

UNITAT 1: Emprenedor i idea emprendedora

DESCOBREIX-PÀG. 7

1. Quines van ser les idees innovadores de Henry Ford?

- Henry Ford va concebre i va desenvolupar un procediment per reduir els costos de fabricació de l'automòbil (la cadena de muntatge), de manera que el va poder vendre a un preu més baix i oferir-lo a la classe mitjana americana. El xassís de l'automòbil es col·locava en una cinta, que l'anava desplaçant automàticament i el feia passar per successius llocs, on diversos grups d'operaris feien les tasques encomanades fins a acabar completament el cotxe.
- Va crear una xarxa de concessionaris per aconseguir distribuir els seus automòbils d'una manera més eficient i arribar a un nombre més elevat de ciutats americanes.
- Va utilitzar la publicitat massiva per donar a conèixer el seu producte.

2. Què és per a tu una emprendedora o un emprenedor?, és el mateix que empresària o empresari?

Els alumnes hauran d'expressar les seves idees sobre qui és un emprenedor i l'hauran de distingir de l'empresari. L'emprenedor és aquella persona que inicia una acció creativa i innovadora, generalment acceptant un risc. L'emprenedor té un conjunt d'habilitats i actituds que es poden desenvolupar en molt diversos camps. Un d'aquests és l'empresarial, però també trobem emprenedors en la política, la recerca, la docència, l'Administració pública i en tots els àmbits de la vida.

L'empresari és un tipus d'emprenedor, aquell qui crea i dirigeix una empresa, amb la finalitat d'oferir un bé o servei a la societat per obtenir-ne un benefici econòmic. Té les qualitats de tot emprenedor.

Pot actuar com a emprenedor un funcionari o una persona que treballi per compte d'altri?

L'emprenedor no s'ha d'identificar, de manera simplista, amb la persona que ha creat una empresa, perquè es tracta d'un concepte molt més ampli, que comprèn 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.

3. 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser responsable de complir amb un conjunt d'exigències legals com ara 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, a vegades, això

<p>satisfets, sentiment que se sol estendre a la resta de la comunitat.</p> <ul style="list-style-type: none"> Sortida professional per a persones que per la seva situació personal o familiar tenen més difícil trobar feina en una empresa, per exemple, persones amb discapacitat, persones aturades de llarga durada, persones més grans de quaranta-cinc anys, dones amb responsabilitats familiars. 	<p>és una causa de frustració.</p> <ul style="list-style-type: none"> Tenir molta dedicació a l'empresa, amb jornades de treball molt llargues i intenses, la qual cosa exigeix que l'empresari li hagi de dedicar 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 continuar responnent a les despeses.
---	--

4. 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.

5. Creus que tens fusta d'empresari o empresària? 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 acabat l'estudi d'aquesta unitat, s'haurà passat per diversos tests que avaluen les capacitats emprenedores i que podran corroborar si aquesta primera anàlisi s'ha fet adequadament.

ACTIVITATS-PÀG. 8

1. Gandhi va instaurar la resistència passiva i sense violència per demanar la independència de l'Índia. 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:

- Gandhi va tenir **capacitat innovadora**, va ser el primer a fer servir la resistència passiva en la política. En aquella època, la independència de la majoria dels països s'estava aconseguint 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 aleshores 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 van motivar els indis a integrar-se en el seu moviment i a 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 a l'odi i les armes eren l'amor i la pau.

2. El 1955 Rosa Parks, una dona negra, es va negar a cedir el seu seient a l'autobús a un viatger blanc. El conductor va trucar a la policia i va ser detinguda. Per què es considera Rosa Parks una dona valenta i amb iniciativa? Quina actuació popular va seguir aquesta acció?

En aquella època, hi havia segregació racial. Les persones de color tenien prohibit accedir a piscines, escoles, restaurants i a un gran nombre de serveis públics, que eren d'ús exclusiu per als blancs.

Aquest incident va provocar l'inici d'un boicot als autobusos de Montgomery que va tenir un seguiment massiu i va ser un èxit rotund: va durar 382 dies i va contribuir que la causa dels afroamericans de Montgomery fos coneguda a tot el món. Com a conseqüència d'això, el Govern dels EUA es va veure obligat a abolir la segregació en els transports públics.

ACTIVITATS-PÀG. 9

3. Relaciona les qualitats de l'empresari que es recullen en les caixes de l'esquerra amb les definicions situades a la dreta:

Qualitat	Definició
Iniciativa	És l'acció de donar començament a alguna cosa, de parlar o obrar per voluntat pròpia, i avançar-se a qualsevol motivació externa o aliena a un mateix.
Autonomia	Implica funcionar sense necessitat d'una supervisió immediata, escollir personalment i prendre decisions personals.
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 o una empresària 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 es produiran en un futur.

