



NOUS MODELS ECONÒMICS I EMPRESARIALS: CAP A UN CREIXEMENT SOSTENIBLE

- *PROPOSTA D'ASSIGNATURA A LA UPF* -

Laia Orozco i Joan NIA 164674

Tutora: Ester Oliveras

4rt curs 2n trimestre- Empresarials

ECC09

ÍNDEX

1. Introducció.....	3
1.1. Motivació del projecte.....	3
1.2. Objectius	4
1.3. Context	4
1.4. Anàlisi DAFO	4
1.5. Metodologia	5
1.6. Conclusions	5
2. Procés d'aprenentatge.....	6
2.1. Objectius	6
2.2. Disseny	6
2.3. Conclusions	6
3. Recerca dades teòriques	7
3.1. Emprenedoria juvenil	8
3.2. Economia social.....	10
3.3. Economia Col·laborativa	11
3.4. Economia i Dona	12
3.5. Economia del bé comú	14
3.6. Conclusions	15
4. Recerca dades pràctiques	15
4.1. Introducció	15
4.2. Disseny Entrevistes	15
4.3. Entrevista a Albert Cañigüeral	16
4.4. Entrevista a Alícia Trepapat Pont	17
4.5. Entrevista a Núria Beitia	18
5. PDA	19
6. Conclusions	21
7. Bibliografia	22

1. INTRODUCCIÓ

En el present treball de final de grau es fa un estudi sobre les diverses economies que aposten per un creixement sostenible, en relació a la situació actual de l'emprenedoria juvenil a Barcelona.

De tal treball se n'obté com a resultat una proposta d'assignatura a la UPF que presenta uns continguts innovadors i una metodologia d'aprenentatge diferent a la que hi ha hagut fins el moment.

Tal treball també posa sobre la taula el valor diferencial de l'emprenedoria femenina i el paper de la dona en l'economia.

REpte: *Dissenyar una nova assignatura a la UPF que es basi en les economies que aposten per un creixement sostenible, aplicat a nous models empresarials i l'emprenedoria juvenil a BCN.*

1.1. Motivació del projecte

Aquest projecte forma part de la meua identitat personal i professional; estudiant de una carrera d'empresarials sempre havia tingut una inquietud social per la transformació de la societat que no es veia reflectida en la carrera.

Formar part d'associacions estudiantils, en el seu moment AIESEC i després ajudant a fundar la UPF Entrepreneurship Society i 2knowbarcelona em va permetre posar en pràctica coneixements i especialitzar-me durant el transcurs d'aquestes.

Vaig començar sent seleccionada pel SABF South American Business Forum l'estiu del 2014 en el qual vaig plantejar la necessitat de apostar per una economia socialment integradora i remarcant el paper de la dona en el benestar de la societat.

Aquesta inquietud intel·lectual m'ha portat a realitzar un intercanvi juvenil el 2015 a Geòrgia i poder impartir jo mateixa els workshops sobre empenedoria social, tema tractat parcialment en classes de la Universitat com "Entrepreneurship" o "Gestió d'Institucions No Lucratives".

Més tard el 2016 vaig tenir la oportunitat de parlar en nom de la comunitat universitària i la importància de donar-ne a conèixer l'emprenedoria social a partir de l'acte de Social Business Cities amb en Professor Muhammad Yunus premi Nobel de la pau del 2006.

Actualment formo part de la comunitat OuiShare Catalunya, plataforma de l'economia col·laborativa, he treballat per la Fundació Servei Solidari assessorant a nous empenedors a començar el seu negoci i he realitzat les meves pràctiques a una startup de la Índia.

Estic realitzant el meu Erasmus a Amsterdam on duc a terme un treball en relació a les economies emergents i la importància d'invertir en la dona. Així com també formo part de l'Organització Enactus on estem creant cinc startups dins de l'economia social i col·laborativa.

La motivació inherent d'aquest TFG es en sí poder apropar a la Universitat el contingut i opinió sobre nous models econòmics juntament amb materials utilitzats al mercat tot aplicant una nova metodologia més interactiva amb l'alumne.

1.2. Objectius

A continuació i en coherència a la motivació per dur a terme aquest treball queden allistats els objectius del TFG.

- Agrupar el coneixement econòmic i empresarial vigent i innovador
- Agrupació de dades econòmiques i empresarials via estudi de mercat i professionals
- Agrupar material d'utilitat
- Redissenyar el procés d'aprenentatge
- Redissenyar el sistema d'avaluació
- Crear el PDA i funcionament d'una nova assignatura
- Aplicar el coneixement adquirit durant la carrera.

Tals objectius seran revisats en les conclusions finals del Treball.

1.3. Context

Cal especificar que aquest treball s'ha dut a terme a la ciutat de Barcelona, un ecosistema específic que presenta una realitat determinada y abasteix de recursos el propi disseny del document que es presenta aquí i de la conseqüent assignatura que se'n denota com a resposta.

En la mateixa ciutat de Barcelona s'està començant a apostar per l'economia col·laborativa des de la pròpia generalitat. OuiShare i Social Business Cities tenen una de les seves seus a Barcelona i pel que fa a l'emprenedoria juvenil, aquesta n'és una de les principals capitals, exemplificada per exemple amb el festival NOVUM i la seva recollida de propostes per millorar-ne a les Universitats Catalanes el passat maig del 2016.

