

GPE · REFORÇ

Reforç · 1a avaluació (unitats 1-2)

L'imprescindible per a arrancar un projecte: persona emprenedora, innovació, i el salt de la idea a l'oportunitat, en llenguatge senzill.

1a avaluació · Unitats 1, 2

REPÀS TEÒRIC

U1. Emprendre i innovar: la persona emprenedora

Emprendre és posar en marxa un projecte propi que respon a una necessitat o problema real de l'entorn pròxim, organitzant recursos i assumint el risc que no isca. No fa falta un perfil genial: emprendre és sobretot un **ofici que s'aprén** practicant.

Innovar és introduir alguna cosa nova que **aporta valor**. Hi ha quatre tipus: de **producte** (un bé o servei nou o millorat), de **procés** (una forma nova de produir o distribuir), de **màrqueting** (una forma nova de presentar o vendre) i d'**organització** (una forma nova d'organitzar el treball). La innovació és una font d'ocupació i de desenvolupament econòmic local.

El **procés emprenedor** és un full de ruta per fases: detectar l'oportunitat, donar forma a la idea, planificar, posar en marxa i revisar per a millorar. Cada fase prepara la següent i al final es torna a començar.

La persona emprenedora pot actuar amb ànim de lucre o amb fi social: l'**emprenedoria social** busca resoldre un problema de la comunitat com a objectiu principal, no només com a mitjà per a guanyar diners.

U2. De la idea a l'oportunitat: creativitat i entorn

Una **idea** és qualsevol ocurrència; una **oportunitat** és una idea que a més respon a una necessitat real, té clients disposats a pagar i és viable amb els recursos disponibles. Per a passar d'una a l'altra usem la **creativitat**: tècniques com el *brainstorming* (generar moltes idees sense jutjar-les) o **SCAMPER** (Substituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Proposar altres usos, Eliminar, Reordenar) ajuden a mirar un producte des d'angles nous.

Abans de llançar-se convé mirar l'entorn. L'**anàlisi PESTEL** estudia l'entorn general en sis factors: Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Ecològic i Legal. El **DAFO** ordena els factors interns del projecte (Debilitats i Fortaleses) i els externs (Amenaces i Oportunitats); recorda: intern és allò que l'equip pot canviar, extern és allò que només pot anticipar.

Tot projecte genera **externalitats**: efectes, bons o roïns, sobre persones alienes a la compravenda. Triar bé la idea inclou pensar en els seus efectes socials i ambientals.

EL QUE ÉS ESSENCIAL

- Emprendre és posar en marxa un projecte propi que respon a una necessitat o problema real de l'entorn pròxim.
- Innovar és introduir alguna cosa nova que aporta valor; hi ha quatre tipus: de producte, de procés, de màrqueting i d'organització.
- El procés emprenedor és un full de ruta per fases: detectar l'oportunitat, donar forma a la idea, planificar, posar en marxa i revisar.
- Una idea és qualsevol ocurrència; una oportunitat és una idea que respon a una necessitat real, té clients disposats a pagar i és viable.
- L'anàlisi PESTEL estudia l'entorn general (polític, econòmic, social, tecnològic, ecològic i legal) en què viuria el projecte.
- El DAFO ordena els factors interns (debilitats i fortaleses) i externs (amenaces i oportunitats) del projecte.

VOCABULARI

emprendre

innovació

tipus d'innovació

procés emprenedor

idea de negoci

oportunitat de negoci

creativitat

PESTEL

DAFO

externalitats

EXEMPLES RESOLTS

1. **Pressupost d'arrancada.** Un equip de 5 alumnes munta un lloc de sucs naturals per a la fira de l'institut. Necessiten: 180 euros de fruita i gots, 60 euros de lloguer del lloc i 30 euros de cartells. Calcula el pressupost total i, si repartixen la despesa a parts iguals, quant posa cadascun.

Sumem totes les despeses previstes.

1. Pressupost total: $180 + 60 + 30 = 270$ euros.

2. Repartiment entre 5 persones: $270 / 5 = 54$ euros per persona.

Comprovació: $54 \times 5 = 270$ euros, coincidix amb el total. Així cada membre sap quant aportar abans de començar.