4. Relaciona les qualitats amb la seva definició. Per saber si n'has comprès bé el significat, il·lustra amb un exemple cadascuna de les qualitats; és preferible que siguis tu el o la protagonista, o algú del teu entorn. 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 en disposes (en major o menor grau).

La resposta en totes dues columnes és lliure; a continuació només en proposem uns suggeriments:

Qualitat	Definició	Exemples	
		En el meu entorn	En el món empresarial
Confiança en un mateix	Consisteix a percebre's de manera positiva, conèixer les aptituds i capacitats pròpies i apostar per aquestes.	Malgrat que, a classe, no entenc o no aconseguixo 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 fet un bon estudi de mercat i d'haver analitzat si un té les qualitats pròpies d'un emprenedor, portar a la pràctica la idea que un mateix considera que pot ser un bon negoci. Ofereix 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-me cada dia unes quantes hores en 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 que pren un mateix.	Fer a casa, cada dia, els deures que manen 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 quant temps a l'estudi.	Llevar-se cada dia aviat per anar a la feina. Quedar-se treballant fins a acabar la tasca corresponent, encara 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 perquè a un li han 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...).	Valorar objectivament si un ha negociat bé amb els clients o proveïdors. Saber analitzar el comportament d'un mateix, com a cap, respecte dels 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 de la feina diària en l'empresa, com a mitjà per aconseguir que el negoci prosperi i s'assoleixin beneficis.

ACTIVITATS-PÀG. 11

5. Per què Henry Ford va ser un innovador? Quines qualitats de l'emprenedor veus en ell? Justifica'n la resposta.

Henry Ford era una persona innovadora, des de la seva joventut va mostrar interès i curiositat per la mecànica, una cosa diferent de l'ambient agrícola en el qual ell havia viscut. La seva **capacitat creativa i la voluntat de provar formes diferents de treballar** el van portar a concebre i desenvolupar un procediment per reduir els costos de fabricació de l'automòbil (la cadena de muntatge), de manera que va poder vendre'l a un preu més baix i oferir-lo a la classe mitjana americana. Va tenir **visió de futur** perquè va ser capaç d'adonar-se que el cotxe seria un element molt útil per a tots i no només per als qui tenien molts diners; va convertir un bé de luxe en un bé assequible i demanat per la major part de la població. Això demostra que **observava la societat** del seu temps i tenia **interès pel seu progrés** i la millora dels hàbits socials.

Va ser **tenaç i perseverant**: la creació i posada en funcionament de la cadena de muntatge probablement van comportar anys de feina i esforç, assaigs fallits, correcció d'errors, etc.

També demostra la seva **capacitat innovadora**, la creació d'una xarxa de concessionaris i l'ús de la publicitat massiva. En l'actualitat, ens semblen dos aspectes bàsics del món empresarial, però ell va ser el primer a idear-los i posar-los en pràctica.

Tenia qualitats pròpies d'un emprenedor; era un persona:

- Creativa.
- Innovadora.
- Amb visió de futur.
- Amb iniciativa.
- Tenaç.
- Perseverant (malgrat els fracassos).
- Amb capacitat de superació.
- Responsable.
- Treballadora.
- Interessada a 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.

6. Descobreix el teu potencial emprendedor! 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, altres persones veuen en nosaltres trets que nosaltres mateixos no percebem. Consulta els teus companys i companyes quines qualitats pensen que tens i anota a la columna de la dreta el que t'indiquin; compara-ho després amb les teves respostes. Reflexiona-hi amb deteniment.

Qualitats de l'emprenedor	Com em veig jo (qualitats de l'emprenedor que tinc)	Com em veuen els altres (qualitats que diuen els altres que tinc)
Creativitat		
Autonomia		
Flexibilitat		
Capacitat per assumir riscos		
Confiança en un mateix		
Tenacitat		
Responsabilitat		
Autodisciplina		

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

Els alumnes:

- En primer lloc, han de recordar la definició de cadascuna de les qualitats de l'emprenedor (totes estan definides, al llarg d'aquesta unitat, en la teoria o en les activitats).
- Després han de treballar, de forma individual, la columna «Com em veig jo».
- Han d'acabar, treballant en grups de tres persones aproximadament, la columna «Com em veuen els altres».

La finalitat és, primer, que els alumnes s'autoanalitzin i, després, que contrastin la seva anàlisi personal amb la imatge que tenen els seus companys d'ells.

ACTIVITATS-PÀG. 13

7. A continuació et presentem una sèrie de frases sobre el fracàs i el risc que van pronunciar personatges cèlebres. Quins ensenyaments hi ha darrere de cadascuna?

- Nelson Mandela: «Vaig aprendre que el valor no és l'absència de por, sinó el triomf sobre aquesta. Un home valent no és aquell qui no sent por, sinó el qui conquista aquesta por».
- Henry Ford: «El fracàs és una gran oportunitat per començar de nou amb més intel·ligència».
- Víctor Hugo: «El futur té molts noms: per als dèbils és allò inassolible; per als temerosos, allò desconegut; per als valents l'oportunitat».

