

QUADERNET PER A
GENT JOVE
EMPREDORA.
EDICIÓ 2007

el punt de partida...



Es busquen...

PERSONES ESPECIALS
Tu pots ser una d'elles!

SEMINARIS DE GENERACIÓ D'IDEES I CREACIÓ D'EMPRESES

SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES

SINOPSI

Any 2040

Les persones emprenedores són gent normal que presenten certs hàbits especials de conducta, la qual cosa fa que desenvolupin els anomenats comportaments emprenedors. De mica en mica, però, aquests hàbits han anat desapareixent, de tal manera que a dia d'avui els emprenedors i les emprenedores són pràcticament una "espècie" en extinció.

En extinció? En els últims mesos, nois i noies aparentment normals i sense cap mena de connexió descobreixen que tenen capacitats de les quals no disposa la gent del seu entorn: la Karima no para de tenir idees sobre possibles negocis per fer; el David planifica fins i tot l'hora de fer-se l'entrepà, i l'Àlex s'adona que aconsegueix convèncer qualsevol de qualsevol idea, per molt esbojarrada que sigui. La Petra, pobra, encara està més desconcertada: sembla com si absorbís les capacitats especials de les persones a qui s'apropa.

Així, tots quatre estan començant a percebre els seus poders i estan comprovant què poden fer amb les seves noves habilitats. Està a punt d'arribar, però, el moment de fer un esforç col·lectiu per combinar els seus poders i fer-los servir per a altres finalitats. Ells mateixos descobriran que res no és per casualitat i que... tenen una missió.

Un dia la Petra troba un quadernet abandonat en una taula amb una misteriosa nota a dins. La missió és clara: trobar nois i noies amb comportaments emprenedors per, així, aconseguir crear una empresa i salvar l'esperit emprenedor.

D'aquesta manera comença el recorregut de la Petra buscant persones que –com ella i potser com tu– disposin d'alguna capacitat especial.



ÍNDEX

Sinopsi	Pàgina 02
Índex	Pàgina 03
El perquè de tot plegat	Pàgina 04
La història de la Karima	Pàgina 06
La història del David	Pàgina 08
La història de l'Àlex	Pàgina 10
La història de la Petra	Pàgina 12
Quins són els teus poders?	Pàgina 14
Qui et pot ajudar?	Pàgina 15

EL PERQUÈ DE TOT PLEGAT

Hola, em dic Petra. Tinc 19 anys, un pare i una mare, dos germans i una gata. Estudio a l'institut i la meua vida és molt i molt normal.

Bé, de fet, hauria de ser més precisa i puntualitzar que la meua vida era molt normal. Perquè ara fa un parell de mesos, alguna cosa va començar a canviar.

De fet, qui va canviar vaig ser jo... el meu humor va començar a fluctuar hora a hora, minut a minut. Al principi, tothom —i jo la primera— va pensar simplement que estava passant una mala època (és el que té l'adolescència, oi?). De mica en mica, però, vaig descobrir que tenia una nova habilitat.

De quina habilitat es tracta? No l'encertariau mai... Adquireixo les maneres de fer o les habilitats dels qui m'envolten: és a dir, si sóc a prop de la professora de mates, sembla que m'hagi llicenciat en ciències exactes; si sóc a prop del Marc, el noi més xerraire de la classe, parlo pels descosits...

Ara començo a controlar quan posar en pràctica les meves habilitats, però al principi era un desastre: sempre es manifestava l'habilitat més inoportuna en el pitjor dels moments. Com podeu imaginar, això em va comportar molts problemes, especialment a casa i a l'escola. Però, a qui li podia explicar el que m'estava passant? Tothom m'hagués pres per boja.



Per sort, de seguida van arribar les vacances d'estiu i vaig poder anar més per lliure. Estava tan aclaparada per la meua nova habilitat, però, que no tenia ganes de relacionar-me amb ningú; aquest va ser el motiu pel qual vaig començar a passar el dia a la biblioteca. I és precisament a la biblioteca on, de fet, va començar la meua missió.

Una missió? Ja sé que queda una mica estrany, però us asseguro que ni tinc febre ni pateixo cap trastorn de personalitat. Continueu llegint que ara us explico la segona part de la història.

El meu lloc preferit per seure era —per motius evidents— la sala més deserta de tota la biblioteca, en la secció d'administració d'empreses. Un dia, sobre la taula, vaig trobar un quadernet de color verd i blau amb una portada força cridanera: "Es busquen... PERSONES ESPECIALS. Tu pots ser una d'elles!".

Exacte, es tracta d'aquest mateix quadernet, però tots els fulls estaven en blanc. No sé si a tu t'ha passat, però la primera vegada que el vaig tenir a les meves mans vaig notar alguna cosa especial. El més sorprenent, però, va succeir quan vaig obrir-lo i vaig trobar-me la nota següent:

Dia _____ Mes _____

Benvolguda Petra,

Hores d'ara segurament ja comences a ser conscient de què ets diferent als que t'envolten. Ara, però, caldrà que aprenguis a controlar els teus poders i, sobretot, que comprouis fins on poden arribar.