1.4. Anàlisi DAFO

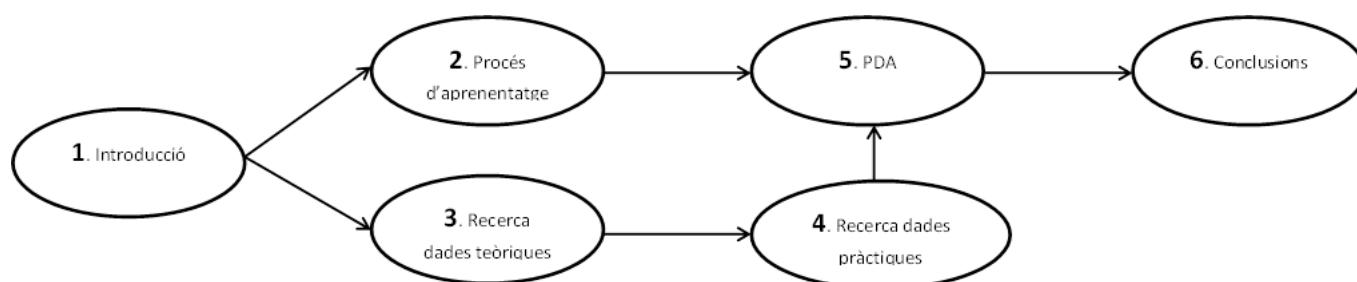
El següent anàlisi DAFO analitzarem internament, com a conseqüència personal les fortaleses i les debilitats del projecte, i externament, les oportunitats i amenaces que presenta l'entorn per tal de dur a terme l'assignatura.

Fortaleses: personals	Debilitats: personals
Coneixement del sector i facilitat d'accés a personatges influents.	Malbaratament de temps i recursos en anteriors propostes pel TFG.
Coneixement dels materials i experiència en les temàtiques proposades.	Falta de recursos per a dur a terme una implementació pràctica.
Coneixement del contingut, forma i debilitats de les assignatures de la Universitat.	
Presència en el sector.	
El TFG es pot adaptar a d'altres aplicacions que no en sigui tant sols una assignatura a la UPF.	

Oportunitats: del mercat	Amenaces: del mercat
<p>No existeix cap assignatura que segueixi una metodologia disruptiva</p> <p>Accés a informació i materials d'altres assignatures des de la figura de ser estudiant</p> <p>La UPF i BC estan lluitant per estar a l'avantguarda de les noves economies i models d'empresa.</p>	<p>Existeixen en al UPF dues assignatures que treballen l'emprenedoria o l'empresa social: Entrepreneurship (obligatòria) i Gestió d'Institucions no lucratives (optativa).</p> <p>La Universitat té una estructura molt més rígida a la hora d'implementar novetats acadèmiques.</p>

1.5. Metodologia

Els passos per tal de dur a terme el següent treball queden representats en el gràfic de continuació, metodologia emprada en l'assignatura "Direcció d'Operacions".



Tal metodologia ens indica el procés lògic per dur a terme el treball així com configura a la mateixa vegada l'índex d'aquest.

1.6. Conclusions

Aquesta primera part del treball ha marcat els objectius i la línia principal del TFG tot llançant el repte de crear una nova assignatura dins del marc de la UPF per tal de treballar les noves economies i lligar-ho amb la mateixa ciutat de Barcelona i la situació de l'emprenedoria juvenil en aquesta. El repte és també poder-ho realitzar dins d'un nou marc teòric i pràctic que suposi un nou concepte d'aprenentatge.

Tal treball va molt lligat a la persona que el realitza i les seves inquietuds personals i professionals dins del marc de l'emprenedoria conscient i sostenible. Amb les seves forteses i debilitats s'ha realitzat també un estudi DAFO de la proposta en sí.

Finalment s'ha estructurat el treball en sis passos diferents de tal forma que segueixen una coherència lògica i intel·lectual per configurar-ne el resultat final.

A continuació prosseguirem amb la definició del nou concepte d'aprenentatge a estudiar.

2. PROCÉS D'APRENTATGE

Després d'haver introduït els objectius principals del treball ens trobem amb la necessitat de redefinir un procés d'aprenentatge coherent amb una nova línia d'educació participativa i integradora en l'ecosistema.

Aquest model està inspirat en TeamLabs de la Universitat de Mondragón, on el professor passa a ser un acompanyant i facilitador del procés d'aprenentatge.

2.1. Objectius

Els següents objectius llisten els punts principals a tenir en compte a la hora de dissenyar tar assignatura y procés.

- Que els estudiants creïn el seu propi criteri
- Dissenyar una assignatura que estigui vinculada amb la realitat a BCN, CAT i EU
- Adquirir noves perspectives i VALORS de fer empresa
- Donar als estudiants eines reals i en avantguarda del mercat
- Donar coneixement econòmic a estudiants d'empresarials i a la inversa
- Que l'estudiant interactuï amb l'entorn (BCN)

Aquests objectius són la raó principal per redissenyar el sistema d'aprenentatge. Seran avaluats en les conclusions finals.

2.2. Disseny

Seguint el calendari acadèmic de la Universitat Pompeu Fabra; 10 setmanes, s'ha distribuït cada setmana en les dues sessions de teoria i el possible seminari corresponent tot dividint quatre classes per cada un dels continguts a donar.

	Set 1	Set 2	Set 3	Set 4	Set 5	Set 6	Set 7	Set 8	Set 9	Set 10
Teoria 1	Intro	C2 ES	C4 ES	C2 EC	C4 EC	C2 ED	C4 ED	C2 EB	C4 EB	Pla E
Teoria 2	C1 ES	C3 ES	C1 EC	C3 EC	C1 ED	C3 ED	C1 EB	C3 EB	Pla E	Pla E
Seminari	X	X	X	S1	S2	S3	S4	S5	S6	X

*ES = Economia Social; EC= Economia Col·laborativa; ED =Economia i Dona ; EB = Economia del Bé Comú

** S1= Seminari 1; S2=Seminari 2; S3=Seminari 3; S4=Seminari 4, etc.

*** Pla E= Pla Empresa

- Seminaris

Durant els seminaris es treballarà un model de negoci que ja pot ser imaginari o analitzat d'una situació existent i es debateran casos i notícies d'actualitat que prèviament s'han enviat als alumnes.