2. **Cronograma del projecte.** Disposeu de 8 setmanes. Ordena les fases del procés emprenedor i repartix les setmanes així: detectar l'oportunitat 1, donar forma a la idea 1, planificar 2, posar en marxa 3, revisar 1. Comprova que sumen i indica en quina setmana comença la fase de posar en marxa.

Primer l'ordre correcte de les fases:

1. Detectar l'oportunitat (setmana 1).
2. Donar forma a la idea (setmana 2).
3. Planificar (setmanes 3-4).
4. Posar en marxa (setmanes 5-7).
5. Revisar i millorar (setmana 8).

Comprovació: $1 + 1 + 2 + 3 + 1 = 8$ setmanes, encaixa amb el termini.

Abans de posar en marxa van $1 + 1 + 2 = 4$ setmanes, així que eixa fase comença en la **setmana 5**.

Un cronograma servix per a no deixar tot el treball per al final.

3. **Idea o oportunitat?** Un grup proposa crear una xarxa social nova millor que totes les que existixen. Explica per què és només una idea i reformula-la perquè pugui ser una oportunitat.

Comprovem els tres requisits d'una oportunitat.

Necessitat real: millor que totes no respon a un problema concret de ningú.

Clients disposats a pagar: no se sap qui la usaria ni per què.

Viabilitat: competir amb les grans xarxes és inabastable per a un equip xicotet.

És, per tant, només una **idea**.

Reformulació: una app perquè els alumnes del nostre institut intercanvien apunts per assignatura.

Ara hi ha necessitat real, usuaris concrets i un abast que sí que es pot construir: ja és una **oportunitat**.

4. **Col·loca el DAFO.** Per a un projecte de taller de reparació de mòbils a l'institut, classifica: (a) un membre sap molt d'electrònica; (b) hi ha molts mòbils trencats entre els alumnes; (c) l'equip no té local fix; (d) una botiga del barri repara més barat.

Regla: Debilitats i Fortaleses són **internes**; Amenaces i Oportunitats són **externes**.

(a) Saber d'electrònica és intern i positiu, és una **Fortalesa**.

(b) Molts mòbils trencats és extern i positiu (demanda), és una **Oportunitat**.

(c) No tindre local és intern i negatiu, és una **Debilitat**.

(d) Una botiga més barata és externa i negativa, és una **Amenaça**.

Pista: si l'equip pot canviar-ho amb les seues decisions, és intern; si no, és extern.

PRACTICA

1. Explica amb les teues paraules la diferència entre una **idea** de negoci i una **oportunitat** de negoci, i posa un exemple de cadascuna.
2. Classifica cada cas en el **tipus d'innovació** que correspon (producte, procés, màrqueting o organització):
a) una cafeteria comença a vendre llet de civada; b) una fleca instal·la un forn que gasta la mitat d'energia; c) una botiga llança el seu perfil en xarxes per a vendre en línia; d) una empresa passa a equips autònoms sense caps intermedis.
3. Ordena les següents fases del **procés emprenedor** tal com se succeïxen: planificar, posar en marxa, detectar l'oportunitat, revisar i millorar, donar forma a la idea.
4. Col·loca cada factor en el quadrant correcte del **DAFO** d'un projecte d'hort escolar ecològic: a) l'equip no té experiència en vendes; b) creix la demanda de productes de proximitat; c) els membres coneixen molt bé l'agricultura ecològica; d) apareix un supermercat pròxim amb productes barats.
5. Classifica estos elements d'una anàlisi **PESTEL** en la seua lletra corresponent: a) una nova llei que obliga a reduir plàstics; b) la pujada dels tipus d'interés; c) l'envelliment de la població del poble.
6. Un equip vol obrir un servei de bicicletes compartides. Indica una **externalitat positiva** i una **externalitat negativa** que podria generar per a la comunitat.
7. Explica amb les teues paraules què significa **emprendre** i nomena les dos coses que tota persona emprenedora fa sempre.
8. Indica si cada projecte és **emprenedoria social** o **convencional**: a) una app de jocs que guanya diners amb publicitat; b) un taller que arregla bicicletes usades per a donar-les a famílies sense recursos.
9. La tècnica **SCAMPER** ajuda a generar idees. Digues què signifiquen les lletres S, A i E, i aplica'n una a un estoig escolar.
10. Durant una **pluja d'idees** (brainstorming), un company diu: eixa idea és una tonteria, no l'apuntes. Explica per què trenca una regla bàsica de la tècnica.
11. Classifica en la seua lletra del **PESTEL**: a) una ajuda pública per a projectes juvenils; b) arriba al poble internet de fibra ràpida; c) està de moda el consum de productes locals.
12. D'estes tres, indica quina és ja una **oportunitat** i quines són només **idees**: a) vendre alguna cosa en internet; b) vendre melmelada casolana amb la fruita sobrant de l'horta familiar a veïns del poble; c) fer una empresa que ho vengui tot.
13. Un projecte necessita 240 euros de materials, 40 euros de transport i 20 euros de permisos. L'equip té 6 membres. Calcula el **pressupost total** i quant aporta cadascun si el repartixen a parts iguals.