Per l'antiquitat dels llibres d'aquest racó de la biblioteca podràs veure que fa temps que ningú no escriu sobre l'esperit emprenedor; de fet, l'esperit emprenedor és un valor que va a la baixa i són molts els que vaticinen que d'aquí a uns anys pràcticament haurà desaparegut.

I és aquí on hi entres tu... Has d'aconseguir crear una empresa per tal de salvar l'esperit emprenedor. Ara bé, no estàs sola en aquesta missió. Igual que t'ha passat a tu, hi ha altres nois i noies que en els darrers mesos han començat a descobrir que tenen habilitats fins ara desconegudes. De fet, encara que ells no ho saben, tenen alguns dels comportaments que permeten crear amb èxit una empresa.

És per aquest motiu que has d'aconseguir trobar tants joves amb aquestes habilitats com puguis per així, tots plegats, crear una empresa i fer créixer de nou l'esperit emprenedor.

Per tal de facilitar-te les coses, al teu mail trobaràs les adreces de tres d'aquests nois. Posa't en contacte amb ells, convence'ls de quin és l'abast dels vostres poders i, tots quatre junts, comenceu la cerca d'altres companys de viatge.

Salutacions i ànims!!!

No m'ho podia creure... era una broma? Però si no li havia explicat a ningú el que em passava. Per si de cas, vaig anar corrents a l'ordinador. Efectivament, tenia les adreces i les fotos de dos nois i una noia que em sonaven: el David, la Karima i l'Àlex. Potser els coneixia de l'institut? D'alguna festa? Del cine del centre comercial?

Mentre repassava mentalment les seves cares, em vaig adonar que la resposta era encara més a prop, tan a prop com en els ordinadors del meu voltant. I, per les seves cares de sorpresa, em vaig adonar que tots tres estaven llegint un correu electrònic semblant a la nota que jo havia trobat.

La veritat és que de seguida vàrem congeniar: són uns nois i una noia fantàstics i ens complementem molt bé. Portem 27 dies preparant-nos per a la nostra missió i cadascú ha aportat el seu granet de sorra.

Ara, però, ha arribat el moment de posar-se en marxa i trobar més gent amb habilitats emprenedores. Si creus que tu pots ser una d'aquestes persones, llegeix les nostres històries i mira si tens també alguna de les nostres habilitats.

En cas de dubte, al final de tot trobaràs les indicacions per fer un test que et permetrà determinar si tens alguna d'aquestes capacitats i com pots desenvolupar-les.

Esperem que ben aviat et posis en contacte amb nosaltres per incorporar-te al nostre equip.

Tu també pots ser una persona emprenedora!

LA HISTÒRIA DE LA KARIMA

QUI SÓC ?

Sóc la Karima, tinc 16 anys, i en gran part sóc la responsable que en aquests moments estiguis llegint aquest quadernet. I és que, tot i que la Petra ara n'està aprenent, jo sóc qui aporta les idees en aquest grup.

De fet, sempre he estat una persona a l'aguait de les novetats i amb infinitat d'idees, moltes d'aquestes reconvertides a partir de coses que veig: m'invento receptes de cuina, se m'acudeixen jocs per als més petits, escric relats.... El problema ha sorgit quan, a més, he adquirit com una mena d'intuïció per als negocis: compro un regal i invento una màquina per embolicar-los; veig uns pares atrafegats portant els seus fills i les seves filles a l'escola i penso a muntar un servei de transport de nens i nenes; el meu cosí m'explica l'horror d'organitzar un casament, i jo penso quins són els serveis que podria oferir una empresa per facilitar-ho tot plegat. Més de 25 idees en una hora, vaig comptar un dia que tenia.

Ja, posats, vaig decidir que potser podia treure uns calerons patentant els meus invents. Així, un matí vaig entrar a la biblioteca per connectar-me amb l'Oficina Espanyola de Patentes y Marcas. Abans, però, vaig decidir consultar el correu electrònic... I aquí em teniu!

QUINS SÓN ELS MEUS PODERS ?

Ara ja tinc clars quins són els comportaments emprenedors que em caracteritzen: la recerca d'informació, la recerca d'oportunitats, la iniciativa i córrer riscos calculats. En definitiva, no paro quieta.

M'encanta estar al dia de tot el que passa, ja sigui dels embolics de la premsa del cor o de les noves prestacions dels telèfons mòbils. Ara bé, la gràcia de tenir tota aquesta informació és poder valorar-la per prendre decisions acurades; per exemple, et puc dir on pots trobar una bona traducció de l'últim Harry Potter o qui ofereix les millors tarifes per a les trucades amb targeta.



I és que la recerca d'informació va molt lligada a la recerca d'oportunitats. Però amb això no n'hi ha prou: la informació et permet reconèixer oportunitats noves o poc usuals, però necessites iniciativa per tal de transformar aquestes oportunitats en fets.

Ara bé, també s'han de calcular els riscos i avaluar alternatives, per no clavar-se una patxada. Precisament, per precaució, hem decidit, de moment, publicar aquest quadernet només en suport paper: internet ens permetria arribar a més gent, però també augmentaria la possibilitat que

algú ens localitzés i intentés alterar els nostres plans.