La resposta és lliure.

Els alumnes poden iniciar un debat sobre el significat de cadascuna d'aquestes frases, exposar les conclusions que ells n'extreuen i descriure com les poden aplicar a la seva vida diària.

Una de les finalitats d'aquesta activitat, a més de reflexionar sobre el risc, és que els alumnes siguin capaços d'argumentar de manera sistematitzada i amb una expressió idiomàtica correcta.

Tot seguit, proposem alguns ensenyaments que es poden extreure d'aquestes frases:

- Nelson Mandela: «Vaig aprendre que el valor no és l'absència de por, sinó el triomf sobre aquesta. Un home valent no és aquell qui no sent por, sinó el qui conquista aquesta por». Tots hem sentit por alguna vegada, l'important és superar-la, això ens permet continuar endavant i no quedar-nos paralyzats per la por. Cada vegada que sentim por, cal pensar com podem actuar per superar-la.
- Henry Ford: «El fracàs és una gran oportunitat per començar de nou amb més intel·ligència». El fracàs no ens ha de paralyzar, hem d'aprendre dels nostres errors per corregir-los i no tornar-los a repetir. Aixecar-nos després de caure és una constant en la vida de l'home.
- Víctor Hugo: «El futur té molts noms: per als dèbils és allò inassolible; per als temerosos, allò desconegut; per als valents l'oportunitat». És millor no témer el futur, tot depèn de com enfoquem el problema o la situació futura a la qual ens enfrontem, la podem veure amb por o com una oportunitat de la qual podem extreure una lliçó.

ACTIVITATS-PÀG. 15

8. Dos germans han creat el *Mine Kafon*, una pilota que salva vides. Descobreix aquesta bonica idea emprendedora, amb un marcat fi social, en els vídeos següents: <<https://bit.ly/BalónSalvaVidas>>, <<https://bit.ly/BolaDesmina>>.

La finalitat d'aquesta activitat és que els alumnes compreguin el concepte d'empredors socials i aprenguin com de les experiències més tràgiques poden sorgir idees esperançadores que ajudin els altres i aconseguixin transformar una realitat social.

9. Entra a la pàgina web d'Ashoka, <<http://spain.ashoka.org>>, una xarxa internacional d'empredors socials, el fundador de la qual va guanyar el Premi Príncep d'Astúries a la Cooperació.

Es tracta d'una organització sense ànim de lucre que dona suport a futurs empredors socials. Descobreix qui són els líders del canvi: els empredors socials i els joves *changemakers*.

L'objectiu d'aquesta activitat és que els alumnes coneguin l'existència d'empredors socials en el seu propi país i de l'actuació de joves, com ells, els *changemakers*, els quals activen la seva empatia i posen en marxa solucions a problemes socials. Les idees d'aquests joves i les dels empredors socials poden ser una font d'inspiració i un referent per a l'alumnat.

Un cas interessant en el món de l'ensenyament és el de l'empredor José Manuel Pérez, Pericles <http://bit.ly/ashoka_Pericles>.

10. En parelles, imagineu que voleu crear una empresa amb un fi social. Descriviu breument a què es dedicarà. Després, poseu en comú els projectes socials que heu creat totes les parelles de la classe. Finalment, escolliu el projecte que us sembli més idoni i viable.

La resposta és lliure. La finalitat d'aquesta activitat és impulsar la creativitat i fomentar la reflexió sobre objectius socials, fent veure a l'alumne que l'empredor també pot tenir un fi humanitari i social.

ACTIVITATS-PÀG. 18

11. Indica, en cada cas, si es tracta d'una innovació de producte o de procés:

- **La introducció en el mercat d'automòbils amb sistema d'aparcament assistit.** Es tracta d'innovació de producte, ja que apareix un nou producte en el mercat, el sistema d'aparcament assistit, que comporta una millora significativa dels components de l'automòbil.

- **La venda a través d'internet.** Es tracta d'una innovació de procés perquè s'utilitza una nova forma logística i distribució dels productes. El que experimenta una millora significativa no és el producte en si, sinó la manera d'oferir-lo al públic.

- **La implantació d'un programari per gestionar la comptabilitat d'un despatx d'advocats.** Es tracta d'una innovació de producte perquè apareix un nou programari en el mercat que millora de manera significativa la gestió de la comptabilitat d'un negoci concret, els despatxos d'advocats.

- El **Mine Kafon de l'activitat 8, una pilota que salva vides**. Es tracta d'una innovació de producte perquè apareix un nou bé en el mercat; sobre la base d'una pilota, se n'alteren de manera significativa les propietats, els materials, la tecnologia i les utilitats, de manera que serveix per detectar mines sense que es produeixin pèrdues humanes.