L'objectiu és que els alumnes treballin amb materials reals que es poden trobar en el món laboral, com plans d'empresa i que adquireixin una opinió pròpia de la situació actual de l'emprenedoria en el sector.

- Classes teòriques

Les classes teòriques seguiran una lògica on se segueix el mateix procediment en cada una de les temàtiques a tractar: dades teòriques, reptes actuals empresarials, ponència externa i formació pràctica específica en una temàtica del sector.

	ECONOMIA SOCIAL I EMPRESA (ES)	ECONOMIA COL·LABORATIVA I EMPRESA (EC)	ECONOMIA , DONA I EMPRESA (ED)	ECONOMIA DEL BÉ COMÚ I EMPRESA (EB)
C 1	Dades	Dades	Dades	Dades
C 2	Reptes actuals	Reptes actuals	Reptes actuals	Reptes actuals
C 3	Ponència	Ponència	Ponència	Ponència
C 4	Formació	Formació	Formació	Formació

- Avaluació

El procediment per avaluar l'alumne no recau solament en els materials exposats o la presentació de la idea d'empresa final. Sinó que també es busca la seva interacció en l'ecosistema que ofereix Barcelona. És d'aquesta manera que diferenciem entre accions dins de la universitat i accions fora.

- Accions fora de la universitat:

Conferències, vídeos, MOOCS, esdeveniments, entrevistes a professionals, visites a empresa i d'altres.

De cada una d'aquestes accions se n'haurà d'extreure unes conclusions i presentar una fitxa.

- Accions dins la Universitat :

Participació en seminaris, opinió sobre els exercicis plantejats, participació a classe i presentació del pla de negoci.

2.3. Conclusions

En aquest segon punt del Treball s'han allistat els objectius principals a assolir amb l'assignatura així com el disseny de la distribució de les classes i la lògica principal d'aquestes.

També es remarca la importància de l'avaluació i com aquesta ha de tenir en compte les activitats realitzades a l'aula però també fora d'aquesta.

3. RECERCA DADES TEÒRIQUES

Després d'haver definit els objectius principals del treball i la metodologia que es vol portar a terme en l'assignatura es procedeix a la recerca i recopilació de dades teòriques en relació als continguts que es volen portar a terme.

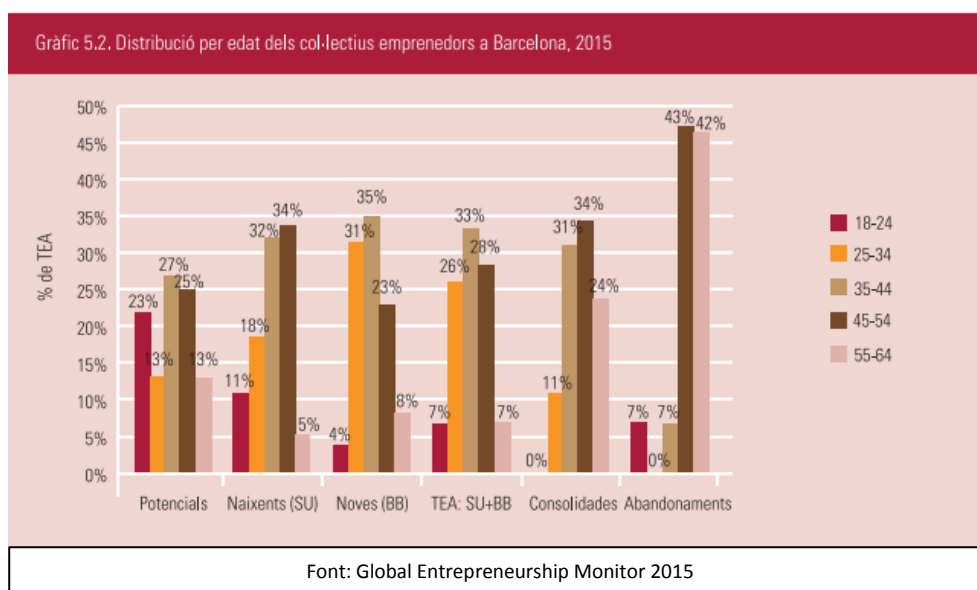
3.1. Emprenedoria juvenil i femenina

Per tal de comprovar si l'emprenedoria és una sortida viable i real per la joventut a Barcelona citem les altes taxes d'atur juvenil, on el quart trimestre del 2016 se situava en el 32% en joves de 16 a 24 anys.¹

Altres tendències globals ens comencen a indicar que el nou model empresarial i laboral del futur podria ser el conegut com a "freelance" per tant s'entén que el model convencional d'assalariat podria estar quedant-se obsolet i per tant els joves, que són la societat del demà necessitaria adaptar-se a aquesta nova realitat. I amb ells l'Educació.²

Algunes de les iniciatives que hi ha hagut fins el moment per adaptar el model educatiu de tal manera que potenciï l'emprenedoria juvenil ha estat en el passat festival Novum 2015 on mesures escrites pels mateixos estudiants varen ser presentades en el Parlament.³ Tals mesures varen incloure la flexibilització d'horaris com també el reconeixement d'activitats externes.

Per tal d'analitzar la situació utilitzem també fonts en la última edició del Global Entrepreneurship Monitor del 2015, on es recullen dades de Catalunya i de Barcelona en relació a l'emprenedoria.