Com pots veure, tots aquests poders són clau per tal de generar idees.

EL TRIANGLE DE LA GENERACIÓ D'IDEES

El primer pas per a qualsevol cosa, i especialment per crear una empresa, és trobar una bona idea. Si t'has fixat, he parlat d'una bona idea, no d'una nova idea. I és que moltes de les idees que se solen tenir no aporten res especialment nou, i no per això deixen de ser bones idees.

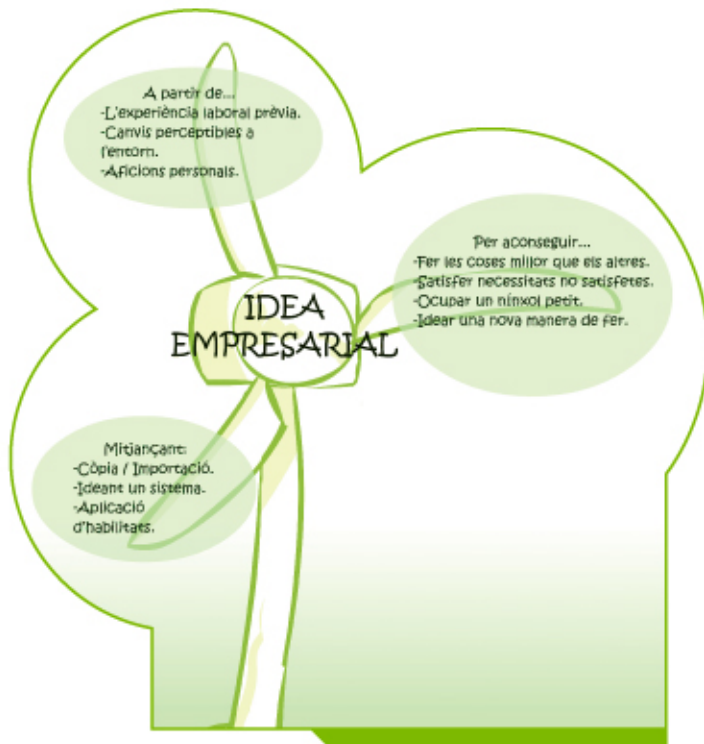
Una de les maneres que hi ha per identificar les idees (siguin empresarials o siguin de qualsevol altre tipus) és l'anomenat Triangle de la generació d'idees, on els tres vèrtexs corresponen a "a partir de", "mitjançant" i "per". Mmmmmmm? Tranquils, ara ho entendreu tot.

En la generació d'idees acostumen a conregar-se tres circumstàncies:

1 >> Partint d'una situació (a l'institut, la feina, un viatge, etc.) s'identifica una idea.

2 >> Aquesta idea es porta a terme d'una manera determinada (exercint les pròpies habilitats, copiant, etc.).

3 >> Amb un propòsit molt clar (fer les coses millor que els altres, satisfer una necessitat, etc.).



Potser, el més fàcil és veure-ho amb un exemple pràctic. Com ja sabeu, la Petra va trobar aquest quadernet en blanc, i tot semblava indicar que alguna cosa havíem de fer amb ell. Algú va dir de fer un recull teòric de temes relacionats amb el comportament emprenedor, però jo no ho veia gens clar. Bé, de fet, tenia molt clar que si fèiem això poca gent passaria de la pàgina 3, i el nostre objectiu era trobar altres nois i noies com nosaltres i engrescar-los a unir-se al nostre equip.

I si explicàvem què ens estava passant i com es traduïen les nostres noves capacitats en comportaments emprenedors? En definitiva, per què no explicàvem les nostres històries personals?

Tothom em va felicitar per la meua gran idea, tot i que de fet no era tan original. La idea va sorgir a partir de les meves circumstàncies personals: havia estat preparant un viatge als Pirineus consultant blocs personals de gent que ja hi havia anat. A mi personalment em semblen més interessants –i, sobretot, més entretinguts– els blocs que no les guies.

I com l'hem portada a terme, la idea? Doncs, amb un poti-poti: hem copiat la idea del bloc en format paper i hi hem afegit alguna qüestió teòrica i, sobretot, hem aprofitat les nostres habilitats (i amb això no em refereixo només a escriure, sinó molt especialment a les nostres habilitats emprenedores, és a dir, als nostres "poders").

I amb quin propòsit? Acomplir la missió que se'ns ha encomanat.

De fet, totes les idees que he tingut, ja siguin empresarials o d'una altra mena, s'han generat d'aquesta manera. És més, segur que, sense adonar-te, tu segueixes també aquest procés. Pensa-hi una mica.

LA HISTÒRIA DEL DAVID

QUI SÓC ?

Hola, em dic David. Tinc 18 anys i a la meua classe em veuen com un excèntric perquè, a més de ser molt organitzat, m'agraden molt les mates i els escacs. Ara fa uns mesos, però, el meu caràcter planificador es va accentuar; tant és així que un amic em va rebatejar: ja no era el David, sinó el PDAvid.

I és que feia servir la meua PDA de cinquena mà per planificar qualsevol activitat: programava el que havia d'estudiar diàriament per preparar un examen d'anglès que tenia 8 mesos més tard; menjava i dormia quan m'ho deia la PDA; i, per quedar amb els amics, necessitava mitja hora, perquè abans havia de canviar totes les coses que tenia apuntades a l'agenda per a aquell dia.

Com podeu imaginar, gairebé perdo la xaveta. Sortosament, però, un dia que vaig anar a la biblioteca per baixar-me una nova aplicació per a l'agenda electrònica, vaig rebre un correu electrònic molt i molt estrany que explicava els motius de la meua conducta en els últims mesos.

La resta de la història ja la coneixeu, oi?

QUINS SÓN ELS MEUS PODERS ?

Després de llegir molts llibres i de moltes estones de debat, hem arribat a la conclusió que els meus comportaments emprenedors són la persistència, l'acompliment, la fixació de fites, la planificació sistemàtica i el seguiment, i l'exigència d'eficiència i qualitat.

"Quina mandra", pensareu. Bé, segur que -tot i no ser-ne conscients- quan alguna cosa us interessa també us comporteu així. És més, ara que controlo els meus poders (i no a l'inrevés), m'està anant la mar de bé.

La persistència no és més que fer accions repetides i continuades per assolir els objectius fixats. No, no és que sigui un pesat quadriculat... Sóc constant i pacient, però també m'adapto a les circumstàncies. Ara no tinc temps per entrar

en detalls, però -per exemple-, gràcies als meus nous poders, he aconseguit sortir amb la Rita després de portar molt de temps anant-li al darrera.

També sóc una persona molt complidora, i això significa que sóc capaç de fer el que calgui per acabar una feina i donar suport als qui treballen amb mi... El problema està quan tu ets una persona complidora i has de fer un treball en grup amb persones que no ho són, perquè aleshores ets un complidor matat. Per sort, però, en aquest grup no hi ha ningú que faci l'orni.

Ara bé, no n'hi ha prou amb ser complidor per sortir-se'n amb èxit: cal saber fixar fites i ser capaç de planificar i fer el seguiment dels processos. Sembla fàcil, oi? Doncs no ho és gens ni mica.

Per fixar fites correctament, cal saber marcar objectius a curt termini (en aquest cas, elaborar aquest quadernet) sense perdre de vista quin és l'objectiu a llarg termini (trobar persones especials com nosaltres).



I, per planificar i fer el seguiment, hem hagut de definir les tasques i subtasques que comportava fer el quadernet (redactar els textos, maquetar-los i fer fotocòpies), fixar quan havíem de tenir acabada cadascuna de les tasques i revisar setmana a setmana si complíem els terminis. Ah, i molt important... hem fet un seguiment de les pèrdes que ens gastàvem en tot plegat, no fos cas que al final no ens arribessin els diners per fer les fotocòpies.

Per últim, si recordeu, sóc una persona que exigeix i busca l'eficiència i la qualitat; parlant clar, intento fer les coses millor, més ràpid i més barates. Evidentment, això ens ha anat molt bé per fer aquest quadernet, però també em resulta molt útil, entre d'altres coses, per dormir una estoneta més al matí o per estirar una mica més els diners que guanyo com a cambrer.

En termes d'una empresa, el fet de fer les coses millor o més bé de preu afavoreix que la gent compri els seus productes. Ara bé, no sempre és garantia d'èxit. El veritable motiu pel qual la gent es decideix a comprar (o no) un determinat producte és l'anomenada balança de valor.

LA BALANÇA DE VALOR

El valor és la percepció que té una persona dels beneficis i els costos que comporta la compra d'un producte o la prestació d'un servei. De fet, la balança de valor és la manera gràfica que tenim d'expressar com se sospesen aquests factors positius o negatius.

Això es veu claríssim en el tema de la roba. En termes generals, podríem dir que el principal cost d'una peça de roba per a la persona que la compra és el preu, mentre que els seus beneficis són que t'abriga -o que és molt fresca-, que té un disseny que t'agrada i que et queda bé. És per aquest motiu que de vegades ens comprem una samarreta que potser no ens mata però que és molt barata, uns pantalons caríssims que ens agraden molt i ens queden de conya, o un abric molt bufó, tot i saber que ens morirem de fred quan ens el posem al gener. En tots tres casos, valorem que els beneficis superen els costos.

Com els beneficis són superiors al cost, ho compro!!!



Ara bé, per tal de poder comprar roba cara i barata han d'existir botigues de tota mena. Hi ha botigues amb preus molt ajustats on, sobretot els joves, comprem roba molt sovint. Potser la meua mare té raó quan diu que la roba no la puc aprofitar d'un any a l'altre, però tampoc no m'interessa: l'any vinent ja haurà passat de moda!

Hi ha, a gent de la classe, però, que li agrada comprar roba un punt exclusiva, ja sigui per la marca o pel disseny. I, com que li costa més cara, se'n compra menys.

Com podeu imaginar, cada botiga ha de decidir quin tipus de clientela vol tenir i, en conseqüència, què li ha d'ofrir perquè en la balança de valor pesin més els avantatges que els inconvenients.

QUI SÓC ?

Sóc l'Àlex. Com, que quin Àlex? Sí, aquell noi tan simpàtic amb ulleres i un pircing a l'orella esquerra. Segur que em coneixeu. I és que, tot i només tenir 17 anys, sóc una persona bastant popular gràcies a allò que els francesos anomenen *charme*.

Perquè us en feu una idea, des que vaig començar a anar a escola (ara ja fa un bon grapat d'anys) no hi ha hagut cap dia que hagi menjat alguna cosa que no m'agradés... i això que sóc un llepafils. El secret? Tenir a tothom a la butxaca, des del cuiner i els monitors de menjador, passant pels tutors i la directora. De fet, el meu pare diu que sóc una barreja d'encantador de serps i flautista d'Hamelin, i això que no m'agrada la música.



Ara bé, fa un parell de mesos el meu encant es va desaparar... Primer vaig pensar que potser era la nova colònia que havia estrenat, però després em vaig adonar que era una cosa general: m'havia convertit en un seductor de masses.

De seguida, em vaig sentir aclaparat per tot plegat; tant és així que vaig decidir recloure'm en una biblioteca i relacionar-me virtualment amb la resta del món. Però, tan bon punt vaig obrir el meu compte de correu, tot va canviar... La Petra havia trobat el quadernet i estava a punt de trobar-nos a nosaltres.

QUINS SÓN ELS MEUS PODERS ?

De fet, a mi no m'agrada gaire parlar de poders, ni que sigui fent broma; m'estimo més parlar d'habilitats. En el meu cas, es tracta de la persuasió i les xarxes de suport, l'autoconfiança i la independència.

Sobre la meua capacitat de persuasió, em sembla que ja ha quedat prou clara. Tot i així, potser val la pena insistir en com és aquesta d'important per crear xarxes de suport. I és que de vegades cal posar en marxa estratègies per influir i convèncer altres persones: és més fàcil aconseguir allò que et proposes si comptes amb l'ajut d'altres persones que no si t'ho fas tu solet. Ara bé, per poder fer-ho, és important haver desenvolupat prèviament una bona xarxa de contactes que et puguin donar un cop de mà.

No t'ho prenguis malament, però, de fet, aquest quadernet ens serveix per muntar una xarxa ben especial: necessitem trobar persones emprenedores que ens ajudin a crear una empresa.

Quant a l'autoconfiança i la independència, si us plau, no facis una lectura fàcil d'aquestes habilitats i pensis que sóc un cregut que va a la seva.

L'autoconfiança comporta creure en tu mateix per acabar una tasca difícil o fer front a un desafiament... i diria que en aquest cas tots quatre anem bastant ben servits. Ara bé, l'autoconfiança també significa responsabilitzar-se tant dels èxits com dels fracassos, i això ja fa més mal. I és que assumir els fracassos és complicat, perquè comporta cert nivell d'autocrítica i ser capaç d'aprendre dels errors comesos.

D'altra banda, quan confies en les teves possibilitats, reconec que de vegades et ve de gust saltar-te les regles i fer les coses a la teua manera... tot i les opinions en contra de la gent que t'envolta. En aquest sentit, sóc força independent, ho admito. Ara bé, tampoc m'ha anat tan malament, oi? Els meus plans no sempre han funcionat, però mai m'ha quedat aquell sentiment de neguit per no haver-ho intentat.

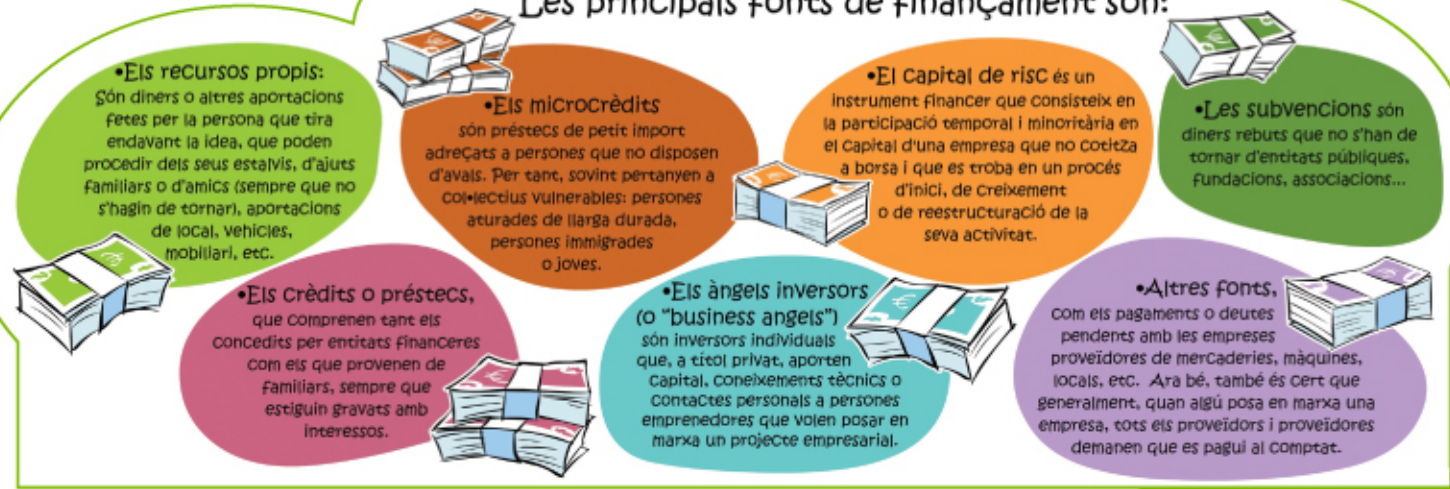
És el que em va passar quan em va venir la dèria de muntar una festa de disfresses a final de curs.

LA RECERCA DE FINANÇAMENT

Malauradament, una idea fantàstica i molt ben planificada pot no arribar a materialitzar-se per manca de diners per posar-la en marxa. Per tant, un cop es tenen clares les despeses, convé fer un pla de finançament inicial. En aquest cas, com que el pare de la Petra ens ha deixat una fotocopiadora vella que tenia al taller des de feia anys, no ens hem gastat gaires diners... Ara bé, a la festa que us comentava abans vaig haver de fer mans i mànigues per aconseguir tots els diners.

Primer, vaig quantificar tots els recursos propis que tenia a l'abast: tots els meus estalvis, uns calerons que em van donar els meus pares i el poliesportiu que cedia de franc l'institut. Però encara s'havia de comprar el mam (sense alcohol, per descomptat) i la teca, i es volia llogar un equip de so.

Les principals fonts de finançament són:



LA HISTÒRIA DE LA PETRA

QUI SÓC ?

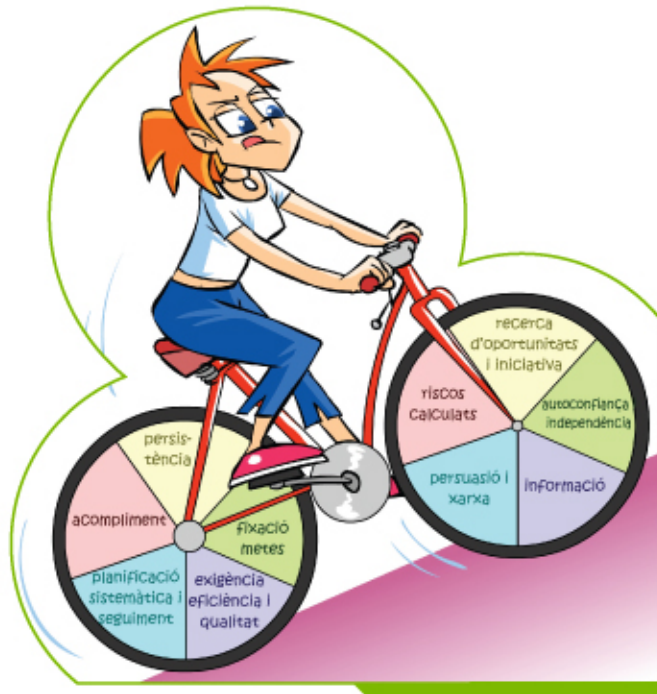
Hola, sóc la Petra. A aquestes alçades imagino que tots em coneixeu, oi? No, no és que l'Àlex m'hagi encomanat el seu ego, sinó que en la pàgina 4 d'aquest mateix quadernet ja us he explicat qui sóc i què m'ha passat, i crec que no té sentit que em repeteixi.

Per tant, si us sembla bé, tiro pel dret. Anem a veure quins són els meus poders i quin sentit tenen en relació amb el fet de ser una persona emprenedora.

QUINS SÓN ELS MEUS PODERS ?

Teòricament, ara que he "captat" tots els poders de la Karima, l'Àlex i el David, he desenvolupat un conjunt d'habilitats que caracteritzen el comportament de les persones que tenen èxit al capdavant d'una nova empresa. Per si de cas no us recordeu de totes aquestes habilitats (o per si us heu saltat algun paràgraf de les històries dels meus col·legues), els meus poders són els següents:

- >> Buscar activament i continuar noves oportunitats.
- >> Avaluar els riscos de les decisions, actuar per reduir els riscos i tenir preferència pels riscos moderats.
- >> Aplicar-se per fer les coses millor, més ràpid i més barat.
- >> Ser persistent, responsabilitzar-se personalment per aconseguir les fites i els objectius establerts i per canviar d'estratègia a fi de superar obstacles.
- >> Tractar per tots els mitjans de complir els compromisos adquirits.
- >> Buscar activament informació per diversos mitjans i per a diversos fins.
- >> Fixar metes que comportin un repte.
- >> Planificar les activitats.
- >> Utilitzar tècniques per influir d'altres i mantenir una xarxa de contactes personals per intercanviar informació, favors o contactes.
- >> Valorar en quina mesura s'és responsable dels èxits i els fracassos.



Però, aleshores, què significa exactament ser una persona emprenedora? Segons el diccionari, és "aquella persona que comença una cosa que implica feina o que presenta dificultats" o també "aquella persona que té iniciativa i decisió per emprendre negocis o escometre empreses".

