



Vull crear la meva pròpia empresa

Activitats

1. **Busca a internet la definició de *tecnoemprenedor*, *emprenedor social* i *autònom*. Esmenta tres característiques que defineixin cadascun.**

En general, un tecnoemprenedor és aquell agent que produeix innovació recolzant-se en noves tecnologies, i fins i tot pot arribar a crear un producte o una empresa d'alt caràcter tecnològic.

Un emprenedor social proposa projectes que generen un impacte positiu a la població i l'entorn: pot ser de caràcter mediambiental, basat en la igualtat d'oportunitats i l'equitat, la distribució de renda i recursos, etc.

Un autònom és aquella persona física que fa una feina per obtenir un benefici o remuneració per compte propi, sense un contracte que el vinculi a una persona ocupadora.

2. **Explica les conseqüències que té per a la societat el foment de la feina per compte propi i la creació d'empreses.**

L'autoocupació i la creació d'empreses no repercuteixen únicament en les persones emprenedores que creen la seva pròpia feina, sinó que influeixen, a més, en la generació i l'increment del teixit empresarial, en la generació de nous llocs de treball i, en definitiva, en el desenvolupament social, ja que es produeixen beneficis, es paguen impostos, es cotitza a la Seguretat Social, etc.

3. **En grups, penseu en quins sectors hi ha actualment oportunitats d'emprenedoria. Podríeu posar algun exemple concret?**

Alguns d'aquests sectors podrien ser: IA i digitalització a les empreses, sanitat (ex. telemedicina), ciberseguretat, transport i logística, informàtic, mitjans de pagament i serveis financers, màrqueting digital a xarxes socials emergents, sostenibilitat i economia circular, etc.

4. **Steve Jobs, cofundador d'Apple, geni de la informàtica i dels negocis, va deixar entre el seu llegat algunes frases que avui són icones de l'emprenedoria:**

«El teu temps és limitat, així que no ho malgastis vivint la vida d'una altra persona. No deixis que el soroll de les opinions dels altres apagui la teva pròpia veu interior.»



Vull crear la meva pròpia empresa

«Si tu no treballes pels teus somnis, algú et contractarà perquè treballis pels teus.»

«Aquells que estan tan bojos per pensar que poden canviar el món són aquells que ho aconsegueixen.»

Què en penses, d'aquestes frases? T'identifiques amb alguna? Quins són els teus somnis i metes professionals?

Resposta oberta i variable segons l'alumnat. Algunes orientacions per fomentar el debat a classe poden ser les següents:

«El teu temps és limitat, així que no ho malgastis vivint la vida d'una altra persona. No deixis que el soroll de les opinions dels altres apagui la teva pròpia veu interior.»

Aquesta frase és una crida a l'autenticitat. Jobs ens recorda que la vida és massa curta per viure segons les expectatives alienes. En un món ple de soroll extern –opinions, judicis, normes socials– és vital escoltar la nostra intuïció i seguir el nostre propi camí. És especialment rellevant per a persones emprenedores que han de prendre decisions contracorrent.

«Si tu no treballes pels teus somnis, algú et contractarà perquè treballis pels teus.»

Aquí es destaca la importància de tenir una visió pròpia. No és una crítica a la feina per compte d'altri, sinó una invitació a reflexionar sobre què volem construir a la nostra vida. Jobs suggereix que perseguir els nostres somnis requereix esforç, però també ens dóna la llibertat de definir el nostre propòsit.

«Aquells que estan tan bojos per pensar que poden canviar el món són aquells que ho aconsegueixen.»

Aquesta frase celebra l'audàcia. Jobs sempre va valorar els "rebels" i "bojos" que desafiaven l'estatus quo. Canviar el món requereix una barreja d'idealisme, perseverança i una mica de bogeria. És una frase que ha motivat generacions d'innovadors a pensar d'allò més bé.

Per fomentar el debat, podem fer servir cada frase com a punt de partida per llançar preguntes que convidin a la reflexió:

Sobre l'autenticitat: *Estem vivint la nostra pròpia vida o la que altres esperen de nosaltres? Quines decisions hem pres per pressió externa?*

Sobre els somnis i la feina: *Estem treballant pels nostres propis somnis o pels d'algú més? Què ens impedeix perseguir allò que realment volem?*



Vull crear la meva pròpia empresa

Sobre canviar el món: Què vol dir "estar boig" en el context de la innovació? Coneixes algú que ha canviat el seu entorn per pensar diferent?

5. Entra a www.ipyme.org. A la pestanya «Què és la PIME» accedeix a l'apartat: **Eina Sóc una PIME?**, on es proporciona informació sobre la definició d'aquest tipus d'empreses atenent diversos criteris. Realitza un petit esquema de les dades que es proporcionen tenint en compte el nombre d'efectius, el volum de negoci anual i el balanç social.

Categoría de empresa	Efectivos: Unidades de trabajo anual	Volumen de negocios anual	ó	Balance general anual
Medianas	< 250	≤ 50 millones de euros	ó	≤ 43 millones de euros
Pequeñas	< 50	≤ 10 millones de euros	ó	≤ 10 millones de euros
Micorempresas	< 10	≤ 2 millones de euros	ó	≤ 2 millones de euros

6. En grups de tres alumnes escriviu almenys cinc conseqüències positives i negatives de ser empresari. Entre les positives podeu trobar: control sobre les decisions, oportunitats de creixement, flexibilitat d'horaris, potencial d'ingressos, etc. Alguns exemples de negatives podrien ser: incertesa financera, pressió constant, càrrega de treball excessiva, etc.

Després de completar les dues llistes, haureu de reflexionar sobre com equilibrar els aspectes positius i negatius. Quines estratègies es podrien utilitzar per gestionar els desafiaments que comporta ser empresari?



Vull crear la meva pròpia empresa

Resposta oberta. Alguns exemples de estratègies són les següents:

- **Estableix límits clars d'horaris de treball i respecta'ls.** Evita treballar sense parar i dedica temps de qualitat a la teva vida personal, hobbies i família.
- **Delega i confia en el teu equip:** No intentis fer-ho tot tu mateix. Delegar tasques per alliberar càrrega de treball i concentrar-te en decisions estratègiques.
- **Gestiona les teves finances:** Crea un pla financer amb fons d'emergència. Separa les finances personals de les del negoci i cerca assessorament professional.
- **Prioritza el teu benestar:** Fes exercici, menja saludablement, dorm prou i pren-te descansos. Un empresari saludable i descansat pren millors decisions.
- **Desenvolupa una xarxa de suport:** Busca mentors, grups d'emprenedors o participa a comunitats de negocis per tenir noves perspectives i suport emocional.
- **Automatitza tasques repetitives:** Utilitza programari i tecnologia per automatitzar processos, estalviar temps o recursos, i per enfocar-te en tasques de més valor.

7. Utilitzeu la tècnica de pensament creatiu i elabora preguntes provocadores per definir quines creieu que són les *soft* i *hard skills* que ha de posseir una persona empresària. Per això dividiu-vos en grups de quatre i responeu a les següents preguntes:

Resposta oberta. Una proposta de solució és la següent:

- **Què faria un empresari si s'enfronta amb un equip de persones desmotivats?**

Escoltaria activament, identificaria les causes de la desmotivació i en fomentaria la participació.

- **Si hagués de negociar amb un client enfadat, com manejaria la situació?**

Mantindria la calma, validaria les emocions, buscaria solucions i reformularia el conflicte com una oportunitat.

- **Què faria si hagués de prendre decisions importants sota molta pressió?**

Sota pressió, pensament crític i gestió de l'estrès són clau. Un empresari recopilaria la informació necessària de manera ràpida, analitzaria les possibles conseqüències de cada opció i consultaria el seu equip de confiança si fos possible. En lloc de deixar-se portar per l'emoció, se centraria en l'anàlisi de dades i la seva experiència per prendre una decisió informada i calculada.



Vull crear la meua pròpia empresa

- **Si es troba en una situació on la seva empresa està perdent clients o disminueixen les vendes, com s'enfrontaria a aquesta crisi?**

Davant d'una crisi, la resiliència i el pensament estratègic són fonamentals. Un empresari analitzaria les dades de vendes i la retroalimentació dels clients per identificar la causa arrel del problema. Podria fer un estudi de mercat, innovar en productes o serveis o ajustar la seva estratègia de màrqueting i vendes.

- **Com pot inspirar i motivar el seu equip sense recórrer a incentius tradicionals com ara el salari?**

Es podria aconseguir això delegant responsabilitats significatives, reconeixent públicament la bona feina, oferint flexibilitat laboral o promovent un ambient de respecte i suport mutu.

- **Si heu de presentar la vostra idea de negoci davant d'un grup d'inversors, quines habilitats heu de desenvolupar?**

Per a una presentació amb èxit, un empresari necessita habilitats de comunicació, narració i persuasió. Ha de ser capaç de presentar la seva idea de manera clara i concisa, explicar una història convincent sobre per què el seu negoci és viable i demostrar un profund coneixement del mercat i de les finances (hard skills).

- **Què faria si necessiteu optimitzar els costos de la vostra empresa per millorar la rendibilitat?**

Amb habilitats de gestió financera i anàlisi, un empresari revisaria les despeses fixes i les variables de l'empresa per identificar àrees d'ineficiència. Podria negociar millors preus amb proveïdors, automatitzar processos per reduir la mà d'obra, o implementar tecnologia que millori la productivitat.