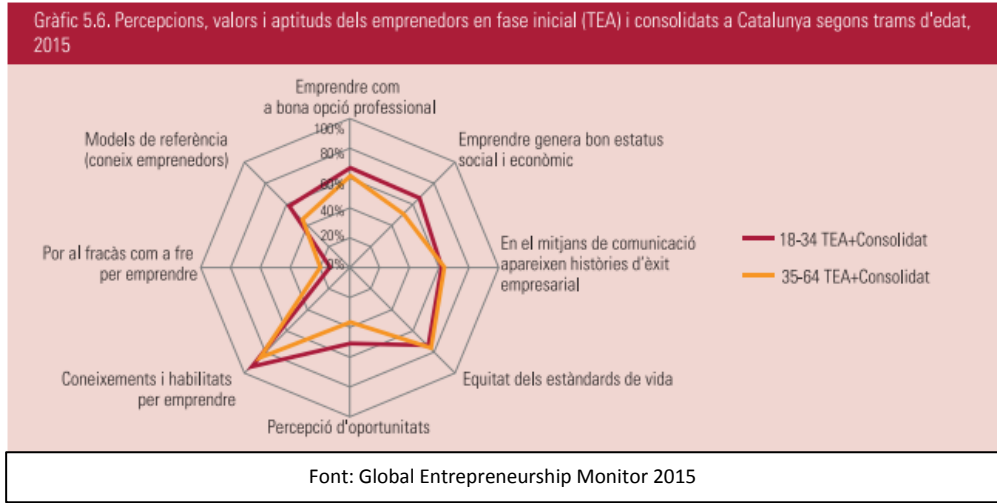
Tal gràfica ens mostra la distribució per edats dels emprenedors a Barcelona i les seves conseqüents fases: podem observar que el nostre target, situat entre els 18 i 24 anys conforma un 23% dels emprenedors potencials, doncs per edat es troben en una fase molt avançada de l'emprenedoria. Tal potencial destaca per la seva importància i oportunitat.

¹ IDESCAT. <http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=0608>

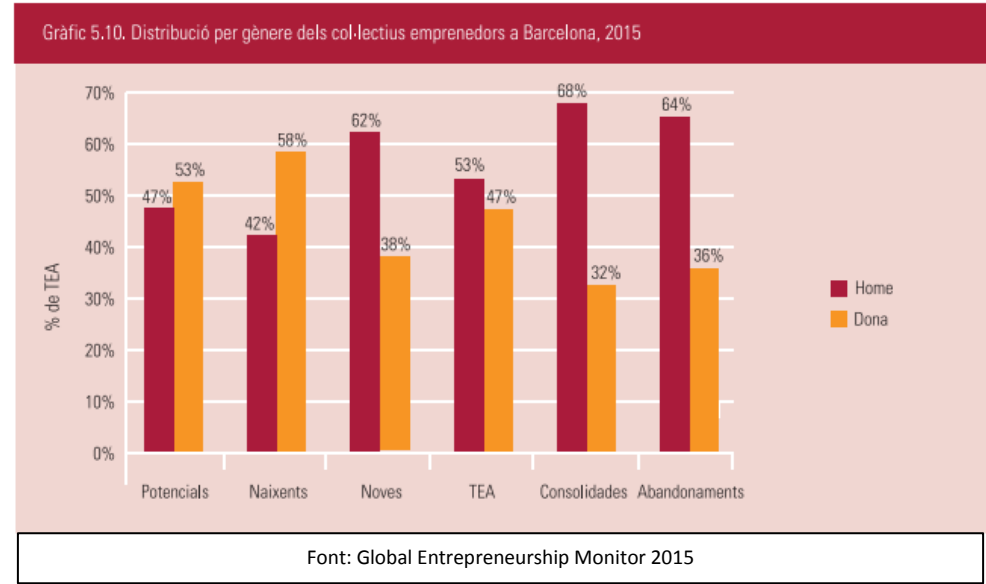
² Estrategia y negocios:

<http://www.estrategiaynegocios.net/empresasymangement/management/928466-330/freelancers-el-profesional-del-futuro>

³ NOVUM BCN: <http://lameva.barcelona.cat/barcelonacultura/ca/recomanem/novum-2015-emprenedres-de-la-universitat>



En aquest segon gràfic ens mostren les percepcions i actituds emprenedores percebudes per la població, dividida en dos grups d'edat. Podem observar com el grup d'edat de 18 a 34 anys considera l'emprenedoria una opció potencial i percep majors oportunitats que no pas el segon grup d'edat. Sobretot en destaquem la coneixença de coneixements i habilitats per emprendre.



En el següent gràfic en diferenciem l'emprenedoria, segons les diferents fases d'aquesta, per sexe. En el cas del grup de gènere femení podem destacar-ne la seva rellevància respecte el grup de gènere masculí en la seva fase inicial de l'emprenedoria: grup potencial i naixent versus el consolidat.

Un altre aspecte a tenir en compte són els materials que s'utilitzen en el mercat per tal de treballar idees de negoci: els exemples que més sovint són utilitzats i que estan dotats de més contingut són el pla d'empres de Barcelona Activa⁴ i la Fundació Servei Solidari⁵.

⁴ BCN Activa: <http://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/es/emprenedoria/pla-d-empresa-on-line-pol/index.jsp>

3.2. Economia social

La segona matèria a tenir en compte que es presenta com alternativa econòmica i empresarial és l'economia i empresa social. Tal modalitat té un llarg recorregut històric, també conegut com a tercer sector i ben representat representat en la Taula del Tercer Sector de Catalunya⁶.

L'emprenedoria social es basa en una idea de negoci rentable però que està fonamentada i la seva raó de ser sorgeix de una necessitat social. No té ànim de lucre i moltes vegades està lligada a la seva forma jurídica, com les cooperatives.