Si us fixeu, aquesta segona definició inclou la possessió d'alguna de les qualitats de què parlàvem. Per tant, semblaria que fos impossible que qualsevol pogués ser una persona emprenedora o, més ben dit, que qualsevol

pogués ser-ho amb les mateixes garanties d'èxit. Afortunadament, però, aquests comportaments poden ser adquirits. Què cal, doncs, per fer-ho?

- >> Saber quins són aquests comportaments i, sobretot, saber identificar-los.
- >> Avaluar si un els té i quins han de millorar-se.
- >> Adquirir compromisos de millora.
- >> I practicar sistemàticament aquests comportaments fins que es converteixin en hàbits.



És per aquest motiu que en la pàgina següent et remetem a un test que et permetrà identificar els teus poders i detectar quines són les teves principals carències. Ara bé, recorda que no sempre és possible sortir-se'n amb èxit a la primera. És més, sempre es pot aprendre dels fracassos.

APRENDRE DELS FRACASSOS

Tot i que no m'agraden gaire, l'altre dia vaig trobar una cita interessant: "l'èxit és aprendre a anar de fracàs en fracàs sense desesperar-se". És d'un tipus que pots sonar: en Winston Churchill, un anglès que va ser primer ministre en temps de la Segona Guerra Mundial.

Però bé, m'estic dispersant (per variar). Parlàvem del fracàs, oi?

El fracàs se sol viure com l'estroncament de l'intent de portar a terme una idea, quan, de fet, hauria de ser vist com un pas més en el camí per aconseguir una fita. Per què? Perquè un fracàs ens dona molta informació sobre com hem fet les coses: on l'hem espiafit, què podríem haver fet millor i, sobretot, com no cometre els mateixos errors en altres circumstàncies.

En aquest sentit, després d'un fracàs cal enfrontar-se a un nou projecte sense por, perquè l'experiència dels errors comesos ens ha de permetre guanyar més seguretat. En definitiva, una persona emprenedora ha de tenir prou autoconfiança com per abordar nous reptes i prendre decisions, independentment que l'encerti o s'equivoqui.

És per aquest motiu que, encara que no tinc clar si aconseguirem complir la nostra missió, no em peneixo gens de res del que hem fet. Ens hem conegut, hem treballat junts, ens hem discutit i hem rigut plegats, hem comes errors i els hem intentat esmerçar (tot i que segur que n'hi ha que no els hem detectat), i, de tot plegat, n'hem après molt.

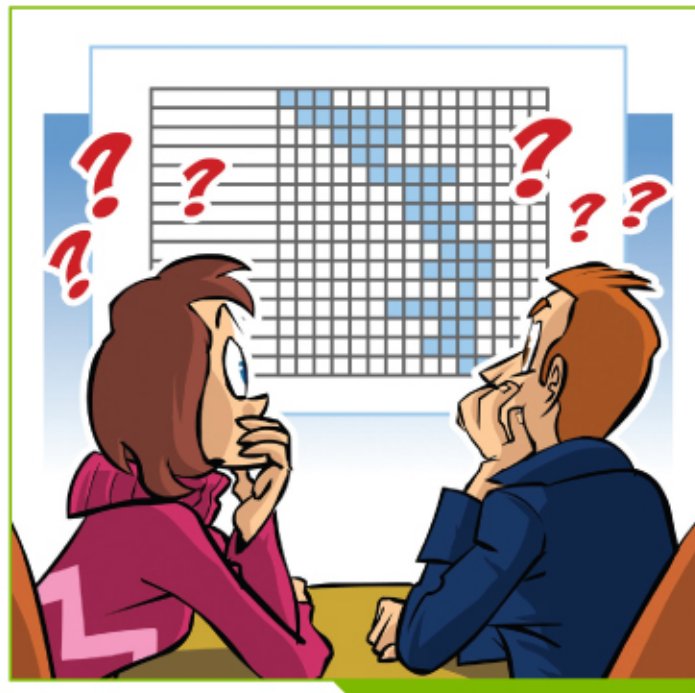
Tots els nostres esforços es plasmen en aquestes 16 planes. Per tant, només desitgem que t'ho hagi passat bé llegint les nostres històries i esperem que ben aviat t'uneixis al nostre grup: encara queda molta feina per fer.

Tu també pots ser una persona emprenedora!

QUINS SÓN ELS TEUS PODERS ?

Tots portem incorporats alguns dels hàbits que caracteritzen els comportaments emprenedors. Ara bé, si vols saber exactament quins són els teus poders, et recomanem que emplenis el qüestionari d'autodiagnòstic que et podrà facilitar el teu professor o la teva professora.

Un cop hagi dibuixat el teu perfil, et serà fàcil identificar els comportaments emprenedors que tens més i els que tens menys incorporats. Però, com interpretar els resultats?



A continuació, et proporcionem unes indicacions genèriques, en funció de quins hagin estat els resultats de la majoria dels hàbits:

>> Menys de 15 punts: En línies generals, les puntuacions que has obtingut pel que fa a capacitats emprenedores són baixes. Caldria que comencessis a incorporar aquests comportaments en el teu dia a dia per millorar els teus hàbits emprenedors. Afortunadament, es tracta de conductes que es poden treballar i millorar a base d'estímul i, per tant, pots corregir les possibles carències que aquí hi apareixen. Posa especial atenció en aquelles on has obtingut una puntuació inferior, tot i que no has d'oblidar que les capacitats associades a projectes que han tingut èxit suposen un conjunt integrat i no només una suma de capacitats.

