

Debat: quan els clients diuen no, pivotar o insistir?

Després de tornar de validar al carrer, cada equip rep un veredict del mercat i ha de decidir en un debat d'equip si pivota la idea, persevera amb ella o l'abandona. Es confronten dos temptacions oposades —enamorar-se de la pròpia idea i rendir-se al primer no— amb casos reals de startups que van pivotar i d'altres que van insistir amb encert.

DURADA

55 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

equips de projecte + debat de grup classe

UNITAT 5

De la idea a l'oportunitat

MATERIALS

- Resultats de les entrevistes de validació de cada equip
- Targetes de tres decisions: perseverar, pivotar, abandonar
- Mini-casos reals de pivots famosos i de projectes que van insistir amb èxit
- Plantilla de decisió raonada (evidència → decisió → pas següent)
- Rúbrica d'argumentació

ENCAIX CURRICULAR · Sabers RA4.a, RA4.b, RA4.c · Comp. específiques RA4 · Comp. clau CE, CCL, STEM

Plantejament

Validar una idea amb clients reals quasi mai dona un sí net. El normal és tornar amb senyals barrejades: a uns els encanta, altres no ho entenen, alguns no pagarien. Ahí apareix la decisió més difícil de l'emprenedor novell: cal **pivotar** (canviar una part clau de la idea), **perseverar** (insistir perquè la senyal és bona encara que coste) o **abandonar** (la idea no aguanta)? Este debat entrena eixa decisió just després que cada equip haja eixit a validar.

L'alumnat oscil·la entre dos errors oposats: enamorar-se de la seua idea i no escoltar el mercat, o rendir-se al primer «no» sense distingir un rebuig real d'una pega menor. Confrontar les dos postures amb evidència pròpia i amb casos reals d'empreses que van pivotar a temps —o que van insistir contra el consell de tots i van encertar— ensenya a llegir les dades sense que l'ego decidisca per un.

Objectius didàctics

- Interpretar els resultats d'una validació distingint senyal de soroll.
- Diferenciar pivotar, perseverar i abandonar com a decisions legítimes segons l'evidència.
- Argumentar una decisió de negoci recolzant-se en dades i no en desitjos.
- Reconèixer els biaixos que distorsionen la lectura del mercat.

Passos

- 1. Lectura de resultats (10 min).** Cada equip ordena les seues dades de validació: quina hipòtesi es va confirmar, quina va caure i què va ser ambigu.
- 2. Posició inicial (5 min).** Cada equip escriu la seua decisió provisional —perseverar, pivotar o abandonar— en la plantilla, amb l'evidència que la sosté.

3. **Debat creuat (25 min).** Dos equips amb decisions oposades s'enfronten: cada un defén la seua lectura i qüestiona la de l'altre. El professor introduïx un mini-cas real que tense la postura més còmoda.
4. **Decisió final raonada (15 min).** Cada equip revisa o confirma la seua decisió i definix el pas següent concret. Tancament del professor: pivotar no és fracassar, abandonar a temps tampoc.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Lectura de l'evidència	Distingix senyals reals del mercat de soroll	30 %
Coherència de la decisió	La decisió es deriva de les dades, no del desig	30 %
Qualitat del debat	Defén i rebut amb arguments, no amb tossuderia	25 %
Reconeixement de biaixos	Identifica l'enamorament o la rendició prematura	15 %

Variants i extensions

- **Variant tipus de pivot.** Treballar amb una llista de pivots possibles (de client, de problema, de canal, de model d'ingressos) perquè el pivot siga concret i no un «canviem alguna cosa».
- **Variant mentor extern.** Un emprenedor convidat comenta les decisions de dos equips al tancament.
- **Connexió amb la Unitat 6.** La decisió presa ací definix quin projecte entra a l'anàlisi d'entorn i al Business Model Canvas.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE