

UNITAT 1: L'emprenedor

ESTUDI DEL CAS-PÀG. 7

1. Quins són els avantatges i els inconvenients de crear la teva pròpia empresa?

AVANTATGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Possibilitat d'incrementar els ingressos respecte d'una feina per compte d'altri. ▪ Satisfacció de ser un el seu propi cap. ▪ Permet fer les coses com un vol. ▪ Autonomia. ▪ Proporcionar feina i possibilitats de futur a altres persones. ▪ Les inversions generen un benefici i són una font d'ingressos per al propietari de l'activitat. ▪ Permet escollir el lloc de treball i la localitat de residència de l'empresari. ▪ Pot ser un repte per a persones que han assolit el seu sostre professional treballant per a altres. ▪ És una forma de promoció professional. ▪ Atorga prestigi social en ser apreciats pels clients satisfets, sentiment que se sol estendre a la resta de la comunitat. ▪ Sortida professional per a persones que per la seva situació personal o familiar tenen més difícil trobar feina en una empresa, per exemple, discapacitats, aturats de llarga durada, més grans de quaranta-cinc anys, dones amb responsabilitats familiars. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser responsable de complir amb un conjunt d'exigències legals com pagar impostos, cotització a la seguretat social, tràmits administratius... El pes de la responsabilitat passa «factura psicològica». ▪ Donar sempre una bona atenció al client, malgrat no tenir un bon dia, trobar-se amb clients mal educats, delicats o exigents. ▪ Disposar de recursos suficients tant per a la creació de l'empresa com per al seu funcionament. Això limita el nou empresari, i li fa abandonar el somni de dur a terme un projecte per falta de diners o altres recursos. Per això, cal conformar-se amb el que es pot assolir i, de vegades, això és causa de frustració. ▪ Tenir molta dedicació a l'empresa, amb jornades de feina molt llargues i intenses, la qual cosa exigeix que l'empresari hagi de dedicar-li molt temps i energies, i veu com la seva vida social i familiar disminueix. ▪ Estar sempre amb un alt grau d'incertesa. Els ingressos no sempre són estables, i així i tot s'ha de seguir responnent a les despeses.

2. Què passa si no es té èxit a la primera en el món empresarial?

Els experts i emprenedors d'èxit aconsellen que no cal enfonsar-se per no haver tingut èxit a la primera, al contrari, s'ha d'aprendre dels errors per evitar-los en el futur i obtenir-ne un profit. Bastants emprenedors cèlebres van fracassar en els seus primers intents, però van aconseguir superar els obstacles, perseverant.

3. Quines qualitats dedueixes que tenia Henry Ford i que van contribuir al seu èxit en el món dels negocis?

Henry Ford era una persona:

- Creativa.
- Innovadora.
- Amb visió de futur.
- Amb iniciativa.
- Tenaç.

- Perseverant (malgrat els fracassos).
- Amb capacitat de superació.
- Responsable.
- Treballador.
- Interès per millorar els hàbits socials i el progrés de la societat.
- Afany de superació.
- Capacitat per assumir riscos.
- Interès i curiositat per la mecànica, una cosa completament diferent de l'ambient agrícola en el qual ell havia viscut.

4. Quines són les qualitats pròpies d'un emprenedor?

Qualitats personals:

- Creativitat.
- Innovació.
- Visió de futur.
- Autonomia.
- Iniciativa.
- Proactivitat.
- Confiança en un mateix.
- Tenacitat.
- Responsabilitat.
- Autodisciplina.
- Sentit crític.
- Motivació d'assoliment.
- Curiositat.
- Flexibilitat o capacitat per adaptar-se als canvis.
- Capacitat per assumir riscos.
- Optimisme i valentia.
- L'emprenedor està disposat a arriscar els seus diners i comprometre's amb el seu projecte amb entusiasme.
- Tolerància a la frustració.

Habilitats socials i de direcció:

- Habilitats comunicatives, assertivitat.
- Habilitats negociadores.
- Esperit d'equip.
- Solidaritat
- Lideratge.
- Capacitat per entusiasmar.
- Capacitat per afrontar els problemes i trobar-hi solucions.
- Capacitat de planificació, gestió i presa de decisions.
- Capacitat per a l'organització i optimització de recursos.

Altres aspectes que cal tenir en compte:

- Saber compatibilitzar els objectius de l'empresa amb els objectius personals.
- Saber envoltar-se de les persones adequades.
- Conèixer el sector i l'activitat específica de l'empresa.
- Tenir coneixements bàsics en gestió empresarial i experiència professional.

5. Pot actuar com a emprenedor un funcionari o un treballador per compte d'altri? Raona la teva resposta.

L'emprenedor no s'ha d'identificar, de manera simplista, amb la persona que ha creat una empresa, ja que es tracta d'un concepte molt més ampli, que abasta un conjunt d'habilitats i aptituds que es poden desenvolupar en molt diversos camps, de fet trobem emprenedors en la política, la recerca, la docència i en tots els àmbits de la vida.

Si l'esperit emprenedor comporta desenvolupar la creativitat, generar canvis, experimentar amb les idees pròpies i reaccionar amb més obertura i flexibilitat, els treballadors per compte d'altri també poden desplegar aquestes habilitats, en major o menor mesura.

6. En els negocis, s'arrisca o només arrisquen els imprudents?

En els negocis hi sol haver un grau de risc perquè hi ha variables de l'entorn empresarial que són impredecibles o poc predictibles, tanmateix, els riscos s'afronten basant-nos en hipòtesis i raonaments lògics.

7. Creus que tens fusta d'empresari? Justifica la teva resposta.

La resposta és personal, cada alumne haurà de considerar si té les habilitats emprenedores que s'han assenyalat en la pregunta 4. Una vegada finalitzat l'estudi d'aquesta unitat, s'haurà passat per diversos tests que avaluen les capacitats emprenedores i podran corroborar si aquesta primera anàlisi s'ha fet adequadament.