Aquesta modalitat va agafar especialment força després del nomenament com a Premi Nobel el 2006 el Professor Muhammad Yunus, ideòleg també del concepte Social Business Cities que ara mateix lidera una branca a Barcelona l'empresa consultora Tandem Social.

Continua sent l'alternativa econòmica més coneguda, tradicionalment representada per ONG's i Fundacions però cada cop més se n'està rehibindicant la seva sostenibilitat econòmica. Comercialment queda representada per la RSC Responsabilitat Social Corporativa de les grans empreses, fet que també ha estat molt criticat en el sector. També presenta una mobilitat reduïda a la hora d'adaptar-se a canvis i la sostenibilitat econòmica la majoria d'empreses no la practica.

Avui en dia un dels reptes principals que afronta aquesta alternativa és la necessitat de mesurar l'impacte que aporta a la societat, doncs moltes de les accions no se saben avaluar en termes d'impacte monetari a la societat. L'impacte que pot ser social, medi ambiental, polític, laboral, entre d'altres. Tot i així encara hi ha una gran diversitat de mètodes que mesuren l'impacte de les empreses, els quals es poden dividir en fins a 40 modalitats diferents. El més utilitzat, però és el SROI. A Espanya però la consultora StoneSoup és una de les entitats de referent en la temàtica.⁷

Per tal de començar a tenir en compte tal mesura, noves reformes del model CANVAS tradicional comencen a proposar analitzar l'impacte social i medi ambiental que té l'empresa en la societat⁸.

Seguint en la línia per alinear els valors empresarials amb els socials altres iniciatives com les B Corporation han sorgit i tenen èxit en el mercat.⁹

L'empresa social crea noves estratègies empresarials, per exemple en països en vies de desenvolupament i per la base de la societat més vulnerable, sorgeix el concepte *Bottom of the pyramid*: on es té poc marge empresarial però es produeix per un gran volum de gent.

És per tant que necessitem mesurar nous indicadors que no solament siguin econòmics, però sí socials i ambientals entre d'altres. L'economia i empresa social al mateix temps, s'ha d'articular de forma que s'adapti més ràpidament als canvis i sigui fàcilment escalable.

⁵ Servei Solidari: <http://www.serveisolidari.org/ca/quefem/EMPRENEDORIA/index>

⁶ Taula Tercer sector: <http://www.tercersector.cat/>

⁷ Stone Soup: <http://www.stone-soup.net/index.php/en/>

⁸ http://emprenedes.net/wp-content/uploads/sites/33/2015/03/In%C3%ADciate-con-este-Canvas-05_CANVASDEF.pdf pàg 5

⁹ B Corp: <http://bcorporation.eu/spain>

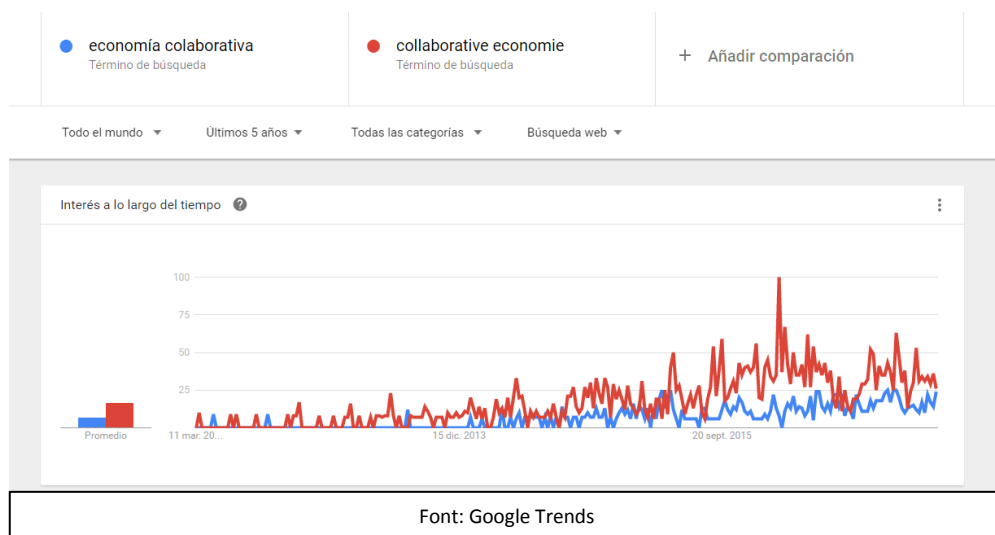
3.3. Economia col·laborativa

En tercer lloc voldria introduir l'economia col·laborativa. Una alternativa econòmica i empresarial que cada cop té més força. Tot començant a introduir-ne el concepte el 2011 amb la xerrada TED "The case of collaborative consumption" per Rachel Botsman¹⁰.

L'economia col·laborativa posa en la seva primícia la necessitat de moderar el consum i donar i crear nou valor als recursos dels que ja disposem. Exemples d'empreses com UBER o AIRBNB en són casos d'èxit, i és que ambdós plataformes són les més grans del seu sector i no disposen de la propietat dels recursos que gestionen.

El model col·laboratiu obra moltes avantatges en el sistema, riscos i oportunitats. Un dels primers teòrics i emprenedors a Espanya n'és l'Alber Canyigueral, fundador de Ouishare Catalunya i autor del blog Consumo Colaborativo, un referent del sector¹¹.

La següent gràfica ens mostra l'interès en les busques per internet de l'economia col·laborativa en llengua castellana i francesa. Podem observar com el món francòfon està disminuint el seu domini en el paradigma mundial d'aquesta. El pic més alt del moviment francès té lloc arrel de l'estudi governamental sobre el tema de l'economia col·laborativa fet per Pascal Terrasse¹².



L'economia col·laborativa sobretot presenta un nou model de consum on el consumidor es converteix en productor, obrint la porta a la realitat "freelance" que hem comentat en anterioritat. També introdueix el concepte *plataforma*, una nova estructura i realitat empresarial, també representada en el concepte *blockchain* que inclou la intel·ligència col·lectiva i el *opensource*.

Dins d'aquest nou model empresarial noves alternatives al finançament han sorgit: com el conegut crowdfunding, però també el crowdlending i crowequity estan al mercat.

Barcelona finalment també està movent fitxa i convertint-se en referent a Europa.

¹⁰ TED. https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption

¹¹ Consumo col·laborativa, blog: <http://www.consumocolaborativo.com/>

¹² <http://www.gouvernement.fr/partage/6421-rapport-de-pascal-terrasse-sur-le-developpement-de-l-economie-collaborative>

Tots aquests conceptes i realitats estan obrint nous reptes, tals com les regulacions, la gestió de recursos abundants, el post capitalisme, les noves modalitats de treball o la renda universal coneguda com Basic Income¹³.

L'economia col·laborativa és per tant una realitat d'èxit empresarial i obra porta a nous models d'empresa com n'és el model Plataforma. Obra nous debats i oportunitats empresarials que cal estudiar.

3.4. Economia i dona

El següent concepte a tractar verament important en l'economia i l'empresa és la necessitat d'empoderar la dona, i com així es pot obtenir un major benefici per la societat.

En els últims objectius plantejats del mil·lenni, coneguts com els MDGs goals, la dona en forma un paper fonamental: actualment aquesta representa mundialment un 66% de la força de treball i produeix un 50% del menjar però tant sols guanya el 10% del repartiment global de la riquesa, sent la propietària en el seu torn de tant sols un 1% de les possessions mundials¹⁴.

Hi ha tres principals mesures que engloben les iniciatives per tal de millorar-ne la situació: en Educació, en Emprenedoria i en Polítiques laborals: les carreres conegudes com STEAM (ciència, tecnologia, enginyeria, arts i matemàtiques) formen el puzle futur de llocs de treball, micro crèdits concedits per emprendre i quotes en les empreses són les respostes principals.

Pel que fa als països coneguts com "desenvolupats" la dona encara es troba en un nivell de participació laboral menor al home i amb el problema anomenat "sostre de cristall" on socialment encara no està verament acceptada i adequada la seva participació.

A continuació procedirem a citar uns quants estudis que en proven el seu efecte multiplicador en l'economia¹⁵ i la seva relació amb els estudis de creixement econòmic.

Els estudis mostren com l'estructura cerebral femenina es diferencia de la masculina per una major connexió sinàptica, el model de lideratge de la dona es caracteritza per major increment dels actors a l'empresa, major transparència i col·laboració i participació¹⁶. Formant així part del nou paradigma d'empresa i valors que es planteja en el futur.

En les mateixes fables de Cidade Dios a Rio el diàleg entre comunitats es produeix a partir de les dones, firmant la pau així entre rivals. Grameen Bank amb el seu programa de micro crèdits per dones, identifica una relació directa amb l'empoderament econòmic de la dona i l'augment en escolarització dels fills així com una millora en la nutrició d'aquests. També es produeix una major distribució dels diners en la família.

¹³ Documental *In the Same Boat*.

¹⁴ Former President Bill Clinton addressing the annual meeting of the Clinton Global Initiative (September 2009)

¹⁵ <http://www.ianamericas.org/el-impacto-multiplicador-de-la-participacion-de-la-mujer-en-el-desarrollo/>

¹⁶ IPADE center for research on women in senior management of the pan American institute higher management

Els últims estudi en matèria de nutrició també fan constar la relació d'aquesta amb el PIB per càpita: concretament podem veure que a partir de una millora en la nutrició materna en època d'embaràs, també es té un impacte directe en el IQ de la persona i per tant en la seva futura etapa laboral i escolar.

Tenint en compte les últimes premisses podem introduir les dues teories de creixement econòmic principals i el seu efecte en beneficis d'empoderament de la dona:

- HDI Index de Desenvolupament Humà

Aquest índex està format per tres indicadors: esperança de vida al néixer, educació de la societat i PIB. Segons els estudis empírics i la seva correlació per tant augmentaríem l'esperança de vida augmentant els nivells de nutrició i també aconseguiríem una major escolarització de les criatures.

- Tria del nombre de fills en la unitat familiar

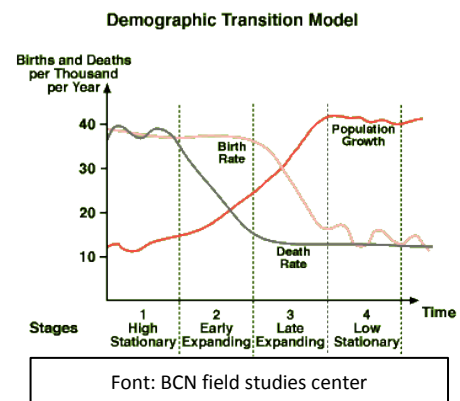
Fórmula: $1 - (1 - p)^n > q$; on p = probabilitat de no suport de la criatura (mortalitat, falta de diners, etc), n = incògnita, tria i q = desitjat en aportació familiar; $0.95 = 5\%$ sense ajuda del fill.

Una disminució de la mortalitat infantil es causal de una disminució de les probabilitats de que el fill no recolzi la unitat familiar; d'aquesta manera disminueix el nombre de fills desitjats.