ACTIVITATS-PÀG. 22

12. Imagina que has decidit crear una empresa que es dedica a fabricar mermelades, elaborades de manera artesanal i amb ingredients ecològics. És un mercat en el qual ja hi ha competidors, per la qual cosa necessites millorar la qualitat dels productes. Per fer aquest estudi, decideixes utilitzar la tècnica del llistat d'atributs.

Completa l'última columna a partir dels exemples proposats:

Components	Atributs	Idees
Ingredients	Naturals	<ul style="list-style-type: none"> - Horta personal ecològica. - Cerca de cooperatives que venguin productes ecològics.
Envàs	Vidre	<ul style="list-style-type: none"> - Vidre lleuger. - Que destaquí la idea de producte ecològic. Per a això pot adoptar la forma de la fruita que compon la mermelada.
Preu	Els productes ecològics solen ser cars	<ul style="list-style-type: none"> - Oferir un producte ecològic de qualitat, al preu de les mermelades industrials.
Ecològic	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Natural ▪ Sa ▪ Cuida la línia 	<ul style="list-style-type: none"> - No s'hi utilitzaran components ni processos químics. - No s'hi afegiran ni conservants ni antioxidants. - S'hi utilitzarà sucre morè en lloc de sucre blanc, pel seu procés de refinació.

ACTIVITATS-PÀG. 23

13. Quina història relata el *Poema de Mío Cid* i l'*Epopeia de Gilgamesh*? Quins valors pretén transmetre el narrador?

El *Cantar de Mío Cid* és una cançó de gesta anònima que relata les gestes heroiques del cavaller castellà Rodrigo Díaz de Vivar, el Cid Campeador. La versió conservada va ser composta, segons la majoria de la crítica actual, en el trànsit del segle XII al XIII. El tema és el complex procés de recuperació de l'honra perduda per l'heroi, la restauració de la qual comportarà una honra major a la de la situació de partida. El poema narra o més aviat canta el valor de l'esforç personal i com la superació porta al triomf.

Es connecta amb l'audiència des del principi; el passatge amb el qual s'inicia el text conservat presenta una composició molt cuidada i una eficàcia emotiva innegable. El Cid s'allunya de Vivar camí de Burgos i, abans de decidir-se per complet a partir, contempla entristit la casa que abandona en total desolació, enumerant els objectes dels quals queda buida, la qual cosa accentua el dolor de la partida i atreu sobre l'heroi la simpatia del públic.

També cal destacar el tema de la integritat. El Cid es demostra íntegre en un sentit cristià, feudal i social. Aquesta integritat li suposa l'adhesió dels seus vassalls, i la seva generositat i fidelitat li fan recuperar el favor del rei. És tendre i humà en l'amor a la seva família i als seus amics, religiós, cortès, astut, discret i valent en la lluita.

L'*Epopeia de Gilgamesh* conta les aventures de Gilgamesh, rei d'Uruk, que va governar cap a l'any 2500 a. C. La narració, molt posterior al seu regnat, recull i elabora les llegendes que circulaven sobre ell en la tradició oral.

Al llarg de les dotze tauletes del poema es perfila Gilgamesh com un heroi mític, de 5,60 metres d'alçada, fill de Lugalbanda i de la deessa Ninsun, que parla i es mou entre els déus com un més d'ells.

Les premisses de la seva actuació són la cerca de la glòria, que intentarà assolir al costat del seu amic Enkidu i, sobretot, la cerca de la immortalitat, que té lloc en un context narratiu ombrívol, caracteritzat per la solitud i el temor a la mort. I l'última tauleta, referida al més enllà, permet a Gilgamesh veure el món que l'espera després de la seva mort. El nucli sentimental del poema es troba en el duel de Gilgamesh després de la mort del seu amic. El protagonista s'enfronta a la inevitabilitat de la mort, descobreix l'amistat veritable i comença a comprendre les responsabilitats de regnar.

Aquest emotiu i dramàtic relat sobre la cerca de la immortalitat va fer entrar Gilgamesh en la llegenda i el va convertir en un heroi mític: «Aquell qui tot ho ha vist, que ha experimentat totes les emocions, del goig a la desesperació, ha rebut la mercè de veure dins del gran misteri, dels llocs secrets, dels dies primers abans del Diluvi. Ha viatjat als confins del món i ha tornat, exhaust però sencer. Ha gravat les seves gestes en esteles de pedra, ha tornat a erigir el sagrat temple d'Eanna i les gruixudes muralles d'Uruk, ciutat amb la qual cap altra es pot comparar».

14. Practica l'*storytelling*:

- **Imagina una història en la qual una persona té un problema i el resol amb èxit gràcies a la compra del bé o servei.**
- **El o la protagonista de la història és un treballador o treballadora de l'empresa que mostra la solució a un problema en utilitzar el producte.**

La resposta en tots dos apartats és lliure i creativa. Els alumnes han d'inventar una història en funció del tipus de producte que ofereixi l'empresa que hagin imaginat. Les històries hauran de ser creïbles, atractives i han d'estar ben presentades, tant des del punt de vista empresarial, com lingüístic. La finalitat d'aquesta activitat és fomentar la creativitat i practicar l'*storytelling* amb una expressió idiomàtica correcta.