ACTIVITATS-PÀG. 9

1. Relaciona les qualitats de l'empresari que es recullen a la columna de l'esquerra amb les definicions de la columna de la dreta:

Qualitat	Definició
Creativitat	Consisteix en la facilitat per imaginar idees i projectes nous.
Innovació	Comporta analitzar les situacions des d'una òptica diferent de l'habitual i proposar solucions originals sense por al canvi.
Visió de futur	Fa referència a la capacitat per identificar oportunitats de negoci. Un empresari no és una persona que prediu el futur, sinó que és sensible a l'entorn, a les necessitats de la societat i als canvis que s'hi estan operant o que s'hi produiran en un futur.
Autonomia	Funcionar sense necessitat d'una supervisió immediata, escollir per un mateix i prendre decisions personals.
Iniciativa	És l'acció de donar començament a alguna cosa, de parlar o obrar per voluntat pròpia, avançant-se a qualsevol motivació externa o aliena a un mateix.

2. Copia la taula següent al quadern i posa dos exemples per a cadascuna de les qualitats indicades, un en què es mostri que tu mateix o algú del teu entorn actua emprant aquestes qualitats i un altre en què sigui un empresari. La finalitat d'aquesta activitat és que siguis capaç de reconèixer com actua una persona que té aquestes qualitats pròpies de l'emprenedor i analitzar si tu mateix en disposes (poc o molt).

La resposta en ambdues columnes és lliure, a continuació, només proposem uns suggeriments:

Qualitat	Definició	Exemples	
		En el meu entorn	En el món empresarial
Confiança en un mateix	Consisteix a percebre's de forma positiva, conèixer les aptituds i capacitats pròpies i apostar per aquestes.	Malgrat que, a classe, no entenc o no aconsegueixo resoldre els problemes de matemàtiques, a les tardes, quan arribo a casa, confio en les meves possibilitats, els reviso i tracto de resoldre'ls.	Després d'haver realitzat un bon estudi de mercat i d'haver analitzat si un té les qualitats pròpies d'un emprendedor, portar a la pràctica la idea que un mateix considera que pot ser un bon negoci. Ofertar un bon servei al client perquè un sap que ho pot fer bé.
Tenacitat	Donar prova de constància i tenacitat en allò que s'inicia. Inscriure les pròpies accions en la idea de perseverança i d'arribada a terme.	Insistir i no deixar d'estudiar una assignatura només perquè he suspès la primera avaluació o perquè em costa més que la resta. Entrenar tots els dies unes hores, l'esport que m'agrada.	Treballar dur cada dia en l'empresa, malgrat les dificultats que puguin anar sorgint (impagaments de clients, vendes escasses, etc.), ja que per vèncer aquests problemes, cal fer un esforç constant.
Responsabilitat	Capacitat per assumir les conseqüències dels actes i decisions preses per un mateix.	Fer a casa, cada dia, els deures que ens posen a l'institut. Lliurar els treballs de classe amb puntualitat.	Lliurar les comandes als clients en la data acordada. Pagar puntualment el préstec bancari.
Autodisciplina	El control de la pròpia conducta, en particular dels impulsos i reaccions immediates.	Dedicar cada dia un temps a l'estudi.	Llevar-se cada dia aviat per anar a la feina. Quedar-se treballant fins a acabar la tasca corresponent, a pesar que sigui molt tard.
Sentit crític	Ser una persona realista i objectiva per poder valorar els pros i contres de la idea i conèixer-ne els límits.	Valorar objectivament per què un ha suspès una assignatura o no ha obtingut una nota més alta: buscar la responsabilitat en els actes propis (no he estudiat prou, no he estudiat de manera adequada o necessito ajuda); en lloc de responsabilitzar els altres dels nostres fracassos (el professor em té mania, l'examen estava fet per enganyar els alumnes, etc.).	Valorar objectivament si un ha negociat bé amb els clients o proveïdors. Saber analitzar el comportament d'un mateix, com a cap, pel que fa als seus treballadors.
Motivació d'assoliment	Estar motivat per aconseguir les metes professionals proposades, no desistir de cercar l'èxit del projecte malgrat els fracassos i el risc que representa.	Tenir clar que aprovar el curs i estudiar és un factor clau per tenir un ofici o una professió en el futur, de manera que un es podrà mantenir a si mateix i la seva família, a més de realitzar-se amb la feina.	Gaudir del treball diari en l'empresa, com a mitjà per aconseguir que el negoci prosperi i s'aconsegueixin beneficis.

ACTIVITATS-PÀG. 12

3. Copia al quadern la taula següent i assenjala les frases que són pròpies d'un perfil emprenedor i les que no ho són. Explica els criteris en què et bases per acceptar o rebutjar cadascuna de les frases.

Frases pròpies d'un emprenedor	Veritable	Fals
Soc una persona amb sort, normalment tot el que inicio em surt bé, per això em llanço de seguida a un nou projecte, no m'ho penso dues vegades.		X
Soc sistemàtic i organitzat. La improvisació em posa nerviós.	X	
Sempre va bé plantejar-se noves formes de produir, sistematitzar processos rutinaris i esforçar-se per aportar un valor afegit que et diferenciï de la resta.	X	
Soc molt treballador i m'encanta que em tinguin en compte per a nous projectes, però no m'agrada iniciar-los.		X
Normalment espero que el temps posi les coses al seu lloc i solucioni els problemes.		X
Els caps de setmana, la família i els amics són sagrats. La feina té les seves hores i no se n'hi ha de dedicar més.		X
Al principi cal ser humil, comprendre que el coneixement que ens fa competitiu s'adquireix a poc a poc.	X	
Estic centrat en el client, en allò que li falta o pot necessitar, tot i que encara no soc conscient de quant cal millorar.	X	
Soc capaç d'adaptar-me a persones i ambients molt diferents, m'agrada conèixer i parlar amb gent que prové d'entorns diferents del meu; aconsegueixo manejar-m'hi amb naturalitat.	X	
Penso que l'important és vendre, així s'aconsegueixen les metes. Planificar és poc realista, perquè no sabem què passarà.		X
Enfrontar-me als problemes és un repte personal, una manera de mesurar les meves facultats.	X	
Em sembla interessant tot el que passa al meu al voltant. Mai se sap d'on poden venir idees interessants.	X	
Si a l'últim moment m'adono que hi ha algun problema amb la comanda, l'envio igualment al client; jo ja he aconseguit el meu objectiu: vendre.		X

A continuació, reproduïm la taula altre cop amb informació addicional. Les frases hi apareixen classificades per grups de qualitats de l'emprenedor.