- Transició demogràfica

Segons les teories de transició demogràfica podem apreciar com de forma natural les economies tendeixen a tenir al principi unes ràtios molt altes tant de mortalitat infantil com de fertilitat. Posteriorment es produeix una disminució de la mortalitat i que finalment es tradueix en una disminució de la fertilitat fins a situar-se a nivells dels països desenvolupats.

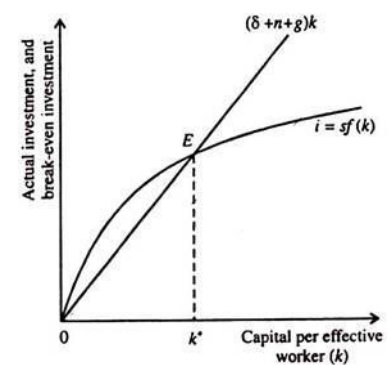
L'empoderament de la dona per tant suposaria una acceleració en la transició demogràfica.



- Solow Model

Tal economista postula que un augment en capital (k) es tradueix en un augment del output final. Però que l'increment marginal disminueix fins que a llarg termini ens quedem amb el punt en equilibri. Tal moment (k^*) només pot ser incrementat per una millora d'eficiència tecnològica. (E); $k = \frac{K}{EL}$. Tal fet s'aconsegueix amb un increment en l'educació.

Podem concloure que l'empoderament de la dona està fonamentat per un debat econòmic, psicològic i empresarial que condueix cap a una millora i progrés del benestar de la societat.



3.5. Economía del bé comú

La última teoria econòmica a tenir en compte és l'Economia del Bé Comú, introduïda per l'economista austríac Christian Felber.

Aquesta teoria configura una proposta econòmic i empresarial que integra moltes de les noves propostes econòmiques: ecologia, empresa social, democràtica, etc.

Posa en el centre de la seva creació la demanda de construir un model econòmic alternatiu, post-capitalista on el lucre i la competència no en siguin els principals regidors, però sí la cooperació i el contribuir al bé comú. Valors humans com la confiança, honestat i cooperació que també els siguin econòmics.

És per això que s'ha creat el que es coneix "la matriu del bé comú", un seguit de mesures per analitzar la situació de les empreses i obtenir-ne un resultat que se situa del 0-100; classificant-se així entre 5 varietats de colors. Tal classificació té per tant en compte aspectes que no s'havien valorat abans: indicadors que no només són monetaris: tracte de gènere, medi ambient, producte, etc.

LA MATRIZ DEL BIEN COMÚN 4.0

Versión: 7.Marzo 2012 (moreno). Esta versión es válida para el balance 2012



VALOR	Dignidad humana	Solidaridad	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Participación democrática y transparencia
A) Proveedores	A1: Gestión ética de la oferta/suministros	Plantamiento activo de los riesgos de los productos/servicios adquiridos, consideración de aspectos sociales y ecológicos en la elección de proveedores y socios de servicios			90
B) Financiadores	B1: Gestión ética de finanzas	Consideración de aspectos sociales y ecológicos en la elección de servicios financieros; orientación al bien común de inversiones/diposiciones y financiación			30
C) Empleados inclusive propietarios	C1: Calidad del puesto de trabajo e igualdad	C2: Reparto justo del volumen de trabajo	C3: Promoción del comportamiento ecológico de las personas empleadas	C4: Reparto justo de la renta	C5: Democracia interna y transparencia
	Garantía de las condiciones humanas de trabajo, promoción de salud física y bienestar psíquico, organización propia y fundamento del sentido del trabajo, Work-Life-Balance (Equilibrio-trabajo-vida); igualdad/inclusión de discapacitados y desfavorecidos	Reducción de horas extras, renuncia a los contratos "todo-incluido", reducción del horario de trabajo regular; contribución a la reducción del desempleo	Promoción activa del estilo de vida sostenible de los trabajadores (movilidad, alimentación, formación y conciliación de las medidas logradas, cultura de la organización sostenible)	Menor extensión de renta (neta) en la empresa, limitación de renta máxima y mínima.	Transparencia de decisiones y financieros, participación de los trabajadores en las decisiones operativas y estratégicas, elección de la directiva, transmisión de propiedad a los trabajadores, p. ej. Sociocrata
	90	50	30	60	90
D) Clientes / productos / servicios / copropietarios	D1: Venta ética	D2: Solidaridad con copropietarios	D3: Concepción ecológica de productos y servicios	D4: Concepción social de productos y servicios	D5: Aumento de los estándares sociales y ecológicos sectoriales
	Orientación hacia clientes y participación de éstos, cooperación con la protección al consumidor, formación venta ética, marketing ético, sistemas de certificación ética	Transmisión de información, Know-How, personal, encargos, créditos sin interés; participación en marketing cooperativo y superación de crisis cooperativa	Oferta de productos/servicios ecológicos de calidad; conciencia de generación de medidas; consideración de aspectos ecológicos en la elección del cliente	Libertad de barreras, productos especiales para clientes desfavorecidos/discapacitados	Efecto ejemplo; desarrollo con competidores de estándares más altos, lobbying
	50	70	90	30	30
E) Ámbito social: región, soberanía, generaciones futuras, personas y naturaleza mundial	E1: Efecto social/ Significado del producto/ servicio	E2: Aportación al bien común	E3: Reducción de efectos ecológicos	E4: Minimización del reparto de ganancias a externos	E5: Transparencia social y participación en la toma de decisiones
	Sentido del producto bajo consideración de estilos de vida sostenible	Apoyo mutuo y cooperación a través de medios de financiación, servicios, productos, logística, tiempo, Know-how, conocimiento, contactos, influencias	Reducción de los efectos medioambientales de la empresa a un nivel de finitudo sostenible: recursos, energía y clima, emisiones, residuos, etc.	Sin rédito o sólo máxima compensación de inflación para el capital de propietarios externos (que no trabajan en la empresa)	Información bajo Global Reporting Initiative (GRI), Informe del Bien Común, participación en la toma de decisiones de los grupos de interés
	90	40	70	60	30
Criterios - Negativos	Quebrantamiento de las Normas de trabajo OTI/derechos humanos	Compra hostil	Gran Impacto medioambiental a ecosistemas	Remuneración desigual a mujeres y hombres	No revelación de todas las participaciones y filiales
	-200	-200	-200	-200	-100
	Productos sin dignidad humana/ inhumanos, p.ej. armas, electricidad atómica, OCM (Organización Común de Mercados)	Patente defensiva	Incumplimiento grave de especificaciones medioambientales (p.ej. valores límite)	Reducción de los puestos de trabajo o desplazamiento de la ubicación peso a ganancias	Impedimento de sindicatos de trabajadores
	-200	-200	-150	-150	-150
	Suministros/cooperación con empresas, que lastiman la dignidad humana	Precio dumping	Obsolescencia programada (vida del producto corta)	Filiales en paraísos fiscales	No publicación de los flujos de filiales a lobbies/entrada en el registro de lobbies de la UE
	-150	-100	-100	-200	-200
				Interés de capital propio > 10 %	
				-200	