TEST D'AVALUACIÓ-PÀG. 24

1. Assenyala la resposta correcta:

- a) L'intraemprenedor desenvolupa la seva capacitat emprendedora treballant per compte d'altri.
- b) Un funcionari pot tenir esperit emprendedor.
- c) L'empresari és un tipus d'emprenedor.
- d) Totes 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) La proactivitat és la capacitat per expressar les idees, els pensaments i sentiments propis sense ferir els dels altres.
- c) L'autodisciplina és la capacitat per assumir les conseqüències dels actes i decisions preses.
- d) La visió de futur és la capacitat per identificar oportunitats de negoci.**

3. Assenyala la resposta correcta:

- a) La tenacitat implica ser capaç d'assumir les conseqüències dels actes i decisions preses per un mateix.
- b) Els empresaris d'èxit no coneixen el fracàs.
- c) La visió de futur és l'acció de donar començament a alguna cosa, de parlar i obrar per voluntat pròpia, avançant-se a qualsevol motivació externa o aliena a un mateix.
- d) Cap és correcta.**

4. Amb relació 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) Depèn de com el visqui la persona.
- d) Totes són correctes.**

5. Assenyala quina de les frases següents no és pròpia d'un perfil emprendedor:

- a) 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.**
- b) Soc sistemàtic i organitzat. La improvisació em posa nerviós.
- c) Sempre va bé plantejar-se noves formes de produir i esforçar-se per aportar un valor afegit que et diferenciï de la resta.
- d) Enfrontar-me als problemes és un repte personal, una manera de mesurar les meves facultats.

6. Assenyala quina de les frases següents és pròpia d'un perfil emprendedor:

- a) Soc molt treballador i m'encanta que em tinguin en compte per a nous projectes, però no m'agrada iniciar-los.
- b) Normalment no actuo, espero que el temps posi les coses al seu lloc i que els problemes se solucionin sols.
- c) Estic centrat en el client, en allò que li falta o pot necessitar, sempre es pot millorar.**
- d) Planificar és poc realista perquè no sabem què passarà.

7. Assenyala la resposta correcta:

- a) Els emprendadors socials són els que creen una empresa amb la finalitat de protegir el medi ambient.
- b) L'única referència d'una empresa és la rendibilitat econòmica i l'obtenció d'un benefici.
- c) Els emprendadors socials són els qui descobreixen una oportunitat de negoci que contribueix a millorar la societat.**
- d) L'emprenedor social no afronta riscos.

8. Assenyala la resposta correcta:

- a) La pluja d'idees es basa en la formulació d'hipòtesis i deduccions.
- b) El llistat d'atributs permet examinar el producte o servei que es vol oferir al mercat, negant o cancel·lant una característica d'aquest.
- c) El pensament lateral trenca la nostra manera tradicional de pensar, proposant solucions diferents i creatives.**
- d) El pensament vertical rep totes les idees, fins i tot les desgavellades.

9. Assenyala la resposta correcta:

- a) La innovació de procés es produeix quan apareix un nou bé o servei en el mercat o quan se n'han millorat de forma significativa les propietats o la manera d'utilitzar-se.
- b) La innovació de producte consisteix a emprar nous o millorats processos de fabricació, logística o distribució dels productes.
- c) L'objectiu del mapa d'empatia és oferir un producte que s'ajusti perfectament a les necessitats de la clientela i pel qual estigui disposada a pagar un preu.**
- d) El mapa d'empatia permet entendre la clientela, encara que no la situa en el seu entorn.

ACTIVITATS FINALS-PÀG. 25

1. Quina diferència hi ha entre «emprenedor» i «empresari»?

L'emprenedor és aquella persona que inicia una acció creativa i innovadora, generalment acceptant un risc. L'emprenedor té un conjunt d'habilitats i actituds que es poden desenvolupar en molt diversos camps. Un d'aquests és l'empresarial, però també trobem emprenedors en la política, la recerca, la docència, l'Administració pública i en tots els àmbits de la vida.

L'empresari és un tipus d'emprenedor, aquell qui crea i dirigeix una empresa, amb la finalitat d'oferir un bé o servei a la societat per obtenir-ne un benefici econòmic. Té les qualitats de tot emprenedor.

2. Elabora un esquema amb les qualitats de l'empresari i classifica-les en «qualitats personals», «habilitats socials i de direcció» i «altres capacitats».

QUALITATS DE L'EMPRESARI	
Qualitats personals	Habilitats socials i de direcció
<ul style="list-style-type: none"> • Creativitat • Innovació • Visió de futur • Autonomia • Iniciativa • Tenacitat • Responsabilitat • Sentit crític • Autodisciplina • Confiança en un mateix • Motivació d'assoliment • Flexibilitat • Curiositat • Proactivitat • Capacitat d'assumir riscos • Tolerància a la frustració i a la incertesa 	<ul style="list-style-type: none"> • Habilitats comunicatives • Assertivitat • Habilitats negociadores • Esperit d'equip • Adoptar actituds de cooperació • Lideratge

3. Qui són els intraemprenedors?

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 aliena.