Frases pròpies d'un emprenedor	Veritable	Fals
Energia i iniciativa personal		
Soc sistemàtic i organitzat. La improvisació em posa nerviós.	X	
Els caps de setmana, la família i els amics són sagrats. La feina té les seves hores i no se n'hi ha de dedicar més.		X
Soc molt treballador i m'encanta que em tinguin en compte per a nous projectes, però no m'agrada iniciar-los.		X
Creativitat i innovació		
Sempre va bé plantejar-se noves formes de produir, sistematitzar processos rutinaris i esforçar-se per aportar un valor afegit que et diferenciï de la resta.	X	
Al principi cal ser humil, comprendre que el coneixement que ens fa competitiu s'adquireix a poc a poc.	X	
Estic centrat en el client, en allò que li falta o pot necessitar, tot i que encara no soc conscient de quant cal millorar.	X	
Flexibilitat i adaptació al canvi		
Soc capaç d'adaptar-me a persones i ambients molt diferents, m'agrada conèixer i parlar amb gent que prové d'entorns diferents del meu; aconsegueixo manejar-m'hi amb naturalitat.	X	
Assumpció del risc		
Normalment espero que el temps posi les coses al seu lloc i solucioni els problemes.		X
Soc una persona amb sort, normalment tot el que inicio em surt bé, per això em llanço de seguida a un nou projecte, no m'ho penso dues vegades.		X
Capacitat d'anàlisi		
Penso que l'important és vendre, així s'aconsegueixen les metes. Planificar és poc realista, perquè no sabem què passarà.		X
Em sembla interessant tot el que passa al meu voltant. Mai se sap d'on poden venir idees interessants.	X	
Si a l'últim moment m'adono que hi ha algun problema amb la comanda, l'envio igualment al client; jo ja he aconseguit el meu objectiu: vendre.		X
Motivació		
Enfrontar-me als problemes és un repte personal, una manera de mesurar les meves facultats.	X	

TREBALL EN EQUIP-PÀG. 15

4. Identifica, de manera individual, quines qualitats creus que tens i per què. Copia la taula al quadern i anota a la columna central les teves conclusions. Moltes vegades, els altres veuen en nosaltres alguns trets que nosaltres no percebem; per això, per emplenar l'última columna has de consultar als teus companys quines qualitats pensen ells que tu tens. Anota a la columna de la dreta el que t'indiquin i compara-ho amb les teves respostes. Reflexiona-hi amb deteniment.

Abans de dur a terme una idea d'empresa és necessari fer una anàlisi de quines són les nostres aptituds i actituds, per poder avaluar fins a quin punt entrem dins del perfil emprenedor; si detectem les nostres carències, podrem treballar per superar-les.

Els alumnes han de:

- En primer lloc, recordar la definició de cadascuna de les qualitats de l'emprenedor, (totes estan definides, al llarg de la unitat 1, o bé en la teoria, o bé en les activitats).
- Després treballaran, de manera individual, la columna «Com em veig jo».
- Acabaran, treballant en grups, d'unes tres persones, la columna «Com em veuen els altres».

Es tracta que primer s'autoanalitzin i després contrastin la seva anàlisi personal amb la que fan els seus companys d'ells mateixos.

ACTIVITATS FINALS-PÀG. 16

1. Es pot ser emprenedor en qualsevol professió i així ho demostra la figura de l'intraemprenedor. Has vist la pel·lícula *El club dels poetes morts*?

Pots visualitzar les escenes que proposem tot seguit, per analitzar:

- Què volia transmetre el professor Keating en les seves classes i com ho feia?
- Quins trets trobes en comú amb l'emprenedor?

Escenes:

- 1. Minut 09.17 a 13.42. Presentació del nou professor. *Carpe diem*.**
- 2. Minut 17.00 a 21.59. Arrenquin la introducció. Quin serà el teu vers?**
- 3. Minut 33.56 a 36.40. Buscar una altra perspectiva a la vida.**
- 4. Minut 43.28 a 47.40. Com es pot ensenyar a veure el poeta que un porta dins.**

1. Minut 09.17 a 13.42. Presentació del nou professor. *Carpe diem*.

És el primer dia de classe d'un professor nou al col·legi, el professor Keating. Es presenta d'una forma peculiar i diferent de la resta del professorat, comença recitant un poema sobre Abraham Lincoln, "Oh, capità, el meu capità", i apaivagant rumors sobre la seva vida i el seu passat en aquella escola.

La seva primera classe contrasta amb la rigidesa de les normes del col·legi.

Durant la classe treu els alumnes de l'aula i els demana que llegeixin un poema "Agafeu les roses mentre pugueu", la qual cosa els porta a reflexionar sobre el significat de l'expressió llatina *Carpe diem*.

2. Minut 17.00 a 21.59. Arrenquin la introducció. Quin serà el teu vers?

El professor Keating tracta de transmetre als alumnes la seva passió per la poesia, els vol emocionar amb aquesta perquè gaudeixin de les seves classes. En lloc de començar ensenyant-los mètodes per

analitzar els poemes i la mètrica, prefereix despertar primer el seu amor per la poesia, que els portarà inevitablement a estudiar amb interès i afany. A més, vol que aprenguin a pensar per si mateixos. Al professor Keating sembla que no li agraden els mètodes de l'època que prioritzen els estudis analítics a la passió pel contingut del que s'ha estudiat, per això els fa arrencar una pàgina del llibre de text.

3. Minut 33.56 a 36.40. Buscar una altra perspectiva a la vida.

El professor demana als alumnes que s'enfilin a la cadira per veure el món d'una manera diferent.

4. Minut 43.28 a 47.40. Com es pot ensenyar a veure el poeta que un porta dins.

L'escena comença amb el so de la gaita de fons i un dels alumnes més tímids de la classe intentant escriure o rellegir la poesia que ha escrit per a la classe, però al final, estripa els deures fets perquè no considera el seu treball prou bo. El professor Keating li demana que improvisi una poesia a classe i li fa veure que té un poeta a dins. El resultat és tan bo que tots els alumnes aplaudeixen entusiasmats el seu company, que aconsegueix recuperar la confiança en si mateix.

Els alumnes després de visualitzar les escenes proposades, iniciaran un debat en petits grups o en el grup classe per contestar les preguntes que s'hi proposen:

■ **Què volia transmetre el professor Keating en les seves classes i com ho feia.**

Vol transmetre als alumnes el seu amor per la poesia, per poder ensenyar-los amb profit. Per a ell, poesia i literatura són emocions i sentiments, només si un és capaç de sentir allò que llegeix, podrà comprendre la poesia i la literatura. S'aprèn literatura, sentint-la, per això tracta de crear emoció a les seves classes, per exemple, en l'escena, *Quin serà el teu vers?*, abans d'explicar un tema als alumnes, els demana que s'apropin físicament, per crear més emoció, els parla gairebé en un murmur, com si els expliqués un secret, així provoca més expectació i que els alumnes li prestin més atenció.

■ **Quins trets trobes en comú amb l'emprenedor.**

- És innovador i creatiu, imparteix les classes d'una forma diferent, transmet els seus missatges d'una manera diferent i atractiva, apel·lant als sentiments.
- Es converteix en un autèntic líder dels seus alumnes, els motiva i els porta a estudiar amb autèntic interès la literatura.
- Confia en si mateix i en el seu mètode pedagògic, com demostra que el segueixi utilitzant malgrat les crítiques dels seus companys.
- Assumeix riscos, sap que està utilitzant una pedagogia diferent de la que s'utilitza al col·legi i que no agrada a tots els seus companys.
- És constant i tenaç, es prepara les classes i persevera en els seus mètodes.
- És responsable en el treball i amb els seus alumnes, als quals aconsella en tots els camps que li demanen.
- És autònom, analitza les situacions des d'una òptica diferent de l'habitual i proposa solucions originals sense por al canvi.
- Té visió de futur, ja que la pedagogia que ell utilitza serà aplaudida en el futur.
- Motivació d'assoliment, assumeix les conseqüències dels seus actes fins al final de la pel·lícula.

2. Les qualitats de l'emprenedor es poden desenvolupar en diversos àmbits de la vida i en diferents ambients laborals, com a treballador per compte d'altri o fins i tot com a funcionari. En què consisteix la figura de l'intraemprenedor?

Pots llegir el reportatge següent (<<https://bit.ly/2vMmu1m>>) per obtenir més informació i descobrir com algunes empreses tracten de promoure la innovació entre el seu personal, mitjançant un sistema de treball que els proporciona certa llibertat perquè desenvolupin la seva creativitat i generin els seus propis projectes. De vegades, les companyies cedeixen fins i tot els fons necessaris per emprendre aquests projectes. Quines conclusions obtens de la figura de l'intraemprenedor?

Pot fer aquesta activitat en equip. Utilitza un llenç mida XXL, posa'l a la paret perquè sigui visible per a tots els components de l'equip i pugueu treballar de manera interactiva i dinàmica. Genereu una pluja d'idees, utilitzant pòstits de colors per afegir-hi i canviar el que vulgueu. Finalment, podeu elaborar una infografia. La infografia és una representació visual (imatges, diagrames, etc.) que tracta d'explicar o resumir de forma senzilla i didàctica unes idees o conceptes. La representació gràfica inclou textos breus i pot adoptar la forma de seqüència.

En què consisteix la figura de l'intraemprenedor?

L'intraemprenedor és una persona que, treballant per compte d'altri en una empresa, desenvolupa i duu a terme projectes d'altres amb el mateix esperit d'innovació, creativitat i autonomia que si fossin propis; transforma una idea en un projecte realitzable, fins i tot treballant per a una empresa que no és la pròpia i perseguint els seus mateixos objectius.

En l'article proposat, Joan Torrent, director d'UOC Business School, defineix el perfil típic de la innovació empresarial com "una persona implicada amb els objectius i la cultura de l'organització, que emprèn nous projectes de manera informal i aïllada. Només és qüestió de detectar-los, incentivar-los i dotar-los d'estructura per innovar". Torrent afegeix que "comptar amb empleats compromesos i innovadors és un luxe que les empreses no poden perdre".

Quines conclusions obtens de la figura de l'intraemprenedor?

La resposta és personal i fruit del treball en equip dels seus membres, la qual cosa aportarà varietat i riquesa. Una infografia en un llenç XXL pot ajudar l'equip a plasmar les seves idees i explicar-les a la resta de la classe (també es pot elaborar en format digital). La infografia és una combinació d'imatges explicatives i fàcils d'entendre, unides a textos breus, amb la finalitat de comunicar informació de manera visual per facilitar-ne la transmissió. S'hi poden incloure gràfics que es puguin entendre i interpretar instantàniament, formar seqüències expositives, argumentatives o narratives, o adoptar la forma d'una seqüència animada, i s'hi poden incloure sons.

