats/acces/vies/estudiants_estrangers/)
- [http://cercador.gencat.cat/cercador/AppJava/index.jsp?q=estudiants+estrangers&img\\_cercador.x=6&img\\_cercador.y=10](http://cercador.gencat.cat/cercador/AppJava/index.jsp?q=estudiants+estrangers&img_cercador.x=6&img_cercador.y=10)
- [http://www.acordestrategic.cat/mesures\\_acord/bloc2/m33/](http://www.acordestrategic.cat/mesures_acord/bloc2/m33/)
- [http://www.acordestrategic.cat/doc/doc\\_13061209\\_1.pdf](http://www.acordestrategic.cat/doc/doc_13061209_1.pdf)
- <http://www.eurocampusweb.eu/>
- [http://premsa.gencat.cat/pres\\_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=116694&idioma=0](http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=116694&idioma=0)
- [www.universia.com](http://www.universia.com)
- [http://www20.gencat.cat/portal/site/JoveCat/menuitem.112de917c18fccd274d7ed42b0c0e1a0/?vgnnextoid=8e22428640e70110VgnVCM100000b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=8e22428640e70110VgnVCM100000b0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=defaulthttp://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc\\_19632718\\_1.pdf](http://www20.gencat.cat/portal/site/JoveCat/menuitem.112de917c18fccd274d7ed42b0c0e1a0/?vgnnextoid=8e22428640e70110VgnVCM100000b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=8e22428640e70110VgnVCM100000b0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=defaulthttp://www.gencat.cat/economia/ur/doc/doc_19632718_1.pdf)
- [http://cercador.gencat.cat/cercador/AppJava/index.jsp?q=estudiants%2Bestrangers&site=default\\_collection&data=1314614770882&sort=date:D:L:d1&entqr=2&entsp=a\\_gencat&start=10](http://cercador.gencat.cat/cercador/AppJava/index.jsp?q=estudiants%2Bestrangers&site=default_collection&data=1314614770882&sort=date:D:L:d1&entqr=2&entsp=a_gencat&start=10)
- <http://www.educacion.gob.es/dctm/ministerio/educacion/universidades/estadisticas-informes/novedades/2011-datos-cifras-10-uv.pdf?documentId=0901e72b809384a4>

- <http://unidata.gencat.cat/unidata/welcome.do>
- [http://www10.gencat.cat/eapc\\_revistadret/recursos\\_interes/Documents\\_interes\\_40/folder.2007-05-10.8461423479/LO\\_2\\_2009\\_11\\_12\\_derechos%20y%20libertades\\_cat.pdf](http://www10.gencat.cat/eapc_revistadret/recursos_interes/Documents_interes_40/folder.2007-05-10.8461423479/LO_2_2009_11_12_derechos%20y%20libertades_cat.pdf)
- <http://www.tmb.cat/ca/home>
- <http://www.barcelonaturisme.com/>
- <http://www.bcn.es/>