- **Què ha de saber sobre màrqueting digital per captar més clients en un mercat cada cop més digitalitzat?**

Ha de tenir una comprensió bàsica dels temes següents:

- SEO: Perquè el vostre lloc web sigui visible en els motors de cerca.
- Marketing de continguts: Crear contingut rellevant per atraure i retenir clients.
- Xarxes socials: Ús de plataformes per connectar amb l'audiència i construir la marca.
- Anàlisi de dades/resultats de les campanyes per optimitzar el retorn de la inversió.
- **Si heu de contractar persones, quines habilitats heu de tenir per realitzar un procés de selecció efectiu?**



Vull crear la meva pròpia empresa

Ha de tenir habilitats de comunicació, empatia i pensament crític. Ha de ser capaç de definir clarament el perfil del lloc, fer les preguntes correctes durant les entrevistes i avaluar tant les hard skills com les soft skills de les persones candidates.

- **Com creus que cal liderar equips multiculturals?**

Amb sensibilitat cultural, comunicació inclusiva i foment de la diversitat.

- **Quines característiques personals permeten organitzar i planificar la feina de manera eficient?**

Disciplina, atenció al detall, visió a llarg termini, capacitat de prioritzar i adaptar-se.

8. Farem servir la metodologia *kanban*. Encara que la desenvoluparem més endavant, us avancem que consisteix en un sistema visual que utilitza targetes o pòsits per gestionar les tasques. S'enfoca a millorar el flux de treball i fer visibles les tasques pendents, en progrés i completades, representant-les en una taula. Per això, en grups de tres, creeu un tauler *kanban* amb tres columnes: tasques per fer, en progrés i tasques completades. Cadascuna d'aquestes columnes representa una fase de presa de decisions d'un negoci.

Cada grup escriurà cinc decisions empresarials importants que creieu que ha de prendre qualsevol empresari. Alguns exemples podrien ser: triar entre dos proveïdors, decidir si inverteix en màrqueting digital, contractar un nou empleat, etc. Col·loqueu cada decisió a la columna «tasques per fer».

A continuació, utilitzant la columna «en progrés», els participants heu de passar les decisions per les etapes següents: avaluar opcions, prioritzar i prendre acció. A cada pas, heu d'aplicar aptituds clau de l'empresari com anàlisi crítica, gestió del risc, coneixement del sector, presa de decisions ràpida, etc. A la columna «tasques completades», situeu les decisions que ja han estat resoltes.

Per últim, reflexioneu sobre quines aptituds van ser més útils durant el procés de presa de decisions.

Resposta oberta. Una proposta de solució és la següent:

Tauler Kanban

Tasques per fer (Decisions pendents)

1. Triar entre dos proveïdors per a primera matèria.
2. Decidir si invertir en màrqueting digital.



Vull crear la meua pròpia empresa

3. Contractar un nou empleat/ada per a l'àrea comercial.
4. Expandir el negoci a una nova regió geogràfica.
5. Actualitzar el programari de gestió empresarial.

En progrés (Avaluació, priorització i acció)

1. Triar entre dos proveïdors per a primera matèria

- **Avaluar opcions** : Comparar preus, qualitat, temps de lliurament, reputació.
- **Prioritzar** : Es prioritza la qualitat i la fiabilitat sobre el preu.
- **Prendre acció** : S'escull el proveïdor amb millor historial i qualitat, encara que sigui lleugerament més car.

Aptituds aplicades : anàlisi crítica, gestió del risc, coneixement del sector.

2. Decidir si invertir en màrqueting digital

- **Avaluar opcions** : Analitzar campanyes anteriors, tendències del mercat, competència.
- **Prioritzar** : Es prioritza el canal digital per la seva escalabilitat i segmentació.
- **Prendre acció** : S'aprova una inversió inicial en campanyes de xarxes socials i SEO.

Aptituds aplicades : visió estratègica, presa de decisions ràpida, orientació a resultats.

3. Contractar un nou empleat/ada per a l'àrea comercial

- **Avaluar opcions** : Revisar perfils, entrevistes, referències.
- **Prioritzar** : Es prioritza experiència en vendes i habilitats interpersonals.
- **Prendre acció** : Es contracta la persona candidata amb millor ajustament cultural i experiència.

Aptituds aplicades : lideratge, gestió de talent, intuïció empresarial.

Tasques completades (Decisions resoltes)

- ☒ Triat proveïdor fiable per a matèria primera.
- ☒ Aprovada inversió en màrqueting digital.



Vull crear la meua pròpia empresa

- ☒ Contractada la nova persona comercial amb experiència.

Reflexió: Aptituds més útils en la presa de decisions

Durant aquest procés, les aptituds més valuoses han estat:

- **Anàlisi crítica** : Fonamental per avaluar opcions objectivament.
- **Gestió del risc** : Ajuda a anticipar conseqüències i minimitzar impactes negatius.
- **Coneixement del sector** : Permet prendre decisions informades i alineades amb el mercat.
- **Presa de decisions ràpida** : Evita paràlisi per anàlisi i permet avançar amb agilitat.
- **Visió estratègica** : Assegura que cada decisió estigui alineada amb els objectius a llarg termini.

9. En aquest exercici hauràs de millorar les aptituds necessàries per ser empresari mitjançant l'eina àgil *scrum*.

Com estudiarem, és una metodologia que divideix el treball en cicles de temps curts i diaris anomenats *sprints* (generalment de 2 a 4 setmanes). Al final de cada *sprint*, es revisen els avenços, s'ajusten els plans segons calgui i es fan lliuraments parcials d'una tasca o producte.

Per posar-la a la pràctica, dividiu-vos en grups i definiu cinc habilitats empresarials que necessiteu millorar, com per exemple la gestió del temps, la gestió financera o la resolució de conflictes. Escriviu aquestes habilitats en targetes i organitzeu-les en una cartolina.

A cada equip, els participants heu de seleccionar les dues habilitats més prioritàries de la llista i crear estratègies específiques de millora per a cada habilitat. Per exemple, si l'objectiu és millorar la gestió del temps, una estratègia pot ser organitzar el temps d'estudi utilitzant la tècnica Pomodoro (mètode de gestió del temps que implica treballar en intervals de 25 minuts, sense interrupció ni distraccions, i afegir temps de descans de 5 minuts).

Resposta oberta. Una proposta de solució és la següent:

Pas 1: Definir cinc habilitats empresarials que necessites millorar

1. Gestió del temps; 2. Gestió financera; 3. Resolució de conflictes; 4. Comunicació efectiva; 5. Presa de decisions sota pressió.



Vull crear la meva pròpia empresa

Pots escriure cadascuna en una targeta i organitzar-les al tauler Scrum, amb columnes com: Pendent En progrés Completat

Pas 2: Seleccionar dues habilitats prioritàries . Suposem que tries: Gestió del temps i Comunicació efectiva

Pas 3: Crear estratègies específiques de millora

✓ **Gestió del temps . Estratègia:** Aplicar la tècnica **Pomodoro**

-Treballar en blocs de 25 minuts sense interrupcions.

-Descansar 5 minuts entre blocs.

-Després de 4 blocs, prendre un descans més llarg (15-30 minuts).

-Utilitzar alguna app com *Focus To-Do* o *TomatoTimer* per al seguiment.

Sprint objectiu: Implementar Pomodoro durant 2 setmanes a les teves tasques diàries i avaluar la millora en productivitat.

✓ **Comunicació efectiva. Estratègia:** Practicar la tècnica **ESCAPE** per a converses difícils:

-**E** escoltar activament.

-**S** intetitzar allò que diu l'altra persona.

-**C** larificar dubtes.

-**A** portar el teu punt de vista amb respecte.

-**P** reguntar per entendre millor.

-**I** valuar junts solucions.

Sprint objectiu: Aplicar aquesta tècnica en almenys 3 reunions o converses importants durant l'esprint i reflexionar sobre els resultats.

10. Llegeix atentament el lladell Important de la pàgina anterior. Tria un problema, un producte o una necessitat concrets i planteja almenys cinc preguntes sobre aquest tema.

Resposta oberta. Un exemple podria ser la manca de coneixements informàtics necessaris perquè la població de més edat pugui utilitzar i desenvolupar-se amb les noves tecnologies (bretxa tecnològica).



Vull crear la meua pròpia empresa

Algunes de les possibles preguntes podrien ser:

Com es pot formar aquest col·lectiu per a la utilització de les noves formacions de comunicació i informació?

Quina és la causa de la dificultat en el seu ús? Per què la societat ignora aquest problema?

Quines són les raons per les quals és difícil la seva utilització o accés?

Què passaria si les poguessin utilitzar de forma autònoma?

Per què moltes vegades no són inclusius els avenços tecnològics?

11. Per posar en pràctica i fomentar les teves habilitats d'observació, acudeix a un centre comercial, analitza detingudament la clientela i respon al teu quadern de camp aquestes preguntes.

a) Com s'adonen els consumidors de la necessitat que tenen un producte concret? És possible que trobin més fàcilment allò que desitgen?

b) Quines característiques de bé o servei són les més valorades pel comprador?

c) Quant de temps triguen a fer les compres? Amb quina freqüència acudeixen al centre comercial?

d) Acudeixen a comprar amb un llistat de productes a adquirir o fan compres espontànies?

e) Es podria classificar la seva experiència de consum com a positiva o negativa? Per què?

Pots entrevistar alguna persona consumidora si ho consideres necessari.

Respostes variables segons la tipologia d'entrevista i del consumidor.

12. Elabora la teua matriu DAFO personal realitzant una detallada anàlisi de les teves fortaleces i debilitats i de les possibles amenaces i oportunitats atenent el teu perfil professional.