A continuació, s'indiquen possibles conclusions que se'n poden extreure:

- Els intraemprenedors són innovadors, creatius i autònoms. Són capaços de transformar una idea en un projecte realitzable.
- Estan compromesos amb els objectius i la cultura de l'organització empresarial.
- Les empreses han de saber detectar-los per motivar-los i ajudar-los a desenvolupar tot el seu potencial. Per a això, cal crear una cultura empresarial que fomenti la iniciativa i la llibertat d'expressió.
- Amb les seves idees poden ajudar a millorar les diferents àrees de negoci.

3. Recorda la figura de Mahatma Gandhi. Ell va ser qui va instaurar la resistència passiva i sense violència per demanar la independència de l'Índia. Investiga a través d'internet, ja sigui de manera individual o en petits grups, sobre la vida de Gandhi, els seus orígens, la seva vida, el significat de l'apel·latiu *Mahatma* i tot el que va aconseguir. Es podria considerar un emprenedor? Raona'n la resposta.

Seria interessant que, abans de respondre a aquesta pregunta, els alumnes recordessin la figura de Gandhi, qui va ser, els seus orígens, la seva vida, el significat de l'apel·latiu *Mahatma* i tot el que va aconseguir. Es

pot dividir els alumnes en petits grups, perquè cadascun investigui a internet una part de la vida de Gandhi i, posteriorment, ho exposin en comú, al gran grup.

Es podria considerar aquest gran home un emprenedor per les raons següents:

- Va tenir **capacitat innovadora**, va ser el primer a utilitzar la resistència passiva en la política. En aquella època, la independència de la majoria dels països s'aconseguia a través de la guerra i la lluita armada. Tanmateix, Gandhi **va trencar amb l'establert** en la política de la seva època i va provar **una forma nova de lluitar** per la independència de l'Índia, basant-se en les seves creences espirituals. Ell considerava que els reptes l'ajudaven a acostar-se a les seves metes.
- Va ser **valent** perquè fins llavors ningú s'havia atrevit a combatre la violència amb el pacifisme i amb vagues de fam, en aquest cas, fer les coses de manera diferent, l'enfrontava a la mort. Això demostra que va tenir una **actitud mental forta i disciplinada**, va ser capaç de mantenir-se i **perseverar en el seu objectiu**, creia en un futur millor i va treballar per fer-lo realitat. Una de les accions més representatives de la seva disciplina són els prolongats dejunis als quals se sotmetia com una forma de protesta.
- La seva **creativitat** també li va permetre, amb molt pocs recursos materials, aconseguir millores socials per al seu poble.
- I, sens dubte, Mahatma Gandhi va ser un **gran líder**, la seva integritat i espiritualitat va motivar els indis a integrar-se en el seu moviment i seguir-lo, malgrat el perill que comportava enfrontar-se al Govern britànic. La seva personalitat, afable i sàvia, juntament amb les seves creences pacifistes va permetre que les persones simpatitzessin amb ell i el seguissin fidelment. Gandhi va creure que la millor manera de combatre l'odi i les armes eren l'amor i la pau.

4. Et presentem un extracte del discurs que va pronunciar Steve Jobs en la cerimònia de graduació de la Universitat de Stanford el 12 de juny de 2005. Pots veure i escoltar el discurs complet a YouTube: <www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg>. Quines qualitats de l'emprenedor s'hi esmenten?

S'hi esmenten les qualitats següents de l'emprenedor:

- El valor de l'esforç.
- La presència del risc, la por que produeix («va ser aterridor»), però sense arribar a paraitzar-lo per a la presa de decisions.
- Curiositat i intuïció.
- Visió de futur, encara que hi afegeix «no podeu connectar els punts mirant cap al futur; només podeu connectar-los mirant cap al passat. Per tant, heu de confiar que els punts, d'alguna manera, es connectaran en el vostre futur».
- Confiança en un mateix, en el que es fa.
- El fracàs públic i publicitat del que es recupera.
- Passió i amor pel que es fa.
- Il·luminació i creativitat.

ACTIVITATS FINALS-PÀG. 17

5. Identifica cadascuna de les frases següents amb la qualitat de l'emprenedor a la qual al·ludeix i reflexiona sobre el grau d'adquisició personal d'aquesta qualitat amb l'ajuda d'una taula com la de l'exemple:

- **M'agrada assolir els objectius que em proposo i necessito fixar-me contínuament nous reptes.**
- **Tot i que les coses vagin bé, considero necessari seguir experimentant.**
- **M'agrada establir contactes i relacions, pel simple fet de conèixer gent i intercanviar informació.**
- **En la meua família hi ha, o hi ha hagut, algun negoci rendible.**
- **Normalment, quan alguna cosa em surt malament, no paro fins que descobreixo en què m'he equivocat.**
- **A l'hora de fer un treball, no necessito instruccions precises.**

- Encara que trobés una bona feina, no abandonaria la idea de crear la meua pròpia empresa.
- No m'espanta arriscar tot el que tinc per muntar una empresa, és la millor inversió que puc fer.
- No m'importa que les persones en qui delego no comptin amb mi per prendre petites decisions dins del seu àmbit d'actuació.
- No solc despertar-me a la nit assaltat per les preocupacions.
- Solc organitzar i intentar coses noves, i gaudeixo molt amb això.