14. Teniu **10 setmanes** per al projecte. Repartiu: detectar l'oportunitat 1 setmana, donar forma a la idea 2, planificar 2, posar en marxa 4 i revisar 1. Sumen les 10 setmanes? En quina setmana comença la fase de posar en marxa?
 15. El projecte té **12 tasques** i l'equip són **4 persones**. Si es repartixen de manera equitativa, quantes tasques fa cadascuna? Si una persona es posa malalta i queden 3, quantes toquen ara?
 16. L'equip ven polseres a **4 euros** cadascuna. Cada polsera costa **1,50 euros** de material i tenen **100 euros** de despeses fixes (lloc i cartells). Quantes polseres han de vendre per a cobrir despeses (punt mort)?
 17. El pressupost del projecte és **300 euros** i preveuen vendre **60 racions** d'orxata a **6 euros** cadascuna. Obtindrien benefici o pèrdua, i de quant?
 18. Un projecte té **5 fases** i ja heu completat **3**. Quin percentatge del projecte porteu avançat i quant queda?
 19. Una pizzeria instal·la un forn que cou en la mitat de temps i, a més, crea una app per a demanar des de la taula. Indica quin **tipus d'innovació** és cada canvi.
 20. Classifica com a externalitat **positiva** o **negativa**: a) un hort urbà que millora l'aire del barri; b) un lloc de menjar que deixa fem al carrer en tancar.
-

SOLUCIONARI

1. Una idea és qualsevol ocurrència sobre un possible negoci; una oportunitat és una idea que a més respon a una necessitat real, té persones disposades a pagar per ella i és viable (es pot dur a terme amb els recursos disponibles).
Exemple d'idea: muntar una app de qualsevol cosa perquè sona modern.
Exemple d'oportunitat: un servei de repartiment de menús casolans per a persones majors del barri, perquè hi ha una necessitat real, clients concrets i es pot arrancar amb poca inversió.
2. a) Innovació de **producte** (nou producte: llet de civada).
b) Innovació de **procés** (canvia com es produïx, estalviant energia).
c) Innovació de **màrqueting** (nova forma de promocionar i vendre).
d) Innovació d'**organització** (canvia l'estructura interna del treball).
3. L'ordre correcte és:
 1. Detectar l'oportunitat.
 2. Donar forma a la idea.
 3. Planificar.
 4. Posar en marxa.
 5. Revisar i millorar.És un full de ruta: cada fase prepara la següent i al final es torna a començar millorant allò après.
4. Recorda: Debilitats i Fortaleses són **internes**; Amenaces i Oportunitats són **externes**.
 - a) **Debilitat** (interna, negativa): falta d'experiència en vendes.
 - b) **Oportunitat** (externa, positiva): augmenta la demanda de proximitat.
 - c) **Fortalesa** (interna, positiva): coneiximent d'agricultura ecològica.
 - d) **Amenaça** (externa, negativa): competència barata pròxima.

