

Reforç · 1a avaluació (unitats 1-4)

El que és imprescindible sobre què és emprendre, habilitats, ètica i detecció d'oportunitats, en llenguatge senzill per a assegurar l'aprovat.

1a avaluació · Unitats 1, 2, 3, 4

REPÀS TEÒRIC

U1. Què és emprendre i els tres tipus

Emprendre és posar en marxa una idea o projecte per a cobrir una necessitat, assumint cert risc (que no isca bé). No és només muntar una gran empresa: també emprén qui ven polseres per Bizum, organitza un esdeveniment o llança una app.

Hi ha **tres tipus**: *autoemprenedoria* (muntar el teu propi negoci), *intraemprenedoria* (proposar i innovar dins de l'empresa on treballes) i *emprenedoria social* (crear un projecte per a resoldre un problema social, no només per a guanyar diners).

A Espanya quasi totes les empreses són xicotetes: el **99,8 % són pimes**. Per això la imatge del jove geni del garatge és un mite; emprendre és una cosa normal i a l'abast de molta gent.

U2. Les habilitats de l'emprenedor

No es naix emprenedor: les habilitats **s'entrenen**. Unes són *socials* (comunicació efectiva, escolta activa, treball en equip) i altres *cognitives* o mentals (creativitat, gestió emocional, resiliència).

Per a tindre idees s'usen tècniques com el **brainstorming** (llançar moltes idees sense jutjar-les al principi) i **SCAMPER** (transformar una cosa que ja existix: substituir, combinar, adaptar...).

La **mentalitat de creixement** (Carol Dweck) creu que les capacitats milloren amb esforç; la **mentalitat fixa** creu que són innates i no canvien. La paraula clau és *encara*: «encara no ho sé fer». El fracàs es tracta com a aprenentatge (resiliència), no com a veredict.

U3. Ètica i empenedoria social

Tota empresa té impacte en el seu entorn, encara que no s'ho propose. La **responsabilitat social corporativa (RSC)** és el compromís de tindre un impacte positiu en les persones i el planeta, més enllà de guanyar diners. Té tres nivells: *filantropia* (donar), *integració* (millorar els processos propis) i *estratègia* (l'impacte positiu forma part del negoci).

Els **Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)** són els 17 objectius de l'Agenda 2030 de l'ONU per a un món més just i sostenible.

El **greenwashing** és aparentar ser ecològic sense ser-ho de veritat: enganya el consumidor. L'**economia circular** busca reduir, reutilitzar i reciclar en compte d'usar i tirar. La igualtat i la diversitat milloren els equips empenedors.

U4. L'entorn i les oportunitats

Les oportunitats d'emprendre no cauen del cel: cal mirar l'entorn amb mètode. El **PESTEL** analitza sis factors externs: *Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Ecològic i Legal*.

Cal distingir tres coses: una **necessitat** (una cosa que la gent necessita), un **problema** (que eixa necessitat no està ben coberta) i una **oportunitat** (algú decidix cobrir-la amb una idea). L'oportunitat naix d'una necessitat no coberta que es repeteix.

El **diari de molèsties** consistix a anotar durant uns dies les coses que et molesten, perquè cada molèstia repetida pot ser una oportunitat. El **mapa d'empatia** descriu un usuari pel que pensa, sent, veu, sent (escolta), diu i fa, per a crear solucions que de veritat li servisquen.

EL QUE ÉS ESSENCIAL

- Emprendre és posar en marxa un projecte per a cobrir una necessitat; hi ha tres tipus: autoemprenedoria (muntar el teu propi negoci), intraemprenedoria (innovar dins d'una empresa) i empenedoria social (resoldre un problema social).

- El perfil emprenedor no es naix amb ell: s'entrena. Compten habilitats socials (comunicació, escolta activa, treball en equip) i cognitives (creativitat, gestió emocional, resiliència).
- La mentalitat de creixement (Carol Dweck) creu que les capacitats es milloren amb esforç; la mentalitat fixa creu que són innates i no canvien.
- La responsabilitat social corporativa (RSC) és el compromís d'una empresa de tindre un impacte positiu en les persones i el planeta, més enllà de guanyar diners.
- Els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) són els 17 objectius de l'Agenda 2030 de l'ONU per a un món més just i sostenible.
- Una oportunitat emprenedora naix d'una necessitat no coberta o d'un problema que es repeteix; per a detectar-la cal observar l'entorn amb mètode (PESTEL, diari de molèsties).

VOCABULARI

emprendre

autoemprenedoria

intraemprenedoria

emprenedoria social

perfil emprenedor

mentalitat de creixement

creativitat

RSC

ODS

greenwashing

oportunitat

PESTEL

necessitat no coberta

EXEMPLES RESOLTS

1. **Classifica el tipus d'emprenedoria.** Digues a quin dels tres tipus pertany cada cas: (a) Marta obri una botiga de roba de segona mà; (b) un empleat d'un supermercat proposa un sistema per a tirar menys menjar; (c) una associació munta un taller de costura per a donar treball a dones en risc d'exclusió.

Recordem els tres tipus.

(a) Marta crea el seu propi negoci des de zero → **autoemprenedoria**.

(b) L'empleat innova dins de l'empresa on ja treballa → **intraemprenedoria**.

(c) L'objectiu principal és resoldre un problema social (donar treball a persones vulnerables) → **emprenedoria social**.

Pista: fixa't sempre en per a qui i per a què es fa: negoci propi, dins d'una altra empresa, o per a arreglar un problema social.

2. **Calcula el benefici d'una parada.** A la fira de l'institut mantes una parada de sucs naturals. Vens cada got a 2 € i vens 35 gots. Has gastat 25 € en fruita i gots. Quant has ingressat i quin és el teu benefici?

Anem pas a pas.

1. Ingressos: preu per got × gots venuts = $2 \text{ €} \times 35 = 70 \text{ €}$.

2. Despeses: 25 € (fruita i gots).

3. Benefici: ingressos – despeses = $70 - 25 = 45 \text{ €}$.

Idea clau: ingressar no és el mateix que guanyar. El benefici és el que queda després de restar les despeses.

3. **Aplica un descompte i l'IVA.** Una dessuadora del teu projecte costa 40 €. Primer li fas a un client un descompte del 25 %. Quant paga? Després, a un altre producte que costa 50 € sense IVA li afiges l'IVA del 21 %. Quin és el preu final?

Ho resollem en dues parts.

Descompte: el 25 % de 40 € = $0,25 \times 40 = 10 \text{ €}$. Preu amb descompte = $40 - 10 = 30 \text{ €}$.

IVA: el 21 % de 50 € = $0,21 \times 50 = 10,50$ €. Preu final = $50 + 10,50 = 60,50$ €.

Truc: un descompte es resta del preu; l'IVA se suma.

4. **Classifica factors PESTEL.** Una gelateria de barri observa el seu entorn. Digueu a quina lletra del PESTEL pertany cada factor: (a) puja el preu de la llum; (b) una nova llei prohibeix certs plàstics d'un sol ús; (c) cada vegada fa més calor i durant més mesos; (d) es posa de moda menjar gelat vegà.

Repassem les lletres: Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Ecològic, Legal.

(a) puja el preu de la llum → **Econòmic**.

(b) una llei que prohibeix plàstics → **Legal**.

(c) més calor durant més mesos → **Ecològic** (mediambiental).

(d) canvi en els gustos de la gent → **Social**.

Idea clau: són forces de fora que l'empresa no controla, però que li afecten.

5. **Distingeix necessitat, problema i oportunitat.** Al teu institut, molta gent es queda sense lloc per a carregar el mòbil i se li apaga a mitjan matí. Identifica la necessitat, el problema i una oportunitat emprenedora.

Separem les tres idees.

Necessitat: l'alumnat necessita tindre el mòbil amb bateria durant la jornada.

Problema: no hi ha endolls ni un servei per a carregar-lo al centre.

Oportunitat: muntar un punt de càrrega (taquilles amb carregador o una estació amb panells solars) a l'institut.

Idea clau: l'oportunitat apareix quan algú decidix cobrir una necessitat que es repeteix i no està atesa.

PRACTICA

- Definix amb les teues paraules què significa **emprendre** i digues a quin dels tres tipus (autoemprenedoria, intraemprenedoria o emprenedoria social) pertany cada cas: (a) Lucía munta una botiga d'entrepans; (b) un treballador d'una empresa proposa una app interna nova; (c) una associació crea un hort per a donar treball a persones en atur.
- Classifica estes habilitats en **socials** o **cognitives**: escolta activa, creativitat, treball en equip, resiliència, comunicació efectiva, gestió emocional.
- Llig estes dues frases i digues quina correspon a una **mentalitat fixa** i quina a una **mentalitat de creixement**: (a) Se'm donen fatal les mates, soc així i no hi ha res a fer; (b) No sé fer això encara, però si practique milloraré.
- Una empresa anuncia que és molt ecològica perquè posa fulles verdes en el seu logo, però continua contaminant igual que abans. Com es diu esta pràctica i per què és un problema?
- Les lletres de **PESTEL** representen sis factors de l'entorn general. Escriu què significa cadascuna.
- Diferencia entre **necessitat**, **problema** i **oportunitat** amb este cas: molts estudiants de l'institut arriben sense esmorzar perquè no hi ha res a prop per a comprar menjar sa i barat abans de classe.

7. Lucía ven polseres fetes a mà a **3 € cadascuna**. Si en una fira ven **25 polseres**, quants diners ingressa en total?
8. El teu projecte d'aula ingressa **200 €** amb les vendes, però ha gastat **130 €** en materials. Quin és el benefici? Heu guanyat o perdut diners?
9. Una dessuadora costa **40 €**. A les rebaixes li apliquen un **descompte del 25 %**. Quants diners et descompten i quin és el preu final?
10. Un producte costa **50 € sense IVA**. Si li afeges l'**IVA general del 21 %**, quant és l'IVA i quin és el preu final que paga el client?
11. Fabricar una llibreta artesanal et costa **2 €** i la vens a **5 €**. Quant guanyes per cada llibreta? Si vens **40 llibretes**, quin és el guany total?
12. A Espanya el **99,8 % de les empreses són pimes**. Imagina un poble amb **1.000 empreses**. Aproximadament, quantes serien grans empreses (el 0,2 %)?
13. Un hort escolar vol vendre cistelles de verdures a **12 € cadascuna**. Ha gastat **180 €** en llavors i eines. Quantes cistelles ha de vendre per a recuperar eixa despesa?
14. Decidixes estalviar **15 € cada setmana** per al teu projecte. Quants diners hauràs reunit al cap de **8 setmanes**?
15. Tres amics munten junts una parada al mercadet i guanyen **90 €** de benefici. Si ho repartixen **a parts iguals**, quant rep cadascun?
16. Relaciona cada acció d'una empresa amb el **nivell de RSC** corresponent (filantropia, integració o estratègia): (a) regala part dels seus beneficis a una ONG; (b) canvia les seues furgonetes per altres elèctriques per a contaminar menys; (c) el seu negoci consistix a fabricar motxilles amb plàstic reciclat del mar.
17. Què són els **ODS**? Escribeu dos exemples d'objectius que conegues i fins a quants arriba la llista completa.
18. Explica en què consistix la tècnica del **brainstorming** (pluja d'idees) i digues quina és la seua regla més important al principi.
19. Una parada d'entrepans ven cada entrepà a **2,50 €** i en un dia de fira ven **60 entrepans**. Quant ingressa eixe dia?
20. Vas a comprar fruita per a la teua parada de suc. El proveïdor A la ven a **1,20 € el quilo** i el proveïdor B a **1,50 € el quilo**. Si necessites **20 quilos**, quant t'estalvies comprant al proveïdor A?
21. Explica què és un **mapa d'empatia** i anomena almenys tres coses que s'intenten esbrinar d'un usuari amb ell.