Resposta variable en funció de l'alumnat i el seu perfil professional. Un exemple de la matriu DAFO per a l'alumnat del cicle formatiu de grau mitjà de mecanitzat és el següent: **Matriu DAFO Personal – Alumne/a de CFGM a Mecanitzat:**



Vull crear la meva pròpia empresa

Fortaleses (Internes, positives)

- Coneixements tècnics específics: Domini d'eines com ara torn, fresadora, CNC, interpretació de plànols.
- Experiència pràctica adquirida a tallers de l'institut o en pràctiques a empreses.
- Capacitat de treball en equip: Habilitat per col·laborar en entorns industrials.
- Precisió i atenció al detall: Fonamental en tasques de mecanització.
- Motivació per aprendre o formar-se: Per ex. en automatització o disseny CAD/CAM.

Debilitats (Internes, negatives)

- Manca d'experiència laboral: Limitada trajectòria professional real.
- Coneixements limitats en idiomes: Especialment anglès tècnic, útil en entorns industrials internacionals.
- Habilitats toves per desenvolupar: comunicació, lideratge, gestió del temps.
- Dependència de supervisió: Necessitat de guia constant en tasques complexes.
- Desconeixement de l'entorn empresarial: Processos de producció, logística, qualitat, etc.

Oportunitats (Externes, positives)

- Demanda de professionals tècnics: El sector industrial cerca perfils qualificats en mecanitzat.
- Avanços tecnològics: Automatització, impressió 3D, robòtica, ofereixen noves àrees d'especialització.
- Programes de formació continuada: Cursos, certificats, especialitzacions en centres públics i privats.
- Mobilitat internacional: Possibilitat de treballar a altres països amb formació tècnica.
- Xarxa de contactes: Pràctiques a empreses, fires, associacions professionals.

Amenaces (Externes, negatives)

- Alta competència: Altres titulats amb més experiència o formació superior.
- Canvis tecnològics ràpids: requereixen actualització constant de coneixements.



Vull crear la meua pròpia empresa

- Inestabilitat econòmica: Pot afectar la contractació al sector industrial.
- Deslocalització de la producció: Algunes empreses es traslladen a altres països.
- Manca de reconeixement social: De vegades els estudis de FP no es valoren com haurien.

13. Defineix què s'entén per llenç Canvas personal i quins són els mòduls que l'integren.

El llenç Canvas Personal (o Personal Business Model Canvas) és una eina visual que permet a les persones analitzar, dissenyar i reinventar la seva carrera professional com si fos un model de negoci. El seu objectiu és augmentar el valor personal i professional, ajudant a alinear allò que hom fa amb el que realment vol aconseguir.

1. Qui us ajuda (associacions clau).
2. Què fas (activitats clau).
3. Qui ets i què tens (recursos clau).
4. Com ajudes (proposta de valor).
5. Com et relaciones (relacions amb els clients).
6. Com et coneixen i quins mitjans utilitzes (canals).
7. A qui ajudes (clients).
8. Què dónes (costos).
9. Què obtens (ingressos i beneficis).

14. Completa el bloc o mòdul «quina ajuda ofereixes» (valor afegit) per al perfil del teu cycle formatiu o família professional de Formació Professional.

Resposta oberta en funció del cycle formatiu. Un exemple per a l'alumnat del cycle formatiu de grau mitjà de mecanitzat és el següent:

Quin ajut ofereixes (Proposta de valor)

Com a professional de la mecanització, ofereixo precisió tècnica, eficiència en la producció i qualitat en l'acabat de peces mitjançant l'ús de maquinària convencional i CNC. La meua feina contribueix directament a millorar els processos industrials, reduir



Vull crear la meva pròpia empresa

errors i optimitzar temps de fabricació. A més, apporto fiabilitat, compromís amb la seguretat laboral i capacitat per interpretar plànols tècnics, cosa que permet transformar dissenys en productes funcionals amb alt valor afegit per a empreses del sector metal·lúrgic o automotriu.

15. Confecciona el teu propi llenç Canvas tenint en compte la feina per compte aliè o propi que t'agradaria desenvolupar en el futur.

Et pots ajudar de les eines digitals següents per dur-ho a terme:

<https://canvanizer.com>

www.canva.com/es_ca

<https://miro.com/es>

Respostes variables en funció de l'alumnat i la tipologia de treball.

16. Fes servir la tècnica de creativitat SCAMPER per millorar les ampolles d'aigua reutilitzables. Per això, hauràs de contestar les qüestions següents:

Resposta oberta. Una proposta de solució és la següent:

S – Substituir: Quin material es pot substituir per fer l'ampolla més ecològica?

- Substituir el plàstic convencional per bioplàstics o acer inoxidable reciclat.
- Usar vidre temperat amb funda de silicona reciclada per a més durabilitat i estètica.
- Substituir tintes i pigments per tints naturals o biodegradables per al disseny exterior.

C – Combinar: Quines altres funcions es poden combinar a l'ampolla?

- Filtre incorporat per purificar l'aigua (ideal per a viatges o senderisme).
- Compartiment per a suplementes (com pastilles d'electròlits o te).
- Sensor intel·ligent que mesura la ingesta diària d'aigua i es connecta a una app.
- Termòmetre digital per mostrar la temperatura del líquid.

A – Adaptar: Com es pot adaptar l'ampolla?

- Adaptar el disseny perquè sigui plegable o expandible, facilitant-ne el transport.



Vull crear la meua pròpia empresa

- Adaptar el filtre perquè sigui intercanviable (bec, palla, rosca).
- Adaptar la mida perquè encaixi en portagots estàndard o motxilles esportives.

M – Modificar: Què podeu modificar per millorar l'ampolla?

- Modificar la manera perquè sigui ergonòmica i fàcil d'agafar.
- Modificar el tap perquè sigui antidegoteig i dobertura ràpida.
- Modificar el disseny exterior per incloure textures antilliscants.

P – Posar en altres usos: Com es pot fer servir l'ampolla de manera diferent?

- Com a termo per a begudes calentes.
- Com pesa lleugera per a exercicis físics.
- Com a recipient d'emmagatzematge per a aliments secs en excursions.
- Com a test temporal per a plantes petites.

E – Eliminar: Què podeu eliminar per simplificar l'ampolla?

- Eliminar components innecessaris: decoracions excessives o embalatges plàstics.
- Eliminar lús de rosques complexes que dificulten la neteja.
- Eliminar etiquetes adhesives i substituir-les per gravat làser.

R – Reorganitzar: Com es pot reorganitzar el disseny de la botella?

- Reorganitzar el tap perquè estigui integrat al cos i no es perdi.
- Reorganitzar el sistema dobertura (ex. un botó de pressió que resulti més intuïtiu).
- Reorganitzar els compartiments interns per incloure espais modulars.

17. Realitza una dinàmica de *role-playing* (joc de rols) per generar idees creatives sobre com podries millorar o expandir uns auriculars sense fil amb traductor integrat. Assumeix diferents rols durant l'exercici per pensar en el producte des de diverses perspectives.

Resposta oberta. Una proposta de solució és la següent:



Vull crear la meva pròpia empresa

- **Rol de l'usuari final: posa't al lloc d'un usuari que necessita els auriculars per comunicar-se a viatges internacionals. Quines característiques addicionals voldríeu que tingueren els auriculars? Què podria millorar l'experiència en fer servir aquest producte?**
 - Traducció en temps real amb latència mínima.
 - Mode conversa: que permeti traduir simultàniament a dues persones amb diferents idiomes.
 - Reconeixement de context: que entengui si estic en un restaurant, aeroport o reunió de negocis per adaptar el vocabulari.
 - Mode offline: traducció sense connexió per a països amb mala cobertura.
 - Integració amb apps de viatge: com Google Maps o TripAdvisor per rebre traduccions contextuais.
 - Cancel·lació de soroll intel·ligent: que s'adapti a l'entorn (per exemple, a un aeroport).
 - Bateria de llarga durada i càrrega ràpida.
- **Rol d'un competidor: imagina que ets el director d'una empresa competidora que fabrica auriculars similars. Quines estratègies faries servir per superar el teu producte? Quins canvis faries per captar més clients?**
 - Ofertir una subscripció freemium amb idiomes bàsics gratis i premium per a idiomes menys comuns o tècnics.
 - Incloure traducció de gestos o llenguatge de senyals mitjançant sensors o càmera externa.
 - Crear una comunitat d'usuaris que puguin corregir traduccions i millorar el sistema amb IA col·laborativa.
 - Integrar amb assistents virtuals (Alexa, Siri, Google Assistant) per a funcions addicionals.
- **Rol d'un inversor: com a inversor interessat en el producte, què esperaries d'aquest auricular? Com avaluaries la seva rendibilitat i la seva acceptació al mercat? Quines estratègies proposaries per ampliar el públic objectiu?**
 - Rendibilitat: Quin és el marge de benefici per unitat? Hi ha possibilitat d'ingressos recurrents (subscripcions, actualitzacions)?
 - Mercat objectiu: viatgers, estudiants, professionals internacionals, expatriats.



Vull crear la meva pròpia empresa

-Escalabilitat: Es pot adaptar a nous idiomes, dialectes o fins i tot a traducció mèdica o tècnica?

-Diferenciació: Què ho fa únic davant d'apps com Google Translate o auriculars comuns?

- **Rol del dissenyador de producte: com podries innovar en el disseny i la funcionalitat daquests auriculars? Quines millores podries implementar per fer-los més còmodes? Quines noves funcions podrien atraure els consumidors?**

-Disseny ergonòmic adaptable a diferents formes d'orella.

-Materials sostenibles i resistents a l'aigua/pols.

-Pantalla tàctil a l'estoig per seleccionar idioma o mode sense fer servir el mòbil.

-Sensor de proximitat per activar traducció només quan es detecta una conversa propera.

-Mode discret: traducció per vibracions o subtítols en ulleres intel·ligents.

- **Rol d'un distribuïdor: quins canals de distribució faries servir? Com manejaríeu la logística d'un producte tecnològic?**

Canals de distribució:

-Botigues de tecnologia (MediaMarkt, Fnac), aeroports, Amazon, i botigues d'idiomes.