>> Entre 15 i 20 punts: Les capacitats emprenedores es troben en un interval mitjà. Intenta dur a terme activitats i desenvolupar hàbits en les teves accions diàries per poder-les aplicar en un futur als teus projectes empresarials i acostar-te més al perfil d'emprenedor o emprenedora d'èxit. Posa especial atenció en aquelles on has obtingut una puntuació inferior, tot i que no has d'oblidar que les capacitats associades a projectes que han tingut èxit suposen un conjunt integrat i no només una suma de capacitats.

>> Més de 20 punts: En principi disposes d'unes característiques òptimes per a l'emprenedoria, és a dir, et trobes en una situació de partida privilegiada per dur a terme un projecte. Incorpora habilitats i comportaments que habitualment s'associen als projectes emprenedors d'èxit. Per tant, si continues aplicant aquestes capacitats al teu dia a dia i, en un futur, al teu projecte empresarial, és possible que tinguis relativament poques dificultats a l'hora de resoldre el repte que suposa la creació d'una empresa. Amb tot, estigues al cas dels canvis del teu entorn i no deixis d'incorporar aquests hàbits a tot el que facis.

Per acabar, si el perfil que has obtingut és baix, no et desanimis; de Petres, no n'hi ha gaires al món. Pensa, a més, que hi ha molta gent que et pot ajudar a augmentar els teus poders i, arribat el cas, també et pot ajudar a crear una empresa amb èxit

QUI ET POT AJUDAR ?

Si vols treballar en la millora dels teus poders o estàs pensant crear una empresa un cop acabats els teus estudis, sàpigues que hi ha tot un seguit d'institucions i entitats que et poden ajudar. I és que actualment existeix una clara voluntat des de les administracions públiques de difondre una cultura emprenedora entre el conjunt de la societat, així com de fomentar la creació de noves empreses.

En aquesta línia, s'ha posat en marxa el projecte de Seminari de generació d'idees i creació d'empreses, coorganitzat pel Servei de Creació d'Empreses de la Generalitat de Catalunya i l'Àrea de Desenvolupament Econòmic de la Diputació de Barcelona. L'objectiu d'aquest projecte és fomentar l'esperit emprenedor i motivar la població, tot potenciant actituds positives, envers la cultura de creació d'empresa a través de seminaris i tallers com el que, en aquests moments, estàs fent tu.

EL SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

El Servei de Creació d'Empreses té per objecte oferir informació, orientació, assessorament, formació i facilitats de finançament a les persones emprenedores que tenen una idea de negoci, que volen avaluar-ne la seva viabilitat i posar-la en marxa.

El Servei actua en tres àmbits principals: la difusió de la cultura d'empresa, el foment de la creació d'activitat empresarial i el suport a les microempreses i petites empreses. Poden accedir-hi les persones emprenedores en situació de desocupació o d'atur que volen crear la seva pròpia empresa o que l'han creat durant l'últim any.

Si desitges rebre assessorament sobre el teu projecte, pots visitar qualsevol de les entitats de la Xarxa d'Entitats Col·laboradores que hi ha arreu de Catalunya.

Actualment són entitats acreditades els ajuntaments i els consells comarcals, les cambres de comerç de Catalunya, importants centres de formació empresarial, assessories privades i col·legis professionals. Es tracta d'entitats amb una reconeguda experiència en l'assessorament a persones emprenedores, i que col·laboren regularment amb el Departament de Treball.

L'ÀREA DE DESENVOLUPAMENT ECONÒMIC DE LA DIPUTACIÓ DE BARCELONA

El Servei de Dinamització del Teixit Productiu Local de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic de la Diputació de Barcelona té com a objectiu proveir i apropar serveis i recursos adequats a les necessitats - presents i futures - dels ens locals pel que fa a la dinamització dels seus teixits productius, contribuint a configurar un territori més competitiu, sostenible i cohesionat.

En el marc de la línia de foment de l'esperit emprenedor i creació d'empreses, l'assistència tècnica que dona als ajuntaments i ens locals es concreta en les actuacions següents:

- >> Premis a les millors iniciatives empresarials de la Diputació de Barcelona, on es premia la creació i el desenvolupament de noves activitats empresarials.
- >> Participació com a jurat en concursos d'iniciatives empresarials promoguts pels centres locals de serveis a les empreses.
- >> Guia de tràmits per a la creació d'empreses, instrument en format multimèdia.
- >> Programa Nexus, un servei pregunta/resposta adreçat a tècnics d'empresa.
- >> Manuals sectorials de suport a la creació d'empreses.

El Servei de Dinamització del Teixit Productiu Local està al costat dels ajuntaments i ens locals, incrementant els seus recursos econòmics, però també donant suport tècnic als centres locals de serveis empresarials del teu municipi.

... PREN NOTA

Connecta't a

<http://gencat.cat/treball/creacioempreses>
<http://www.diba.cat/promoeco>