-
1. Emprendre és posar en marxa un projecte o idea per a cobrir una necessitat, assumint cert risc.
 - (a) Lucía munta el seu propi negoci → **autoemprenedoria**.
 - (b) Innova dins de l'empresa on treballa → **intraemprenedoria**.
 - (c) Busca resoldre un problema social (atur) → **emprenedoria social**.
 2. Habilitats socials (amb altres persones): escolta activa, treball en equip i comunicació efectiva.
Habilitats cognitives (mentals, internes): creativitat, resiliència i gestió emocional.
 3. (a) **Mentalitat fixa**: creu que la capacitat és innata i no canvia.
(b) **Mentalitat de creixement**: creu que amb esforç i pràctica es pot millorar. La paraula clau és encara.
 4. Es diu **greenwashing** (rentat d'imatge verd).
És un problema perquè enganya el consumidor: l'empresa aparenta un compromís ecològic que en realitat no té, sense canviar el que de veritat contamina.
 5. P = Polític · E = Econòmic · S = Social · T = Tecnològic · E = Ecològic (mediambiental) · L = Legal.
Servix per a analitzar quines forces externes afecten un projecte o empresa.
 6. Necessitat: els estudiants necessiten esmorzar de manera sana i econòmica.
Problema: no existix cap lloc pròxim que ho oferisca.
Oportunitat: muntar un servei d'esmorzars saludables i barats al costat de l'institut. L'oportunitat apareix quan algú decidix cobrir eixa necessitat no atesa.
 7. Ingressos = preu × quantitat = 3 € × 25 = **75 €**.
Multipliquem el que val cada polsera pel nombre de polseres venudes.
 8. Benefici = ingressos – despeses = 200 – 130 = **70 €**.
Com que el resultat és positiu, heu **guanyat** diners (70 €).
 9. Descompte = 25 % de 40 € = 0,25 × 40 = **10 €**.
Preu final = 40 – 10 = **30 €**.
 10. IVA = 21 % de 50 € = 0,21 × 50 = **10,50 €**.
Preu final = 50 + 10,50 = **60,50 €**. L'IVA se suma al preu.
 11. Guany per llibreta = preu – cost = 5 – 2 = **3 €**.
Guany total = 3 € × 40 = **120 €**.
 12. Grans = 0,2 % de 1.000 = 0,002 × 1.000 = **2 empreses** (aprox.).
Les altres 998 serien pimes. Això mostra que quasi totes les empreses són xicotetes.
 13. Cistelles necessàries = despesa ÷ preu = 180 ÷ 12 = **15 cistelles**.
A partir de la cistella número 16 ja començaria a guanyar diners.
 14. Estalvi total = 15 € × 8 = **120 €**.
Estalviar poc però de manera constant suma una bona quantitat.
 15. Repartiment = 90 € ÷ 3 = **30 € cadascun**.
A parts iguals significa dividir entre el nombre de persones.
 16. (a) regalar diners a una ONG → **filantropia** (acció externa).
(b) millorar els seus propis processos per a contaminar menys → **integració**.
(c) l'impacte positiu ÉS el seu negoci → **estratègia** (el nivell més profund).
 17. Els **ODS** són els Objectius de Desenvolupament Sostenible de l'Agenda 2030 de l'ONU. En total són **17**.
Exemples vàlids: fi de la pobresa, fam zero, educació de qualitat, igualtat de gènere, energia neta, acció pel clima, etc.

18. El **brainstorming** és generar moltes idees en grup en poc de temps.

La seua regla més important al principi és **no jutjar ni criticar** les idees: primer es busca quantitat i llibertat; les idees es valoren i s'elegixen després.

19. Ingressos = $2,50 \text{ €} \times 60 = \mathbf{150 \text{ €}}$.

20. Diferència per quilo = $1,50 - 1,20 = 0,30 \text{ €}$.

Estalvi total = $0,30 \text{ €} \times 20 = \mathbf{6 \text{ €}}$. Comprar al proveïdor més barat reduïx les teues despeses.

21. Un **mapa d'empatia** és una eina per a entendre millor un client o usuari abans de dissenyar una solució.

Intenta esbrinar què **pensa, sent, veu, sent (escolta), diu i fa** eixa persona (n'hi ha prou d'anomenar-ne tres). Així dissenyes una cosa que de veritat li servisca.