-Aliances amb agències de viatges, aerolínies i hotels.

-Venda directa en plataformes educatives i universitats.

Logística:

-Producció en zones amb experiència en electrònica de consum (Shenzhen, Taiwan).

-Distribució global amb centres logístics regionals.

-Garantia internacional i suport multilingüe.

18. Cerca a internet informació sobre l'origen i les implicacions del concepte de desenvolupament sostenible. Creus que és fàcil per a una empresa assolir aquest tipus de desenvolupament? Raona la teva resposta.

El **concepte** de sostenibilitat apareix per primera vegada el 1987 a l'Informe Brundtland, «El nostre futur comú». Es defineix com: "El desenvolupament que satisfà



Vull crear la meva pròpia empresa

les necessitats del present sense comprometre la capacitat de les futures generacions per satisfer les seves pròpies necessitats.”

El desenvolupament sostenible **implica** un equilibri entre tres pilars:

1. Econòmic: Creixement que generi ocupació i riquesa.
2. Social: Inclusió, equitat, drets humans.
3. Ambiental: protecció dels recursos naturals i lluita contra el canvi climàtic.

És fàcil per a una empresa assolir-ho?

No és fàcil, però sí que és possible amb compromís i estratègia. Alguns desafiaments comuns són:

- Costos inicials: Implementar tecnologies netes o processos sostenibles pot requerir inversió.
- Canvi cultural: Transformar la mentalitat empresarial cap a la sostenibilitat.
- Regulació i pressió social: Les empreses enfronten cada cop més exigències legals i expectatives de consumidors.
- Mesurament de l'impacte ambiental i social no sempre és senzill.

Tot i això, moltes empreses ho veuen com una oportunitat per innovar, diferenciar-se i construir reputació.

19. Investiga les tendències actuals en tecnologia mòbil i desenvolupa un nou concepte de telèfon intel·ligent que integri característiques innovadores, per exemple, una càmera amb intel·ligència artificial que millori la qualitat de les fotos en condicions de poca llum. A més, presenta un prototip o un disseny que inclogui algunes especificacions tècniques.

Resposta oberta. Una proposta que pot servir d'exemple és la següent:

Característiques Innovadores

1. Cambra IA Adaptativa

- Sensor principal de 200 MP amb obertura variable $f/1.2-f/4.0$.
- Algorismes d'IA que ajusten en temps real:



Vull crear la meua pròpia empresa

-Il·luminació, exposició i enfocament.

-Reconeixement d'escenes i subjectes.

-Eliminació de soroll i millora de nitidesa en fotos nocturnes.

- Mode retrat amb separació de fons per IA i simulació de lents professionals.
- Enregistrament en 8K HDR amb estabilització òptica i IA predictiva de moviment.

2. Pantalla i Disseny

-Pantalla AMOLED LTPO de 6.8" WQHD+, 120Hz, fins a 5000 nits de brillantor.

-Disseny sense bisells, cos de titani amb acabat mat.

-Resistència IP68 i protecció amb Shield Glass 2.0.

3. Rendiment i IA

- Processador Snapdragon 8 Elite amb NPU dedicada per a IA.
- 16 GB RAM + 1 TB emmagatzematge.
- Sistema operatiu LumOS 1.0, basat en Android 15, amb integració profunda d'IA:
 - Traducció en temps real.
 - Edició automàtica de fotos i vídeos.
 - Assistent IA que resumeix contingut, transcriu notes i prediu accions.

4. Bateria i Càrrega

-Bateria de 7.000 mAh.

-Càrrega ràpida de 200W per cable i 100W sense fil.

-Optimització energètica per IA segons hàbits d'ús.

5. Extres



Vull crear la meva pròpia empresa



-Sensor per a escaneig 3D.

20. C lesifica les innovacions següents en innovació de producte, de procés i innovació en màrqueting:

- La creació de Tesla Model S, un cotxe elèctric amb característiques avançades com ara el pilot automàtic.
- La implementació de la fabricació additiva (impressió 3D) a la indústria automotriu, que millora la producció de peces i components.
- El cas d'Amazon Prime, que ofereix un servei de subscripció per a lliurament ràpid i accés a contingut exclusiu.

1. Tesla Model S

Tipus d'innovació: Innovació de producte

Justificació: Es tracta d'un nou producte al mercat, amb característiques avançades com el pilot automàtic, que representa una millora significativa respecte als vehicles tradicionals.

2. Fabricació additiva (impressió 3D) a la indústria automotriu

Tipus d'innovació: Innovació de procés



Vull crear la meua pròpia empresa

Justificació: Aquesta tecnologia canvia la manera com es produeixen peces i components, optimitzant temps, costos i personalització en la fabricació.

3. Amazon Prime

Tipus d'innovació: Innovació en màrqueting

Justificació: Tot i que inclou elements de servei, lestratègia de subscripció i els beneficis exclusius formen part duna innovació en la forma de comercialitzar i fidelitzar clients.

- 21. Una de les tècniques per incentivar l'experimentació està relacionada amb seguir *influencers* que tinguin gran quantitat de seguidors. Gràcies a ells ia elles podem entreveure quins productes s'oferiran en les properes dècades i com avançar-nos a aquestes noves modes. Elabora un llistat dels cinc *influencers* que consideris més importants i comenta en quin camp és especialista cadascun. A què creus que es deu el seu èxit?**

Resposta oberta. Algunes de les possibles respostes poden ser: l'aspecte físic, les qualitats de comunicació, el grau de coneixement de la matèria i els productes concrets, el lideratge, etc. Per exemple:

✓ **Ibai Plans**

Especialitat: Entreteniment, esports i gaming

Plataformes: Twitch, YouTube, Instagram

Raó del seu èxit: Ibai ha sabut reinventar-se constantment. Va començar com a comentarista d'eSports i ara lidera KOI, el seu equip d'esports electrònics propi. La seva proximitat, humor i entrevistes amb figures com Messi o Rosalía ho han convertit en un referent.

✓ **Maria Pombo**

Especialitat: Moda, família i estil de vida

Plataformes: Instagram, TikTok

Raó del seu èxit: la Maria ha sabut connectar amb la seva audiència a través de contingut autèntic sobre la seva vida familiar i estil. Ha creat marques pròpies, protagonitzat un documental a Prime Video i és ambaixadora de firmes com MAC i GHD

✓ **A què es deu el seu èxit?**

-Autenticitat i proximitat amb els seus seguidors.



Vull crear la meua pròpia empresa

- Diversificació de contingut: des de moda fins a gaming i entrevistes.
- Col·laboracions estratègiques amb marques nacionals i internacionals.
- Capacitat d'adaptació a noves plataformes i formats.
- Construcció d'una marca personal sòlida i coherent.

22. Tria tres rols amb què t'identifiquis més d'entre tots els que t'hem presentat en aquest apartat. Quines característiques de la teua personalitat s'assemblen als rols escollits? Com creus que és possible cultivar i adquirir cadascun?

Resposta variable segons selecció realitzada per l'alumnat.

23. Tria una empresa, segons la teua experiència com a consumidor, amb qui t'has sentit plenament satisfet, tant amb els seus productes com pel tracte rebut. Indica quines són les raons per les quals la recomanaries.

- a) Quins elements valors més en la teua relació amb una empresa?
- b) El personal d'aquesta entitat s'identificava amb algun dels rols anteriors?
- c) Quines estratègies creus que es poden fer per fidelitzar un client?

Resposta variable segons selecció realitzada per l'alumnat.

24. Tenint com a referència el Cas pràctic 4, utilitza diferents tècniques de *design thinking* per a les situacions següents:

- a) Un grup d'estudiants del grau superior en Energies Renovables vol desenvolupar i instal·lar un sistema de recollida i d'emmagatzematge d'aigua de pluja per a comunitats rurals amb escassetat de recursos hídrics.

Resposta oberta. Un exemple és el següent:

1. Mapa d'actors

Identifica tots els involucrats: Comunitat rural, Estudiants, Tècnics en energies renovables, Autoritats locals, ONG, Proveïdors de materials...

Això ajuda a entendre qui influeix i qui es veu afectat pel projecte.



Vull crear la meva pròpia empresa

2. Customer Journey: Traça el recorregut d'una persona de la comunitat des que s'enfronta a l'escassetat d'aigua fins que utilitza el sistema:

- Identificació del problema
- Contacte amb el projecte
- Instal·lació del sistema
- Ús diari
- Manteniment

Permet detectar punts crítics i oportunitats de millora.

3. Matriu de motivacions: Analitza què motiva cada actor:

- Comunitat: accés a l'aigua, salut
- Estudiants: aprenentatge, impacte social
- ONGs: sostenibilitat, reputació

Ajuda a alinear interessos i generar compromís.

4. Missió impossible: Planteja reptes extrems com: "Com podríem recol·lectar aigua sense fer servir cap recipient?".

Estimula idees disruptives i creatives.

5. Mapa d'atracció de clients : Visualitza quines característiques del sistema atraurien més la comunitat:

- Baix cost
- Fàcil manteniment
- Materials locals

Prioritza els atributs clau per al disseny.

b) Diversos alumnes del cicle de tècnic superior en Desenvolupament d'Aplicacions Multiplataforma volen crear una aplicació mòbil que ofereixi recursos i eines per al maneig de la salut mental de joves, com ara exercicis de relaxació, meditació, seguiment emocional i accés a ajuda i orientació en línia.



Vull crear la meva pròpia empresa

1. Mapa d'actors: Joves usuaris , Psicòlegs , Desenvolupadors , Institucions educatives , Pares...

Defineix rols i relacions clau.

2. Customer Journey des que el jove detecta malestar emocional fins que troba ajuda a l'app:

- Descobriment
- Registre
- Ús d'eines
- Seguiment emocional
- Contacte amb professionals

Identifica moments de valor i fricció.

3. Investigació de referents: Analitza apps semblants.

Aprèn del que funciona i del que no.

4. Interacció constructiva: Sessions de cocreació amb joves i experts en salut mental. Genera idees basades en necessitats reals.

5. Diagrama de Porter: Analitza forces competitives: Rivalitat entre apps , Poder dels usuaris , Amenaça de noves apps , Poder dels proveïdors (psicòlegs) , Substituts (xarxes socials, teràpia presencial), etc.

Avalua la viabilitat al mercat.

25. La Laura, el Carlos, la Marta, el Javier i el Raúl acaben de finalitzar el cicle formatiu de Grau Superior en Realització de Projectes d'Audiovisuals i Espectacles. Raúl té experiència prèvia al sector, mentre que la resta dels seus companys no ha treballat mai. Desitgen crear una productora audiovisual especialitzada en la creació de contingut digital per a xarxes socials i plataformes de *streaming*. El seu objectiu és oferir serveis de producció de vídeos promocionals, anuncis publicitaris, curtmetratges i contingut per a *influencers*.

Aplica l'eina matriu RACI per estructurar de manera clara i organitzada les tasques que han de dur a terme en la creació de la productora. Pots utilitzar el següent enllaç per ajudar-te en aquesta tasca:



Vull crear la meva pròpia empresa

<https://designthinking.es/matriz-raci>

Resposta oberta. Un exemple pot ser el següent:

Matriu RACI per a la Creació de la Productora Audiovisual

La matriu RACI és una eina de gestió que ajuda a definir rols i responsabilitats en un projecte. Les lletres de RACI corresponen a:

- **Responsable (R)** : La persona que fa la tasca.
- **Autoritat (A)** : La persona que pren la decisió final i és la màxima responsable que la tasca es completi.
- **Consultat (C)** : Les persones que han de ser consultades abans de prendre una decisió. La vostra opinió és important.
- **Informat (I)** : Les persones que han de ser informades del progrés o dels resultats una vegada que la tasca estigui completada.

Tasca	Laura	Carles	Marta	Javier	Raúl
1. Definir pla de negoci	I	I	I	I	A, R
2. Investigació de mercat	R	C	C	C	A, I
3. Desenvolupament de marca	R	C	I	I	A, C
4. Creació de portfoli inicial	C	R	C	R	A, I
5. Disseny i desenvolupament de lloc web	I	R	I	C	A, C
6. Establiment de tarifes i contractes	C	I	C	I	A, R
7. Cerca de primers clients	R	C	I	C	A, R
8. Configuració de xarxes socials	C	I	R	C	A, C
9. Adquisició dequip tècnic	I	R	I	R	A, R
10. Tràmits legals i fiscals	I	I	I	I	A, R



Vull crear la meua pròpia empresa

Tasca

Laura Carles Marta Javier Raúl

Justificació de l'assignació de rols

- Raúl: La seva experiència prèvia el converteix en l'Autoritat (A) i sovint en el Responsable (R) de les tasques estratègiques i de més pes, com ara el pla de negoci, els tràmits legals i la fixació de tarifes. Ell és qui guiarà l'equip.
- Laura: Podria ser la Responsable (R) de l'àrea creativa i de màrqueting digital, encarregant-se de la investigació de mercat, el desenvolupament de marca i la cerca de clients.
- Carlos i Javier: Els seus rols poden ser més tècnics. Carlos podria ser el Responsable (R) del disseny del lloc web, l'adquisició dequip i la creació del portfoli. Javier podria ser el Responsable (R) de la creació de contingut per al portfoli i l'adquisició dequip. Tots dos es complementen en les tasques més pràctiques.
- Marta: Podria encarregar-se de la gestió de la comunicació, sent Responsable (R) de les xarxes socials i donant suport a la part creativa i de màrqueting. El seu rol se centra en la difusió i la imatge pública.

Aquest model és un punt de partida i es pot ajustar a mesura que la productora evoluciona. L'important és que tots els membres de l'equip entenguin els seus rols i les seves responsabilitats per evitar duplictat d'esforços i conflictes.

26. Imagina que treballes en una ONG enfocada a l'educació i la inclusió social. Vols desenvolupar un projecte que, a més d'ajudar la comunitat, es base en l'economia del bé comú, promovent valors com ara la dignitat humana i la solidaritat. Dissenya un projecte educatiu que promogui la inclusió social i que també incorpori principis de l'economia del bé comú.

Quins valors serien essencials al teu projecte? Com aconseguiries que aquest projecte sigui rendible i, alhora, tingui un impacte positiu i durador a la comunitat?

Resposta oberta. Un exemple és el següent:

Projecte: "Escola Viva: Aprendre per Conviure"

Objectiu general: Fomentar la inclusió social mitjançant una educació transformadora que promogui valors humans, enforteixi el teixit comunitari i generi oportunitats sostenibles per a persones en situació de vulnerabilitat.

Valors essencials del projecte



Vull crear la meva pròpia empresa

1. Dignitat humana: Cada persona és valorada pel que és, no pel que té.
2. Solidaritat: Suport mutu entre participants, voluntaris i comunitat.
3. Justícia social: Accés equitatiu a l'educació i oportunitats.
4. Sostenibilitat: Ús responsable de recursos i promoció de pràctiques ecològiques.
5. Democràcia participativa entre educadors, alumnat i comunitat.
6. Transparència: gestió oberta i rendició de comptes.

Rendibilitat i impacte sostenible:

- Finançament inicial: Subvencions públiques, fons europeus, fundacions.
- Ingressos propis: Venda de productes i serveis creats als tallers.
- Aliances estratègiques: Empreses locals que donen suport amb recursos, formació o ocupació.
- Crowdfunding amb causa: Campanyes que connecten emocionalment amb la comunitat.

Indicadors d'impacte:

- Nombre de persones formades i inserides laboralment.
- Reducció de l'exclusió social en zones específiques.

Exemple d'activitats amb impacte

- "Cuina amb propòsit": Taller de cuina on s'aprèn, es genera feina i s'ofereix menjar a persones sense llar.
- "Reciclar per educar": Taller de reciclatge que produeix mobiliari escolar per a altres comunitats.

27. Elabora una taula comparativa entre l'economia circular i l'economia del bé comú. Quines són les principals diferències en termes d'objectius i enfocament empresarial? Seria possible que una empresa integrés tots dos models? Creus que són compatibles?

Diferències principals en Objectius i Enfocament:



Vull crear la meva pròpia empresa

Aspecte	Economia Circular	Economia del Bé Comú
Definició	Model econòmic que cerca mantenir els recursos en ús el major temps possible, reduint residus i afavorint el reciclatge, la reutilització i l'ecodisseny.	Model econòmic que mesura l'èxit empresarial i social en funció de valors com ara dignitat humana, justícia social, sostenibilitat ecològica, solidaritat i democràcia.
Objectiu principal	Minimitzar l'impacte ambiental mitjançant un ús eficient dels recursos i la reducció de deixalles.	Generar benestar social i ambiental prioritzant el bé comú davant del benefici econòmic.
Enfocament empresarial	Se centra en la gestió de materials, energia i processos productius sostenibles.	Avalua la contribució de l'empresa al bé comú a través del <i>Balanç del Bé Comú</i> (una mena de balanç social).
Indicadors d'èxit	Disminució de residus, eficiència al cicle de vida dels productes, reducció d'empremta de carboni.	Contribució al benestar social, tracte just a treballadors/ores, cooperació amb empreses, responsabilitat ambiental.
Relació amb la rendibilitat	La rendibilitat es cerca mitjançant eficiència i reducció de costos per ús de recursos.	La rendibilitat no és la fi, sinó un mitjà; l'èxit es mesura en termes d'impacte social i ecològic.
Exemple pràctic	Una empresa que redissenya els seus envasos perquè siguin 100% reciclables o compostables.	Una empresa que, a més de pràctiques sostenibles, estableix polítiques de salaris justos i fomenta la participació democràtica

És perfectament possible i molt compatible que una empresa integri tots dos models. De fet, la combinació de tots dos enfocaments crea un model de negoci molt més robust i sostenible. Una empresa que dissenya productes duradors, utilitza materials reciclats i redueix la seva empremta de carboni (economia circular) està complint directament els criteris de sostenibilitat ecològica del Balanç del Bé Comú.

L'economia circular respon com produir i consumir de manera sostenible.

L'economia del bé comú respon a per a què i per a qui produïm, i sota quins valors.

Per tant, una empresa que apliqués ambdues estaria treballant cap a un model integral de sostenibilitat econòmica, social i ambiental.

- 28. Suposa que ets un emprenedor social que vol crear una plataforma digital per donar suport a emprenedors locals a la teva ciutat. La plataforma té com a objectiu oferir eines, assessoria, formació i visibilitat per als seus negocis, especialment aquells que tenen un impacte social positiu. Quins recursos o aliances pots establir amb altres entitats per fomentar la inclusió i ajudar els emprenedors socials a expandir les idees de negoci? Quines accions se t'acudeixen per garantir que la plataforma sigui sostenible a llarg termini?**



Vull crear la meva pròpia empresa

Resposta oberta. Un exemple podria ser el següent:

Recursos i Aliances Estratègiques amb altres entitats:

- Institucions educatives: Col·laborar amb universitats i escoles de negocis per oferir als emprenedors accés a programes de mentoria, tallers i cursos especialitzats en temes com ara finances, màrqueting digital i gestió de projectes.
- Organitzacions no governamentals (ONG) i fundacions Moltes d'aquestes entitats ja treballen amb comunitats vulnerables i tenen xarxes establertes.
- Governos locals i agències de desenvolupament econòmic: Els governs sovint tenen programes de suport a petites i mitjanes empreses (Py mes). Col·laborar amb ells donaria accés a programes de capacitat i espais de treball (coworking). També ajudaria a promoure la plataforma a través dels canals oficials.
- Empreses privades: Les empreses amb programes de responsabilitat social corporativa (RSC) són socis potencials que podrien finançar la plataforma, oferir voluntariat corporatiu perquè els seus empleats assessorin els emprenedors, o fins i tot convertir-se en clients dels negocis que formin part de la teva plataforma.