4. Què caracteritza i distingeix els emprenedors socials?

- Un projecte amb un fi social. Els emprenedors socials són els qui creen una empresa per solucionar un problema social existent. Se centren sobretot en la creació de valor social.
- La innovació i la capacitat de transformar la realitat. Descobreixen una oportunitat de negoci que contribueix a millorar la societat.
- El plantejament d'un model de negoci ètic i sostenible.
- La reinversió del benefici que obté per aconseguir un producte cada vegada millor i més barat.

5. Imagina que has decidit obrir una fleca moderna i atractiva. Analitza com pots aconseguir que sigui innovadora i de qualitat mitjançant la tècnica del llistat d'atributs. Per a això hauràs d'elaborar una taula com la que es mostra a continuació:

La resposta és lliure i personal. Proposem un exemple, a partir del projecte de fleca:

Fleca		
Components	Atributs	Idees
Pans	Gran varietat. Producte de qualitat o de luxe. Ingredients aptes per a celíacs.	Usar els millors ingredients per donar una imatge de qualitat. Presentar-se com una fleca de referència per a celíacs i persones amb intoleràncies alimentàries.
Atenció al client	Molt cuidada. A la botiga i a domicili.	Tracte correcte, amb molta educació, discreció i anunciant que tots els ingredients són de qualitat.
Preus	Els mitjans de la zona.	Com que no hi ha competència, no és necessari abaixar els preus i així es pot donar una imatge de qualitat o de luxe.
Local	Net i atractiu.	Pintar el local amb colors cridaners, neteja diària, mobiliari nou.
Forns	Moderns.	Comprar els millors forns, tenint en compte la relació qualitat/preu.

6. Cerca a internet el vídeo 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: <<https://bit.ly/1IXD6pq>>. Quines qualitats de l'emprenedor s'hi esmenten?

En el discurs s'esmenten les qualitats de l'emprenedor següents:

- 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 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 qual es recupera.
- Passió i amor pel que es fa.
- Il·luminació i creativitat.

7. Descobreix i analitza la idea emprendedora de ZARA:

A ZARA el disseny es concep com un procés estretament lligat al públic. Amb una periodicitat setmanal s'analitzen els productes més i menys venuts; les botigues informen l'equip de creadors sobre les inquietuds i demandes de la clientela. L'objectiu és captar, de manera instantània, els gustos del mercat per donar una resposta ràpida, subministrar més models dels que s'esgoten i aturar la producció dels que no es venen.

La idea innovadora va consistir a dissenyar, produir i distribuir una col·lecció dues vegades per setmana, la qual cosa permetia fer canvis de dissenys i colors moltes vegades a l'any.

- **Quina era la forma tradicional de dissenyar en el món tèxtil?**

Tradicionalment el món de la moda funciona per temporades, es comença a treballar en les tendències de la propera temporada amb un any d'antelació, per això és freqüent veure desfilades de roba de primavera, a finals d'estiu o principis de tardor. Preveure els models i començar a confeccionar-los amb tanta antelació no permet adaptar-se ràpidament al mercat; una vegada que arriba la temporada, tota la producció està confeccionada i venuda, per la qual cosa si les peces no tenen èxit resulta molt costós retirar-les del mercat i no hi ha temps per introduir-ne de noves.

- **Quin element innovador va introduir ZARA en el món de la moda?**

La idea innovadora d'Amancio Ortega va consistir a dissenyar, produir i distribuir una col·lecció dues vegades per setmana, la qual cosa permet realitzar canvis de dissenys i colors moltes vegades a l'any. Aquesta estratègia, combinada amb l'anàlisi setmanal dels productes més i menys venuts, permet donar una ràpida resposta al mercat, subministrant més models dels que s'esgoten i aturant la producció dels que no es venen.

- **Aquesta forma de treball permet canvis ràpids d'adaptació al mercat?**

Sí, la nova forma de treball de Zara permet fer canvis ràpids per adaptar-se amb agilitat al mercat. D'aquesta manera, Zara va trencar amb la forma tradicional de treballar en el món de la moda.

8. Com respondries al dilema moral següent que es va plantejar en una entrevista de feina? Utilitza el pensament lateral per obtenir la resposta adequada. Dona-li un enfocament diferent!

«Una nit de pluja i tempesta condueixes el teu cotxe per una carretera solitària, passes per una parada d'autobús i veus tres persones esperant: la primera és l'home o la dona dels teus somnis, el segon és un vell amic que un cop et va salvar la vida i la tercera és una dona gran solitària que sembla molt malalta. Si només tinguessis un seient al cotxe, a qui l'oferiries?».