-
5. PESTEL = Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Ecològic i Legal.
- a) Una nova llei sobre plàstics és un factor **Legal** (també amb vessant Ecològica).
 - b) La pujada dels tipus d'interés és un factor **Econòmic**.
 - c) L'envelliment de la població és un factor **Social**.
6. Una externalitat és un efecte, bo o roïn, que l'activitat provoca en persones alienes a l'operació de compra-venda.
- Externalitat **positiva**: menys cotxes en circulació, per tant menys contaminació i menys embussos per a tots.
- Externalitat **negativa**: bicicletes mal aparcades que ocupen voreres i molesten els vianants.
7. **Emprendre** és posar en marxa un projecte propi que respon a una necessitat o problema real de l'entorn. Les dos coses que fa sempre: **(1) organitzar recursos** (temps, diners, persones) cap a un objectiu i **(2) assumir un risc**, perquè el resultat no està garantit. Emprendre no exigeix un do especial: és un ofici que s'aprén practicant.
8. a) **Convencional**: el seu fi principal és obtenir benefici.
- b) **Social**: el seu fi principal és resoldre un problema de la comunitat (mobilitat de famílies sense recursos); els diners, si n'hi ha, són un mitjà per a sostindre eixa missió.
9. **S** = Substituir, **A** = Adaptar, **E** = Eliminar.
- Exemple aplicant **Substituir** a un estoig: canviar la tela per material reciclat de botelles de plàstic. (Aplicant **Eliminar**: llevar la cremallera i posar un tancament de velcro.)
10. El brainstorming té una regla d'or: **generar moltes idees sense jutjar-les** mentres es proposen. Criticar en plena pluja frena el grup i fa que la gent no s'atrevisca a proposar. Primer es generen totes les idees possibles; **la valoració i el descart es deixen per a després**.
11. a) Ajuda pública és un factor **Polític** (també amb vessant Econòmica).
- b) Fibra ràpida és un factor **Tecnològic**.
- c) Moda de productes locals és un factor **Social**.
12. b) és una **oportunitat**: respon a una necessitat real (aprofitar la fruita sobrant), té clients concrets (els veïns) i és viable (poca inversió).
- a) i c) són només **idees**: són massa vagues, no concreten ni el client, ni la necessitat, ni com es faria.
13. Pressupost total: $240 + 40 + 20 = 300$ euros.
- Repartiment: $300 / 6 = 50$ euros per membre.
- Comprovació: $50 \times 6 = 300$ euros, coincidix amb el total.
14. Suma: $1 + 2 + 2 + 4 + 1 = 10$ setmanes, encaixa.
- Abans de posar en marxa van $1 + 2 + 2 = 5$ setmanes, així que eixa fase comença en la **setmana 6** i dura fins a la 9; la setmana 10 és per a revisar.
15. Amb 4 persones: $12 / 4 = 3$ tasques cadascuna.
- Amb 3 persones: $12 / 3 = 4$ tasques cadascuna.
- Conclusió: en faltar un membre, la càrrega de cadascun puja de 3 a 4 tasques; per això convé preveure imprevistos.
16. El marge per polsera és $4 - 1,50 = 2,50$ euros.
- Punt mort = despeses fixes / marge = $100 / 2,50 = 40$ polseres.
- Comprovació: $40 \times 2,50 = 100$ euros, just cobrix les despeses fixes. A partir de la polsera 41 comencen a guanyar.

17. Ingressos previstos: $60 \times 6 = \mathbf{360 \text{ euros}}$.

Resultat: $360 - 300 = \mathbf{+60 \text{ euros de benefici}}$.

Si només vengueren 50 racions: $50 \times 6 = 300$ euros, just cobririen el pressupost (resultat 0).

18. Avanç = fases completades / fases totals = $3 / 5 = 0,6 = \mathbf{60 \%}$.

Queden 2 de 5 fases, és a dir, el **40 %** del projecte.

19. El forn més ràpid canvia *com es produïx*, és innovació de **procés**.

L'app per a demanar des de la taula canvia *com es ven i s'atén el client*, és innovació de **màrqueting** (amb un component de procés en l'atenció).

20. a) Millorar l'aire beneficia veïns aliens a la compra, és una externalitat **positiva**.

b) Deixar fem perjudica veïns aliens a la compra, és una externalitat **negativa**.

Una externalitat és un efecte, bo o roïn, sobre persones que no participen en la compravenda.