Accions per a la Sostenibilitat a Llarg Termini:

- **Crear un Model dingressos híbrid:** No dependre d'una sola font dingressos. Es pot combinar:
 - Quotes de membres: Oferir nivells de membres amb beneficis exclusius, com accés a eines avançades, mentories personalitzades o espais publicitaris.
 - Comissions per serveis o per cada transacció: Si la plataforma facilita vendes o serveis entre els emprenedors i els seus clients.
 - Patrocini i publicitat: Vendre espais publicitaris a empreses que mostrin el seu suport a l'emprenedoria social o busquin patrocinadors alienats amb els seus valors.
 - Organitzar esdeveniments, webinars i tallers de pagament als assistents.
- **Crear una comunitat forta** fomentant la participació a través de:
 - Fòrums i grups de discussió per compartir experiències, preguntes i suport mutu.
 - Esdeveniments de networking presencials o virtuals perquè els emprenedors puguin conèixer-se, col·laborar i establir aliances.
- **Demostrar l'impacte social** a través de històries d'èxit, estadístiques sobre els negocis que han crescut i l'impacte positiu que estan tenint a la comunitat.



Vull crear la meva pròpia empresa

- **Tecnologia escalable i de baix cost** que permeti que la plataforma creixi sense incórrer en costos exorbitants. Ex. L'ús de programari de codi obert o eines modulars que et permetin afegir noves funcionalitats de manera eficient.

29. Realitza un esquema sobre les noves formes d'emprenedoria, considerant les semblances principals i les diferències entre elles.

Concepte	Objectiu Principal	Enfocament
Economia Col·laborativa	Maximitzar l'ús de recursos existents.	Plataformes digitals que connecten persones per compartir béns i serveis, reduint la necessitat de propietat individual.
Economia del Bé Comú	Augmentar el benestar social i ambiental.	Mesurament de l'èxit empresarial a través d'un "Balanz del Bé Comú" en lloc de només mètriques financeres. Prioritza valors ètics i sostenibles.
Emprenedoria Social	Resoldre problemes socials o ambientals.	Utilitza estratègies de negoci per generar impacte positiu, reinvertint els beneficis a la causa social que defensa.
Economia Circular	Minimitzar els residus i l'ús de recursos.	Re-disseny de productes i sistemes per estendre la seva vida útil i tancar el cicle de vida dels materials mitjançant el reciclatge, la reutilització i la reparació.

Semblances generals

- Totes busquen un impacte positiu que va més enllà de la simple maximització de beneficis econòmics.
- Prioritzen la sostenibilitat (social, econòmica i/o ambiental) sobre el model de negoci tradicional.
- Fomenten la innovació en productes, serveis i processos per abordar desafiaments contemporanis.

Principals diferències

- **Economia Col·laborativa** se centra en l' **eficiència de l'ús de recursos** a través de l'accés en lloc de la propietat.
- **Economia del Bé Comú** s'enfoca en un **canvi sistèmic de valors i mètriques** empresarials, avaluant l'èxit de manera integral.



Vull crear la meva pròpia empresa

- **Emprenedoria Social** utilitza el negoci com una **eina per a una missió social** específica, creant valor tant social com econòmic.
- **Economia Circular** s'enfoca principalment a la **sostenibilitat ambiental** i la gestió de materials, dissociant el creixement del consum de recursos finits.

30. Al següent enllaç trobaràs empreses que han dut a terme actuacions relatives a l'economia circular. Exposa els teus companys i companyes en què consisteix cadascuna:

bit.ly/empresas_economicocircular

1. Patagonia

- Worn Wear: Programa que fomenta la reparació, reutilització i reciclatge de roba. Ofereix arranjaments i permet intercanviar peces usades per crèdit.
- Materials sostenibles: Fes servir materials reciclats, cotó orgànic i altres fibres sostenibles per reduir l'impacte ambiental.

2. IKEA

- Programa de recollida: Permet tornar mobles usats per a la seva reutilització o reciclatge.
- Materials sostenibles: Utilitza fusta certificada FSC i plàstic reciclat.
- Serveis circulars: Ofereix lloguer de mobles i venda de productes restaurats per fomentar-ne la reutilització.

3. H&M

- Recollida de peces: Recull roba utilitzada per reciclar-la o reutilitzar-la.
- Materials sostenibles: Empra cotó orgànic i polièster reciclat.
- Serveis circulars: Introdueix lloguer de roba i venda d'articles recondicionats.

4. Unilever

- Reducció d'envasos: Objectiu de reduir un 25% els residus d'envasos per al 2025; explora plàstics biodegradables.
- Ingredients sostenibles: Usa ingredients com oli de palmell de fonts sostenibles.
- Reciclatge: Implementa programes de reciclatge i col·labora en educació ambiental.



Vull crear la meua pròpia empresa

5. Interfície

- Fabricació en circuit tancat: Produeix llosetes de moqueta amb materials reciclats i les recicla al final de la vida útil.
- Neutralitat de carboni: Es va comprometre a ser neutra en carboni des de 2020, usant energies renovables.
- Materials sostenibles: Utilitza niló reciclat als seus productes.

31. Com que tens interès en l'economia col·laborativa, vols crear una plataforma digital que permeti als habitants de la teua comunitat oferir i sol·licitar serveis locals. Aquesta plataforma facilitaria l'intercanvi d'habilitats, com ara classes particulars, reparacions de la llar, serveis de transport, ajuda en tasques diàries, etc.

- Quin tipus de serveis s'oferiran i com beneficiaries els membres de la comunitat?**
- Estarà basada en diners, intercanvi directe (troc) o punts de confiança entre les persones usuàries?**
- Quins beneficis tindran tant les persones que ofereixin els seus serveis com les que els sol·licitin?**

Resposta oberta. Un exemple és el següent:

Quin tipus de serveis s'oferiran i com beneficiaries els membres de la comunitat?

Serveis oferts:

- Educació i formació: Classes particulars, tutories, idiomes, música, informàtica.
- Reparacions i manteniment: Fontaneria, electricitat, fusteria, jardineria.
- Transport i mobilitat: Compartir cotxe, trasllats a esdeveniments, ajuda amb mudances.
- Suport diari: Cura de nens, acompanyar gent gran, compres, cuina.
- Benestar i salut: Ioga, meditació, massatges, assessorament nutricional.
- Serveis creatius: Disseny gràfic, fotografia, edició de vídeo, escriptura.

Beneficis per a la comunitat:



Vull crear la meva pròpia empresa

- Accés assequible a serveis locals.
- Foment del talent i habilitats dins de la comunitat.
- Reducció de la desocupació informal.
- Enfortiment de la confiança i cooperació entre veïns.
- Menor dependència de grans plataformes o empreses externes.

b) Estarà basada en diners, intercanvi directe (troc) o punts de confiança entre les persones usuàries?

Una opció interessant seria combinar diversos models:

- Sistema de punts de confiança: Cada usuari guanya punts en oferir serveis, que després pot utilitzar per demanar altres. Això fomenta la reciprocitat.
- Truc directe: Si dues persones tenen necessitats complementàries, poden intercanviar serveis sense diners ni punts.
- Pagament monetari opcional: Per a serveis més especialitzats o quan no hi ha coincidència de necessitats, es pot permetre el pagament directe.

Aquest enfocament híbrid permet flexibilitat i accessibilitat, adaptant-se a diferents perfils d'usuaris.

c) Quins beneficis tindran tant les persones que ofereixin els seus serveis com les que els sol·licitin?

Per als que ofereixen serveis: Visibilitat local i oportunitats d'ingressos; Reconeixement i reputació dins de la comunitat; i Possibilitat de desenvolupar habilitats i experiència.

Per als qui sol·liciten serveis: Accés ràpid i fiable a ajuda local; Costos més baixos que al mercat tradicional; i Major confiança en tractar amb persones conegudes o recomanades.



Test de repàs

1. Quina de les qualitats següents és fonamental per a un emprenedor?

- a) La capacitat de improvisació.
- b) La capacitat d'organització.
- c) La capacitat de seguir instruccions.

2. Quina és la principal diferència entre un emprenedor i un empresari?

- a) L'emprenedor se centra en la gestió d'un negoci establert, mentre que l'empresari busca noves oportunitats.
- b) L'emprenedor cerca constantment noves oportunitats i assumeix riscos, mentre que l'empresari s'enfoca a optimitzar la rendibilitat d'un negoci existent.
- c) L'empresari és més innovador que l'emprenedor, que es limita a administrar.

3. Quina qualitat es considera fonamental per a un emprenedor en enfrontar adversitats?

- a) L'empatia.
- b) La resiliència.
- c) L'eficiència operativa.

4. Quina estratègia és clau per millorar l'autoestima d'una persona emprenedora?

- a) Comparar-se amb altres persones per conèixer-ne les fortaleces.
- b) Identificar pensaments negatius i inseguretats i transformar-los en oportunitats positives.
- c) Evitar l'autoobservació i enfocar-se únicament a la feina.