El candidat contractat, d'entre 200 entrevistats, va dir «donaria les claus del cotxe al meu vell amic i li permetria portar la dona gran malalta a l'hospital; d'aquesta manera, jo em quedaria a esperar l'autobús amb l'home o la dona dels meus somnis». En aquest vídeo es pot veure la narració dels fets, juntament amb la resposta del candidat: <http://bit.ly/dilema_entrevista>.

EMPREDORS EN EL CINEMA-PÀG. 25

Patch Adams

1. Indica en quins moments de la pel·lícula el protagonista actua mostrant esperit crític, capacitat per assumir riscos, creativitat i innovació.

QUALITAT	MOMENT O SEQÜÈNCIA
Esperit crític	<ul style="list-style-type: none"> – Davant de la forma d'ensenyar medicina, ja en el seu primer dia de classe, critica que no tindran contacte real amb els pacients fins al tercer curs (min. 18). – Davant de la forma convencional d'impartir la medicina, tan allunyada del pacient.
Capacitat per assumir riscos	<ul style="list-style-type: none"> – La peculiar acollida als ginecòlegs. – Accepta la casa que li ofereix un antic company del psiquiàtric per viure-hi i iniciar la seva primera experiència professional (min. 110).
Creativitat i innovació	<ul style="list-style-type: none"> – Un altre malalt del psiquiàtric li comenta que cal veure allò que els altres no veuen, mirar d'una altra manera (min. 10).

- A la biblioteca, quan hi ha diversos alumnes reunits per estudiar i resoldre's dubtes mútuament, ell recondueix la situació, preguntant per què volen estudiar medicina (min. 31).
- La seva manera diferent de veure el pacient i d'exercir la medicina:
 - En el min. 36 li ho explica a Karin (utilitzant el nas de pallasso, fent riure al pacient i preguntant-li per les seves fantasies per animar-los i retornar-los les ganes de continuar lluitant per la seva salut).
 - En el min. 48, explica al seu amic Truman que és necessari millorar la qualitat de vida del pacient, no només retardar-ne la mort.
- La peculiar manera d'acollir els ginecòlegs.

CAS PRÀCTIC PROPOSAT-PÀG. 26-27

Avalua el teu potencial emprendedor

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 a 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'empresaris, 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*.

2. No et desanimis si en el test anterior resulta que el teu potencial emprendedor és baix. Al llarg d'aquest curs podràs treballar i millorar les teves habilitats empresarials. Comença elaborant un llistat de les qualitats que consideres que tens menys desenvolupades; escull les tres més importants; cerca una frase inspiradora per a cadascuna d'aquestes i posa't com a meta la seva adquisició al final d'aquest trimestre o del curs. Per fer-ho, et pot servir d'ajuda escriure les tres qualitats al costat de la seva frase motivadora i col·locar-la davant de la taula de feina diària. Així recordaràs els teus objectius i lluitaràs per ells.

La resposta és personal, cada alumne ha d'escollir les tres qualitats que consideri més importants i que pot millorar.

3. Continua analitzant les teves qualitats empresarials a través de l'activitat següent:

a) En primer lloc, identifica cadascuna de les frases següents amb la qualitat de l'empresari a la qual al·ludeix.

Frase	Qualitat de l'emprenedor a la qual al·ludeix
M'agrada assolir els objectius que em proposo i necessito fixar-me contínuament nous reptes.	Motivació d'assoliment.
Malgrat que les coses vagin bé, considero necessari continuar experimentant.	Caràcter innovador.
M'agrada establir contactes i relacions pel simple fet de conèixer gent i intercanviar informació.	Sociable i comunicatiu.
A 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.
Normalment, quan alguna cosa em surt malament, no paro fins que descobreixo en què m'he equivocat.	Sentit crític. Sentit de la responsabilitat.
A l'hora de fer un treball, no necessito instruccions precises.	Autonomia.
Encara que trobés una bona feina, no abandonaria la idea de crear la meua pròpia empresa.	Iniciativa.
No m'espanta arriscar tot el que tinc per muntar una empresa, és la millor inversió que puc fer.	Capacitat per assumir riscos.
No m'importa que les persones en qui delego no comptin amb mi per prendre petites decisions dins del seu àmbit d'actuació.	Capacitat per delegar. Flexibilitat.
No solc despertar-me durant la nit per les preocupacions.	Capacitat per assumir riscos.
Solc organitzar i intentar noves coses, i gaudeixo molt amb això.	Innovació i creativitat.

b) A continuació, reflexiona sobre el grau d'adquisició personal d'aquesta qualitat amb l'ajuda d'una taula com aquesta:

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 quantes 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 continuar experimentant.	Caràcter innovador.	Resposta personal.
M'agrada establir contactes i relacions, pel simple fet de conèixer gent i intercanviar informació.	Sociable i comunicatiu.	Resposta personal.
A 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 qui 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 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.