El meu potencial emprenedor		
Frase	Qualitat de l'emprenedor a la qual al·ludeix	Grau d'adquisició personal d'aquesta qualitat
<i>El treball requereix un esforç intens que estic disposat a acceptar.</i>	Capacitat de treball.	<i>Em considero una persona treballadora i constant. Presento els treballs de classe a temps i cada dia dedico unes hores a l'estudi.</i>
M'agrada assolir els objectius que em proposo i necessito fixar-me contínuament nous reptes.	Motivació d'assoliment.	Resposta personal.
Malgrat que les coses vagin bé, considero necessari seguir experimentant.	Caràcter innovador.	Resposta personal.
M'agrada establir contactes i relacions, pel simple fet de conèixer gent i intercanviar-hi informació.	Sociable i comunicatiu.	Resposta personal.
En la meua família hi ha, o hi ha hagut, algun negoci rendible.	Suport de l'entorn familiar. Coneixement de gestió basat en l'experiència de familiars.	Resposta personal.
Normalment, quan alguna cosa em surt malament, no paro fins que descobreixo en què m'he equivocat.	Sentit crític. Sentit de la responsabilitat.	Resposta personal.
A l'hora de fer un treball, no necessito instruccions precises.	Autonomia.	Resposta personal.
Encara que trobés una bona feina, no abandonaria la idea de crear la meua pròpia empresa.	Iniciativa.	Resposta personal.
No m'espanta arriscar tot el que tinc per muntar una empresa, és la millor inversió que puc fer.	Capacitat per assumir riscos.	Resposta personal.
No m'importa que les persones en les quals delego no comptin amb mi per prendre petites decisions dins del seu àmbit d'actuació.	Capacitat per delegar. Flexibilitat.	Resposta personal.
No solc despertar-me durant la nit assaltat per les preocupacions.	Capacitat per assumir riscos.	Resposta personal.
Solc organitzar i intentar noves coses, i gaudeixo molt amb això.	Innovació i creativitat.	Resposta personal.

6. Saber treballar en equip és una habilitat que ha de dominar l'emprenedor. Reflexiona sobre el treball en equip i completa aquesta taula al quadern de treball:

El treball en equip		
	Avantatges	Inconvenients
Per als individus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es treballa amb menys tensió. ▪ Es comparteix la responsabilitat. ▪ És més gratificant. ▪ Es comparteixen els premis i els reconeixements. ▪ S'aprofiten les sinergies. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es dilueix el treball individual. ▪ Contribucions desiguals dels membres. ▪ Dificultat de fer valer les opinions pròpies enfront dels altres.
Per a les empreses	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es troben solucions més creatives. ▪ Augmenta la qualitat del treball. ▪ Es reforça l'esperit d'equip i millora el clima laboral. ▪ Més comunicació i informació. ▪ S'accepten i es comprenen millor les decisions i solucions adoptades. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es triga més a prendre decisions. ▪ Les decisions s'han d'adoptar per consens, la qual cosa comporta emprar més temps i no obtenir sempre una decisió satisfactòria per a tothom. ▪ Les metes poden ser confuses. ▪ Els rols poden estar poc clars. ▪ Els components de l'equip poden tenir necessitats diferents, que entorpeixen el bon funcionament del grup.

7. Es divideix la classe en grups d'unes 5 persones. A cada grup se li donaran 20 espaguetis, un rotlle de cinta adhesiva, 1 m de corda o fil, un núvol de llaminadura i unes tisores. La missió de cada equip serà construir una torre al més alta possible que es mantingui dempeus. Finalment, a la cúspide es col·locarà el núvol de llaminadura sense que caigui l'estructura. L'equip que aconseguixi la torre més alta que es mantingui ferma serà el guanyador.

A continuació, el més important serà fer una reflexió de la dinàmica. S'analitzarà el treball en equip, la coordinació, el lideratge, els rols dels participants i les habilitats. En aquest vídeo, Tom Wujec explica les seves conclusions: <https://bit.ly/TomWujec>.

La finalitat d'aquesta activitat és que els alumnes desenvolupin un esperit innovador i de col·laboració, treballant en equip, que aprenguin a escoltar les opinions i mandats dels altres i a expressar les seves pròpies amb assertivitat. Per a això, és important que, una vegada acabada la torre, reflexionin sobre les relacions i interaccions viscudes en el grup. Aquesta activitat també pot ajudar que els membres del grup es coneguin, aprenguin a treballar junts i a cohesionar un equip de treball.

ENTRA A INTERNET-PÀG. 17

8. Aquestes pàgines web ofereixen la possibilitat de realitzar un autodiagnòstic de les teves capacitats personals per emprendre:

- <http://autodiagnosticos.ipyme.org/emprendedores>: la Direcció General d'Indústria i de la Petita i Mitjana Empresa del Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme t'ofereix l'Autodiagnòstic de l'Emprenedor, que pots trobar en aquesta pàgina web. www.creacionempresas.com: analitza el grau de maduresa de la teva idea empenedora.
- www.camaramadrid.es: inclou un diagnòstic per comprovar el grau de maduresa d'un projecte i dels seus plans estratègics. www.emprendelo.es: ofereix un test per determinar la viabilitat del

teu pla d'empresa. <www.madrid.org>: al Portal Joven de la Comunitat de Madrid, hi trobaràs una eina de diagnòstic específica per a joves.

La resposta és personal, cada alumne haurà de contestar amb total sinceritat perquè els tests proposats siguin útils.

A manera d'exemple, assenyalarem que la primera pàgina web ha estat creada per la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat, organisme que ha estat conscient de la necessitat de fomentar l'esperit emprendedor en la nostra societat. Per això, ha dissenyat una sèrie d'eines per ajudar l'emprenedor en el seu camí. Entre aquestes, hi ha troba l'Autodiagnòstic de l'Emprenedor, un qüestionari de 25 preguntes tancades que responen a set característiques de l'emprenedor (motivació, iniciativa i energia personal, perfil psicològic, capacitat de relació, capacitat d'anàlisi, innovació i creativitat, i propensió al risc). A través de l'emplenament d'aquest test es va obtenint una valoració, en forma de baròmetre, que indica si les característiques i l'actitud de la persona que l'emplena, es corresponen amb les identificades en altres emprenedors que ja han iniciat una activitat empresarial. Associades a aquest baròmetre, el sistema facilita una sèrie de receptes o recomanacions d'actuació, un sistema d'informació i unes eines de formació en línia. Al final, el web proporciona un informe sobre la capacitat emprendedora.