5. Què s'analitza al bloc «qui ets i què tens» del *Personal Model Canvas* ?

- a) Les persones que us ajudaran a assolir els vostres objectius professionals.
- b) Els teus interessos, habilitats, competències específiques i els trets que defineixen la teva personalitat.
- c) Les activitats que faries per incrementar el teu futur laboral.



Vull crear la meva pròpia empresa

6. Per què es considera el bloc «proposta de valor» com el més important del *Personal Model Canvas*?

- a) Perquè se centra en les relacions amb els clients i com mantenir-les a llarg termini.
- b) Perquè descriu els beneficis que podries aportar a una empresa o client, i les feines per a les quals et contractarien.
- c) Perquè és el bloc que defineix les inversions necessàries per assolir els teus objectius professionals.

7. Quin benefici clau aporten els intraemprenedors a les empreses?

- a) La capacitat per millorar l'eficiència administrativa interna.
- b) La seva habilitat per generar noves idees que es transformen en oportunitats per incrementar el negoci i la rendibilitat.
- c) La vostra disposició per gestionar i reduir els costos operatius de l'empresa.

8. Segons el procés creatiu descrit a la unitat, quina és la fase en què les idees es deixen reposar i el subconscient continua treballant en el problema?

- a) Preparació.
- b) Incubació.
- c) Execució.

9. En què consisteix la tècnica SCAMPER?

- a) Crear idees noves a partir de la combinació de conceptes existents i la seva reestructuració.
- b) Modificar productes existents utilitzant les paraules *substituir, combinar, adaptar, modificar, proposar, eliminar* i *reorganitzar*.
- c) Generar idees originals mitjançant l'exploració de diferents perspectives i l'anàlisi profunda dels supòsits inicials.

10. Què és la innovació de producte?

- a) La disminució dels costos de producció.
- b) La implantació de nous canals de venda i promoció.
- c) Crear un producte nou o afegir noves característiques a un producte ja existent.



Vull crear la meva pròpia empresa

11. Quin tipus d'eines de creativitat s'utilitzen per a la fase d'ideació dins del *design thinking* ?

- a) Eines analítiques com la matriu DAFO i el diagrama de Porter.
- b) Tècniques com el *brainstorming*, el pensament lateral i l' *storytelling* juntament amb altres eines d'innovació.
- c) Estratègies de màrqueting digital per promoure la ideació de productes innovadors.

12. Quina és la diferència principal entre l'economia circular i el model econòmic lineal?

- a) L'economia circular cerca maximitzar la producció de residus, mentre que el model lineal intenta reduir-los.
- b) L'economia circular s'enfoca en el reciclatge i la reutilització de materials, a diferència del model lineal que segueix el principi d'usar i llençar.
- c) El model lineal es basa en la constant reparació de productes, mentre que l'economia circular afavoreix l'ús exclusiu de materials no reciclables.



Vull crear la meua pròpia empresa

Comprova el teu aprenentatge

1. Realitza un esquema en què enumeres i expliquis quines són les diferents fases del *design thinking*. Posteriorment, visita la pàgina següent i explica com i per a què utilitzaries almenys cinc de les tècniques de creació grupal que es descriuen en aquest enllaç:

<https://designthinking.es/dinamicas-creativas-grupales>

1. **Empatitzar** : Comprendre l'usuari i les vostres necessitats.
2. **Definir** : Identificar clarament el problema a resoldre.
3. **Idear** : Generar moltes idees creatives com a possibles solucions.
4. **Prototipar** : Crear versions simples de les idees seleccionades.
5. **Avaluar** : Provar els prototips amb usuaris i millorar la solució.

2. Llegeix atentament les frases cèlebres de personatges famosos següents:

«Qüestiona el que és inqüestionable», Ratan Tata.

«El veritable misteri del món és allò visible, no allò invisible», Oscar Wilde.

«El que fa una persona per compte propi, sense ser estimat pels pensaments i l'experiència dels altres, és, en el millor dels casos, força pobre i monòton», Albert Einstein.

«No he fracassat, he trobat deu mil vies que no funcionen», Thomas Edison.

De les cinc estudiades, amb quina habilitat de l'emprenedor en relacionaries cadascuna? Fes una breu investigació d'aquestes persones a internet i explica quina va ser la seva aportació creativa principal. Què et suggereix cadascuna?

1. «Qüestiona allò inqüestionable» – Ratan Tata

Qüestionament

Aportació creativa: R. Tata va transformar el Grup Tata en un conglomerat global. Va adquirir marques internacionals com Jaguar Land Rover i Tetley. Pioner a la internacionalització d'empreses índies i defensor de la innovació social.



Vull crear la meva pròpia empresa

Què suggereix aquesta frase? Convida a trencar paradigmes i desafiar allò establert, una actitud essencial per innovar i liderar en entorns canviants.

2. «El veritable misteri del món és allò visible, no allò invisible» – Oscar Wilde

Observació

Aportació creativa: Wilde va ser un precursor de la crítica literària com a art intel·lectual. Als seus assajos "La decadència de la mentida" i "El crític com a artista", va defensar la bellesa com a fi en si mateix

Què suggereix aquesta frase? Ens recorda que el que és quotidià i el que és evident poden amagar profunds significats, i que la creativitat també neix de mirar amb nous ulls el que tothom veu.

3. «El que fa una persona per compte propi, sense ser estimulat pels pensaments i l'experiència dels altres, és, en el millor dels casos, força pobre i monòton» – Albert Einstein

Networking / Creació de xarxes

Aportació creativa: Einstein va revolucionar la física amb les teories de la relativitat, canviant la nostra comprensió del temps, l'espai i la gravetat. La seva curiositat i capacitat per connectar idees el van convertir en un símbol de creativitat científica.

Què suggereix aquesta frase? La innovació no passa en aïllament. L'intercanvi d'idees i experiències enriqueix el pensament i potencia la creativitat.

4. «No he fracassat, he trobat deu mil vies que no funcionen» – Thomas Edison

Experimentació

Aportació creativa: Edison va patentar més de 1.000 invents, incloent-hi el fonògraf i la bombeta incandescent

Què suggereix aquesta frase? El fracàs és part del procés creatiu. Cada intent fallit és un pas cap a l'èxit, i la perseverança és clau per aconseguir-ho.

- 3. Practica la teva creativitat. Per això, us heu de repartir en grups reduïts. Cada grup ha d'imaginar quatre usos totalment alternatius als acostumats per a cadascun d'aquests objectes: un got, un llibre, una caixa i un tros de corda. Qualsevol idea és vàlida sempre que impliqui un ús factible de l'objecte. Després compareu els resultats de cada grup.**

Resposta variable segons l'objecte triat. Un exemple és el següent:

Got



Vull crear la meva pròpia empresa

1. Test improvisat: Ideal per a petites plantes o brots.
2. Porta llapis: Perfecte per organitzar bolígrafs, pinzells o tisores.
3. Motlle per espelmes: Es pot utilitzar com a recipient per fer espelmes casolanes.
4. Campana sonora: En copejar-ho amb una cullera, pot emetre sons interessants.

Llibre

1. Suport per a monitor o portàtil: Apilant diversos llibres es pot ajustar l'alçada.
2. Element decoratiu si es deixa obert en una pàgina bonica o amb il·lustracions.
3. Premsa per a flors: Ideal per assecat flors entre les pàgines.
4. Caixa secreta: Es pot buidar l'interior per amagar objectes petits.

Caixa

1. Caseta per a mascotes petites. Pot ser un refugi per a gats o rosegadors.
2. Organitzador de cables: Per mantenir els cables enrotllats i ordenats.
3. Escenari de teatre en miniatura: Perfecte per a jocs infantils o maquetes.
4. Llenç per a art: Pintar o decorar la caixa com a projecte artístic.

Tros de corda

1. Polsera o collaret artesanal.
2. Estenedor portàtil: Per penjar roba en viatges o campaments.
3. Marcador de llibres: Lligat amb un nus decoratiu.
4. Sistema de tancament per a bosses: Enrotllat o nuat per mantenir bosses tancades.

4. **Formeu grups de quatre estudiants, trieu una botiga de roba concreta i imagineu-vos que vol millorar el seu servei al client per augmentar la seva satisfacció i fidelitat. L'equip ha d'identificar quins aspectes d'aquest servei al consumidor poden ser innovadors i atractius. Repartiu aquests quatre rols d'innovació entre els membres del grup i dueu a terme les tasques següents:**



Vull crear la meva pròpia empresa

- a) **Antropòleg:** realitzarà entrevistes o estudis observacionals amb clients per entendre les seves emocions i desitjos en comprar roba.
- b) **Experimentador:** provarà diverses iniciatives de servei, com ara assistència personalitzada, emprovadors amb realitat augmentada o una app que ofereixi recomanacions basades en preferències.
- c) **Interpol·linitzador:** estudiarà tendències de servei al client d'empreses en altres sectors (per exemple, tecnologia o entreteniment) per adaptar-les a la botiga de roba.
- d) **Arquitecte d'experiències:** redissenyareu el procés de compra, des de l'arribada al local fins al pagament, perquè sigui memorable i agradable per als clients.

Finalment, cada equip presentarà les seves conclusions davant de la resta de la classe i les seves propostes de millora.

Resposta variable segons elecció realitzada per l'alumnat.

5. **Imagina que ets responsable de l'estratègia sostenible en una empresa vinícola que produeix, embotella, emmagatzema i comercialitza vins. Com s'adaptarien els principis d'economia circular a aquesta empresa? Penseu en el cicle de vida d'aquest producte i com es poden reutilitzar, reciclar o reduir els residus que genera.**

Resposta oberta. Un exemple és el següent:

Adaptaria els principis de l'economia circular a l'empresa vinícola enfocant-me a **reduir**, **reutilitzar** i **reciclar** a totes les fases de producció. L'objectiu és minimitzar el malbaratament i maximitzar el valor dels recursos.