4. Saber treballar en equip és una qualitat pròpia de l'emprenedor, que hauràs de desenvolupar al llarg d'aquest curs treballant el projecte d'empresa amb les teves companyes i companys. Reflexiona sobre el treball en equip i completa la taula següent 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 davant 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 tots. ▪ Les metes poden ser confuses. ▪ Els rols poden estar poc clars. ▪ Els components de l'equip poden tenir necessitats diferents i dissemblants, que entorpeixen el bon funcionament del grup.

PROJECTE D'EMPRESA-PÀG. 28

Eines per emprendre

L'Administració pública i altres organitzacions publiquen a internet diverses eines que ajuden els emprenedors en el seu camí cap a la creació d'empreses. Pots navegar per algunes d'aquestes:

- A Castella i Lleó pots trobar: <<http://bit.ly/jcyl-ICE>>, <www.redei.es>, <www.emprenderencyl.es>.
- A Andalusia: <www.andaluciaemprende.es>.

L'objectiu de navegar per aquesta pàgina web és que els alumnes coneguin les eines que hi ha per fomentar l'esperit emprenedor i descobreixin com poden obtenir informació.

- Les cambres de comerç ajuden els emprenedors de molt diverses maneres: <<http://www.creacionempresas.com>>; <www.camaramadrid.es>

La finalitat de navegar per aquestes pàgines web és que els estudiants descobreixin aquests portals d'internet amb informació actualitzada i veraç, de vital importància per a un emprenedor.

Cerca un PAE a prop de la teva localitat.

Els alumnes poden cercar per internet el PAE més proper a la seva localitat.

A la pàgina web del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme (<<http://portal.circe.es/es-ES/pait/Paginas/QueesunPAIT.aspx>>) hi ha un cercador de PAE per províncies. L'enllaç directe al cercador de PAE és:

<<http://portal.circe.es/es-ES/servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx>>.

Cerca un viver d'empresa a prop de la teva localitat.

Els alumnes poden cercar a internet el viver més proper a la seva localitat. Per exemple, a la Comunitat de Madrid, hi ha diversos vivers d'empresa que es poden localitzar en la pàgina web: <<https://www.madridemprende.es/es/apoyo-integral-al-emprendimiento/espacios-para-emprender/que-son-los-viveros-de-empresas>>. A continuació, assenyalarem alguns d'aquests:

Vicálvaro

C/ Villablanca, 85 - planta baixa
28032 Madrid
Telèfon: 91 760 48 00
madridemprende@munimadrid.es
<www.viveroempresasvicalvaro.es/index.php/es>
<www.urjc.es/viveroempresas>

Móstoles

Móstoles Tecnológico
Carrer Federico Cantero Villamil, 2 bis
28935 - Móstoles, Madrid. Espanya.
<<https://viveroempresasmostoles.es/>>

San Blas

C/ Alcalá, 586
28022 Madrid
Telèfon: 91 743 23 53
madridemprende@munimadrid.es
< www.madridemprende.net/Viveros/SanBlas/tabid/91/language/es-ES/Default.aspx >

Villaverde

Avenida Orovilla, 54
28041 Madrid
Telèfon: 91 723 92 90
madridemprende@munimadrid.es
<www.madridemprende.net/Viveros/Villaverde/tabid/87/language/es-ES/Default.aspx>

Puente de Vallecas

C/ Diligencia, 9
28018 Madrid
Telèfon: 91 779 14 07
viveropuertevallecas@madrid.es
<www.madridemprende.net/Viveros/PuertedeVallecas/tabid/88/language/es-ES/Default.aspx>

Carabanchel

C/ del Cidro, 3
28044 Madrid
Telèfon: 91 511 51 31
viverocarabanchel@madrid.es
<www.madridemprende.net/Viveros/Carabanchel/tabid/90/language/es-ES/Default.aspx>

Moratalaz
C/ Camino de los Vinateros, 106
28030 Madrid
Telèfon: 914 374 054
viveromoratalaz@madrid.es
<www.madridemprende.net/Viveros/Moratalaz/tabid/203/language/es-ES/Default.aspx>

Tots aquests vivers formen part de la Xarxa de Vivers d'Empreses, la seu principal de la qual és al carrer Príncep de Vergara, 140. Telèfon: (+34) 91 513 34 60 / 91 513 34 58.
Correu: emprendedores@madrid.es

Amb aquesta activitat es pretén que els alumnes coneguin les eines que hi ha per fomentar l'esperit emprenedor, aprenguin a localitzar-les a internet i descobreixin com poden obtenir informació a través seu.

PROJECTE D'EMPRESA-PÀG. 29-31

Incubant el projecte d'empresa

1. La teva idea emprenedora

La resposta és personal i variarà en funció del projecte d'empresa que elaborin els alumnes.

2. Comunica la teva idea

La resposta és personal i variarà en funció del projecte d'empresa que elaborin els alumnes.