Si el baròmetre qualifica algú amb baix esperit emprendedor, no s'ha de desanimar. Hi ha certes qualitats (si no totes) que es poden adquirir treballant-les intensament i amb temps. Les recomanacions d'actuació són molt útils.

Seria interessant que l'alumne tornés a fer aquest test en acabar el curs, per veure si ha evolucionat després d'estudiar el mòdul d'*Empresa i iniciativa emprendedora*.

PRÀCTICA PROFESSIONAL-PÀG. 18

Tens fusta d'empresari?

No hi ha respostes correctes o incorrectes per a aquest test: si hi contestes amb absoluta sinceritat, descobriràs quins són els teus punts forts i febles, de manera que podràs actuar sobre aquests últims per corregir-los. Puntua cadascuna de les afirmacions següents (5 = Totalment d'acord; 4 = D'acord; 3 = NS/NC; 2 = En desacord; 1 = Totalment en desacord), suma tots els punts i llegeix-ne el resultat (treballa al quadern).

Els alumnes hauran de contestar personalment i amb absoluta sinceritat les preguntes d'aquest test, que ells mateixos poden corregir, amb les indicacions que s'hi ofereixen. És important recordar que s'ha de contestar amb sinceritat perquè el test sigui útil i que si el resultat és que tenen poca fusta d'emprenedors, no s'han de desanimar. Hi ha certes qualitats (si no totes) que es poden adquirir, treballant-les intensament i amb temps.

Seria interessant que l'alumne tornés a fer aquest test en acabar el curs, per veure si ha evolucionat després d'estudiar el mòdul d'*Empresa i iniciativa emprendedora*.

EMPREDORS EN EL CINEMA-PÀG. 19

1. Per què al principi ningú pensa que Norville Barnes tingui fusta d'empresari? I, tanmateix, quines qualitats emprendedores té?

Perquè és una persona amb un lloc sense importància en l'empresa, acabat de llicenciar i de contractar, sense experiència professional i, en aparença, maldestre i eixelebrat. D'altra banda, està tan entusiasmat amb la seva idea, que no s'ha parat a pensar que als altres no els sembli interessant, per la qual cosa no ha buscat arguments per defensar-la, només mostra el seu entusiasme per la idea.

Norville és innovador, té iniciativa, visió de futur, és treballador, tenaç i mostra confiança en si mateix (insisteix a mostrar la seva idea encara que ningú sembla tenir-lo en compte), és responsable i té habilitats comunicatives.

2. Aquesta pel·lícula presenta dos tipus completament oposats d'homes de negocis: Sydney Mussberger (Paul Newman) i Norville Barnes (Tim Robbins). Com descriuries cada tipus? Creus que en la vida real hi ha caràcters tan extrems?

Sydney és ambiciós, despietat i sense ètica, amb visió de futur, capacitat per entaular relacions i per assumir riscos, agressiu en la seva forma de negociar i en les seves decisions, mentre que Norville és innovador, observador, amb visió de futur, treballador, tenaç i amb confiança en si mateix (insisteix a mostrar la seva idea encara que ningú sembla tenir-lo en compte), responsable i amb principis.

És probable que en la vida real hi hagi algunes persones amb caràcters extrems, com el de Sydney Mussberger (la viva imatge de l'empresari cruel i sense escrúpols), però no és l'habitual, la majoria de la gent sol tenir ser personalitats amb aspectes positius i negatius en una mesura equilibrada.

3. Identifica la idea innovadora de Norville Barnes. Per què ningú de la mateixa companyia es pren seriosament aquesta idea?

La idea emprendedora de Norville és el *hula-hoop*. No hi ha dubte que com a joguina va ser un èxit entre la generació de nens que en va gaudir. Per a l'empresa resulta barat de produir i per als nens és sa (es fa exercici), divertit i distret.

La idea inicial d'un cercol per moure amb els malucs es va perfilar i es va perfeccionar, en introduir-li sorra, que amenitzés amb el soroll que produïa i en utilitzar colors variats i atractius.

Aquesta pel·lícula ens mostra com, en ocasions, el màrqueting de llançament és clau per a l'èxit d'un producte: davant la desesperació inicial, perquè ningú s'interessa pel *hula-hoop*, el dependent el llença al carrer i és just llavors que els clients arriben a conèixer el producte i s'hi interessaven. Per tant, no podem dir que el *hula-hoop* fos dolent abans, que ningú el volia, ni extraordinari després, quan tothom el sol·licita (fins i tot el president de la nació en felicita el creador!). La diferència ha estat la comercialització que, en aquest cas, ha estat acompanyada per la sort.

Perquè es tracta d'una joguina molt senzilla, en aparença; ja que està destinada a nens, en lloc d'adults, hauria de ser valorada pel públic infantil i, no exclusivament pels alts directius de la companyia.

Tampoc es van prendre seriosament la idea de Norville perquè ell és una persona amb un lloc sense importància en l'empresa, acabat de llicenciar i de contractar, sense experiència professional i, en aparença, maldestre i eixelebrat.

4. Per què al principi no té acceptació entre el públic el nou producte? Quines estratègies successives van aplicant per intentar vendre el *hula-hoop*?

Al principi no té èxit perquè no se'n va fer cap tipus de publicitat, ni se'n va explicar la utilitat. Un simple cartell a l'aparador no és manera de llançar un producte al mercat, per això és necessari elaborar un bon pla de màrqueting, ja que no n'hi ha prou d'haver tingut una bona idea, si aquesta no se sap transmetre.

Quan veuen que el producte no es ven, adopten l'estratègia d'anar baixant-ne el preu, per incentivar-ne la compra, però en aquest cas, el problema no era que es considerés car, sinó que es tractava d'un producte desconegut.