1. Fase de Producció i Viticultura: A la vinya, implementaria pràctiques d'**agricultura regenerativa**. Això inclou fer servir compost elaborat amb els residus orgànics de l'empresa (fulls, sarments, etc.) per enriquir el sòl, cosa que redueix la necessitat de fertilitzants sintètics. També optimitzaria l'ús de l'aigua mitjançant sistemes de reg per degoteig i la recol·lecció d'aigua de pluja.

2. Fase d'Embotellat i Emmagatzematge:

- **Reducció i Reutilització:** Utilitzaria ampelles de vidre més lleugeres per disminuir la petjada de carboni del transport. Exploraria programes de **reutilització d'ampolles** retornables, on els clients tornen les ampelles buides per ser netejades i emplenades.



Vull crear la meva pròpia empresa

- **Reciclatge:** Per a les ampolles que no puguin ser reutilitzades, establiria acords amb empreses de reciclatge de vidre. Els taps de suro es podrien reciclar o reutilitzar en productes com a aïllants. Les etiquetes es farien amb paper reciclat o materials biodegradables.

3. Fase de Comercialització i Logística: Optimitzaria les rutes de lliurament per reduir el consum de combustible i les emissions de carboni. Promocionaria la venda de vins a granel en envasos retornables a botigues locals. També podria oferir descomptes als clients que tornin les ampolles.

4. Residus i Subproductes: Els residus del raïm (pallogues, llavors) són subproductes valuosos. Els utilitzaria per a:

- **Cosmètica i Alimentació:** Extrauria olis de les llavors per al seu ús en cosmètica o alimentació.
- **Biocombustible:** Les restes orgàniques podrien utilitzar-se per generar biogàs.

6. Sonia i Antonio són dos tècnics superiors a Laboratori Mèdic i Biomèdic. Tots dos han detectat la necessitat d'oferir serveis d'anàlisis clíniques a persones en situació de vulnerabilitat o amb dificultats econòmiques, i han garantit que l'accés a proves de laboratori no sigui un obstacle per a la salut pública. Crearan un laboratori comunitari amb preus assequibles, recolzat en pràctiques col·laboratives i el treball conjunt amb altres entitats socials. Resol aquestes qüestions:

a) Indica sobre quins drets fonamentals de l'economia del bé comú es pot establir aquesta iniciativa.

-Dret a la salut: Garanteix l'accés a serveis sanitaris bàsics.

-Dret a la igualtat: promou l'equitat a l'accés a proves mèdiques.

-Dret a la dignitat humana: Assegura que ningú quedi exclòs per raons econòmiques.

-Dret a la participació: Fomenta la implicació de la comunitat i treballadors en el projecte.

b) Defineix com poden concretar el projecte segons els principis clau de l'economia del bé comú:

- **Economia cooperativa de mercat: com es pot beneficiar la societat d'aquesta idea de negoci?**

La societat se'n beneficia perquè:



Vull crear la meua pròpia empresa

-Es millora la salut pública mitjançant l'accés universal a anàlisis clíniques.

-Es prevenen malalties en facilitar diagnòstics primerencs.

-Es redueix la pressió sobre el sistema sanitari públic.

- **Democratització de les empreses: com poden participar les persones treballadores en les decisions que duguin a terme?**

Les persones treballadores poden participar:

- Mitjançant assemblees periòdiques on es debatin decisions estratègiques.

-A través de comitès interns que representin els diferents perfils del laboratori.

-Amb sistemes de votació per definir prioritats i millores.

- **Redirecció de la riquesa: quina destinació pot tenir part del benefici obtingut? Quines aliances poden fer amb altres entitats i organismes?**

-Finançar proves gratuïtes per a persones sense recursos.

-Invertir en formació i ocupació per a joves del barri.

-Donar suport a campanyes de prevenció i educació sanitària.

Aliances possibles: ONG de salut comunitària; Centres d'atenció primària; Ajuntaments i serveis socials; Universitats i centres de formació professional.

- **Reducció de la petjada ecològica: com poden reduir la petjada de carboni?**

-Ús de reactius biodegradables i materials reciclables.

-Digitalització d'informes per evitar l'ús de paper.

-Optimització energètica de quips i espais.

-Contractació de proveïdors locals i sostenibles.

7. Grameen Bank és una entitat financera que va ser fundada el 1983 per Muhammad Yunus amb l'objectiu d'oferir microcrèdits a persones que no tenien accés a la banca tradicional. El banc se centra a empoderar les dones, permetent iniciar els seus propis negocis i millorar les seves condicions de vida. A partir d'aquest cas respon a aquestes qüestions:

a) Quin és el principal objectiu de Grameen Bank?



Vull crear la meua pròpia empresa

El principal objectiu de Grameen Bank és eradicar la pobresa mitjançant la inclusió financera, oferint microcrèdits sense necessitat d'aval a persones que no tenen accés a la banca tradicional, especialment a zones rurals. La seva missió és empoderar els pobres, ajudant-los a assolir l'autosuficiència econòmica

b) Per què creus que Grameen Bank s'enfoca principalment a les dones?

Grameen Bank s'enfoca a les dones perquè ha observat que els préstecs atorgats a dones generen més beneficis per a les seves famílies. Les dones tendeixen a invertir en educació, salut i millores de la llar, cosa que té un impacte positiu a tota la comunitat. A més, aquest enfocament cerca trencar barreres de gènere i fomentar la igualtat, convertint les dones en emprenedores i líders dins de les seves comunitats.

c) Quin impacte ha tingut Grameen Bank a la comunitat?

-Ha atorgat més de 30 mil milions de dòlars en préstecs a més de 9 milions de persones, amb una taxa de devolució superior al 97%.

-Ha contribuït significativament a la reducció de la pobresa a Bangla Desh.

-Ha empoderat les dones, millorant la seva posició social i econòmica.

-Ha inspirat la creació d'institucions similars a tot el món, replicant-ne el model de microfinances.

d) Quin model de negoci utilitza Grameen Bank per assegurar que els préstecs siguin tornats? Si ho necessites, investiga a internet per recopilar informació.

Grameen Bank utilitza un model basat en la confiança i la responsabilitat grupal:

Els prestataris s'organitzen en grups de cinc persones, que es responsabilitzen mútuament del pagament dels préstecs. No calen garanties ni avals. Els pagaments es realitzen de forma setmanal, cosa que en facilita el seguiment.

El model fomenta la pressió social positiva i el suport mutu.

A més, ofereix productes complementaris com estalvi, assegurances i fons de pensions, cosa que enforteix la relació amb els clients.

Aquest enfocament ha demostrat ser eficaç per mantenir una alta taxa de devolució i minimitzar el risc financer.

e) Quines lliçons podeu aprendre de l'experiència de Grameen Bank per a altres emprenedors socials?

-Confiança en les persones: Fins i tot els qui viuen en pobresa poden ser clients responsables si se'ls dóna l'oportunitat.



Vull crear la meva pròpia empresa

-Innovació social: Trencar amb els models tradicionals pot generar solucions més inclusives.

-Empoderament femení: Invertir en dones té un efecte multiplicador en el desenvolupament comunitari.

-Sostenibilitat: És possible combinar impacte social amb viabilitat econòmica.

-Model replicable: Un enfocament reeixit es pot adaptar a diferents contextos culturals i geogràfics.

8. Entra al següent enllaç i realitza un esquema sobre les característiques bàsiques de l'emprenedoria social i els principis de l'economia del bé comú:

bit.ly/concepte_emprenedoria_social

Característiques Bàsiques de l'Emprenedoria Social

L'emprenedoria social combina la innovació d'un negoci amb un propòsit social o ambiental, buscant generar un impacte positiu a la societat.

- **Missió Social:** L'objectiu principal no és la maximització de beneficis sinó la resolució d'un problema social. El fi econòmic és un mitjà per assolir la missió social.
- **Innovació:** Utilitza nous enfocaments, tecnologies o models de negoci per abordar desafiaments socials de manera més efectiva que les solucions tradicionals.
- **Sostenibilitat Econòmica:** Tot i que el seu propòsit és social, ha de ser viable econòmicament. Genera els seus propis ingressos mitjançant la venda de productes o serveis per ser autosuficient i no dependre exclusivament de donacions.
- **Impacte mesurable:** S'esforça per mesurar i comunicar l'impacte social generat més enllà de les mètriques financeres.
- **Governança Híbrida:** Sovint combina elements d'organitzacions amb ànim de lucre i sense ànim de lucre, amb estructures de presa de decisions que involucren la comunitat i els grups d'interès.

Principis de l'Economia del Bé Comú (EBC)

L'EBC és un model econòmic alternatiu que cerca redefinir l'èxit empresarial i econòmic en funció del bé comú. Es basa en una sèrie de principis que guien l'activitat econòmica.

- ✓ **Dignitat Humana:** Respectar els drets humans, garantir condicions laborals dignes i fomentar la participació democràtica a la presa de decisions.



Vull crear la meva pròpia empresa

- ✓ **Solidaritat i Justícia Social:** Promoure la cooperació en lloc de la competència, redistribuir la riquesa de manera justa i eliminar-ne l'explotació.
- ✓ **Sostenibilitat Ecològica:** Actuar de manera responsable amb el medi ambient, promovent la producció sostenible i la protecció dels recursos naturals.
- ✓ **Transparència i participació democràtica:** Fomentar l'obertura en la gestió i les decisions de l'empresa, així com la participació de les persones treballadores i la comunitat.
- ✓ **Creació de Valor Comú:** L'èxit d'una empresa es mesura per la seva contribució al bé comú, reflectida al seu "Balanç del Bé Comú" que avalua el seu exercici en aquests principis.