5. Apareixen altres idees emprendedores a la pel·lícula?

Sí, un altre empleat presenta a Norville una canya per beure, que es pot doblegar a l'alçada de la boca.

ACTUALITAT EMPRESARIAL-PÀG. 20

1. Segons Trías de Bes, què té més pes: les qualitats de l'emprenedor o els elements de l'entorn?

Segons Trías de Bes, tenen més pes les qualitats de l'emprenedor: «Les causes que posen fi a aquestes iniciatives es troben en aspectes interns dels emprenedors, més que en circumstàncies externes de les seves empreses»; segons ell, la majoria dels emprenedors que no aconsegueixen mantenir els seus projectes empresarials solen estar obsessionats amb la seva idea, que perceben com un tresor i no s'adonen que l'important és saber donar-li forma perquè generi valor.

Per a Trías de Bes, tenir raons per muntar una empresa (estar a l'atur, odiar el cap o l'empresa en la qual es treballa, no voler rebre ordres i tenir llibertat d'horari, demostrar alguna cosa als altres, guanyar més diners, etcètera) no és suficient, el veritable emprenedor és qui està motivat per fer-ho perquè això significa convertir en la seva professió allò que realment l'apassiona.

2. Quins trets s'assenyalen com a propis de l'emprenedor? Analitzeu, per parelles, si vosaltres teniu aquestes qualitats i en quin grau.

En aquest article s'assenyalen com a trets propis de l'emprenedor:

- Autonomia.
- Independència.
- Capacitat per prendre decisions lliurement i assumint-ne plenament les conseqüències.
- Interès per aprendre a gestionar.
- Acceptació de la incertesa per seguir el seu propi camí en la vida.
- Transmetre seguretat als qui treballen amb ell.
- Autoconeixement professional.
- Saber professionalitzar la passió personal.

Els alumnes analitzaran per parelles si tenen les qualitats i motivacions que s'assenyalen en aquest article. És bo fer-ne una reflexió conjunta perquè, de vegades, els companys veuen trets de la personalitat d'un mateix, que el mateix interessat no percep.

3. Recorda el discurs que va pronunciar Steve Jobs a la Universitat de Stanford amb el qual hem treballat abans. Què té en comú amb aquest article?

Fernando Trías de Bes i Steve Jobs coincideixen a assenyalar diversos trets de l'emprenedor:

- Donen una especial importància a la passió i l'amor pel que es fa. Trías de Bes ens diu que el veritable emprenedor és el que aconsegueix professionalitzar la seva passió.
- Emprendre és un estil de vida, no de treball.
- Presa de decisions i assumpció de les conseqüències.
- Acceptar la incertesa, el risc.

AVALUA ELS TEUS CONEIXEMENTS-PÀG. 21

1. Assenyala la resposta correcta:

a) Un funcionari pot tenir esperit emprenedor.

b) Per a Schumpeter l'empresari «veu allò que els altres no veuen».

c) Perquè el projecte empresarial es mantingui en el temps és imprescindible que l'emprenedor sigui flexible i s'adapti als canvis.

Solució: d) Totes les respostes són correctes.

2. Assenyala la resposta correcta:

- a) La responsabilitat consisteix a percebre's de manera positiva, conèixer les aptituds i capacitats pròpies i apostar per aquestes.
- b) L'intraemprenedor és aquell qui desenvolupa la seva capacitat emprendedora treballant per compte d'altri.
- c) L'autodisciplina és la capacitat per assumir les conseqüències dels actes i decisions que s'han pres.
- d) Totes les respostes són correctes.

Solució: b) L'intraemprenedor és aquell qui desenvolupa la seva capacitat emprendedora treballant per compte d'altri.

3. Quant a les qualitats de l'empresari:

- a) El control intern implica ser capaç d'assumir i ser responsable de les conseqüències dels propis actes.
- b) Els empresaris d'èxit no coneixen el fracàs.
- c) L'assumpció d'un risc comporta realitzar una anàlisi prèvia dels factors en joc, ponderar les conseqüències i prendre decisions atrevides, obviant els escenaris negatius.
- d) Cap de les respostes és correcta.

Solució: a) El control intern implica ser capaç d'assumir i ser responsable de les conseqüències dels propis actes.

4. Assenyala la resposta correcta:

- a) La visió de futur és l'acció de donar començament a alguna cosa, de parlar i actuar per voluntat pròpia, avançant-se a qualsevol motivació externa o aliena a un mateix.
- b) La innovació fa referència a la capacitat per identificar oportunitats de negoci.
- c) L'autonomia és la capacitat per funcionar sense necessitat d'una supervisió immediata, escollir per un mateix i prendre decisions personals.
- d) Totes les respostes són correctes.

Solució: d) Totes les respostes són correctes.

5. Assenyala la resposta correcta:

- a) L'empresari neix, no es fa.
- b) L'empresari ha de ser una persona ambiciosa i amb ànsia de poder.
- c) La proactivitat és la capacitat per expressar les idees, els pensaments i sentiments propis sense ferir els dels altres.
- d) Cap de les respostes és correcta.

Solució: d) Cap de les respostes és correcta.

6. Quant al risc empresarial:

- a) Com més gran sigui la possibilitat de pèrdua, més gran serà el risc.
- b) Sempre comporta una situació d'incertesa i una necessitat d'elecció.
- c) Té un component subjectiu, depèn de com el visqui la persona.
- d) Totes les respostes són correctes.

Solució: d) Totes les respostes són correctes.

7. L'emprenedor:

- a) És la persona que ha muntat una empresa.
- b) És innovador, creatiu i decidit.
- c) És qui realitza una troballa científica extraordinària.
- d) Només pot ser algú que treballa per compte propi.

Solució: b) És innovador, creatiu i decidit.