Definiciones más detalladas de los criterios se encuentran en la documentación sobre el Balance del Bien Común bajo www.economia-del-bien-comun.org, bajo la rúbrica pioneros.

Font: Economía del Bé Comú BCN

De tal proposta se n'extreu que l'objectiu final és poder aconseguir treballar conjuntament amb els governs per poder dotar de avantatges legals a les empreses que millor puntuen en l'anàlisi. De tal manera que finalment que les empreses justes i respectuoses poguessin disposar de productes a preus més competitius.

Algunes de les propostes per aconseguir menors costos són: taxes d'impostos reduïdes, taxes duaneres reduïdes, crèdits a interessos reduïts, prioritat en la compra pública i cooperació en la investigació universitària.

L'economia del bé comú per tant fa que el balanç financer deixi de ser l'objectiu final però sí una conseqüència. També es crea un material que les empreses i consumidors poden utilitzar.

3.6. Conclusions

En aquest apartat de recerca teòrica s'ha fet esment als estudis i resultats sobre els pilars fonamentals en els quals es està basada aquesta assignatura: potenciar l'emprenedoria juvenil, estudi de l'empresa social, col·laborativa i del bé comú, i entesa de la importància econòmica i empresarial en l'empoderament de la dona.

L'emprenedoria juvenil es planteja ja no tant sols com una opció sinó també una necessitat de futur; amb una esperada inestabilitat laboral, la figura "freelance" pren força i remarca la importància de dotar de les eines reals que hi ha fora al mercat als joves del demà. Altes xifres d'atur juvenil també queden recolzades per estadístiques d'emprenedoria potencial en els joves. Amb tot això es necessita reformar i adaptar l'educació cap a un sistema que sigui més flexible i participatiu en el mercat.

A partir de l'economia i empresa social hem observat com pertany tradicionalment a l'economia del tercer sector, amb molta influència pública i creant lligams: un d'ells la Taula del Tercer Sector. Barcelona mateix posa sobre la taula projectes com la Social Business Cities.

Pel que fa a l'economia col·laborativa està prenent força a una velocitat exponencial, els models de treball i creació de valor es capgiren i configuren un nou paradigma de treball en plataforma que està tenint ressò a nivell mundial. Al mateix temps planteja nous reptes que necessiten estar a les aules universitàries.

Per acabar hem citat estudis econòmics i iniciatives globals que posen a la dona en el punt de mira principal pel creixement econòmic sostenible. El debat està present cada dia i és necessari estudiar econòmicament i empresarialment els beneficis d'aquest.

En resum, els estudis teòrics plantejats donen llum a nous models de treball, plantejen valors empresarials i econòmics i es qüestionen quin és el model de creixement que hem tingut fins ara.

4. RECERCA DADES PRÀCTIQUES

Una vegada introduïda la recerca teòrica procedim a entrevistar a persones representants dels sectors que hem analitzat en anterioritat. L'objectiu és poder obtenir feedback sobre la situació actual que les noves economies estan vivint i també plantejar els reptes de futur d'aquestes.

4.1. Disseny Entrevistes

Les persones escollides a ser entrevistades han estat l'Albert Canyigueral, fundador de OuiShare Espanya, Alícia Trepal, membre de l'equip intern de Christian Felber i Núria Beitia, psicòloga de referència en temes de gènere i dona a Barcelona.

Les entrevistes seguiran una mateixa estructura: breu presentació de la persona, situació de la matèria en qüestió del enquestat, educació formal en la matèria que hi ha al mercat i reptes de futur que es plantegen.

4.2. Entrevista a Albert Cañigueral

Data de l'entrevista: 26 de gener del 2017

Tipus: presencial

Durada: 30 minuts



Enginyer multimèdia fundador de ConsumoColaborativo.com el 2011 i membre de la avantguarda en el moviment. Persona de referència espanyola en el consum col·laboratiu: Connector a OuiShare Espanya i Amèrica Llatina i membre de l'equip Global Curators de CollaborativeConsumption.com

Com vas començar a conèixer el món de l'economia col·laborativa? Em va sorprendre i interessar per la seva eficiència econòmica que presentava: aquesta va ser la raó per començar el blog ConsumoColaborativo. També vaig llegir un referent en el moment: "Lo que es mío es tuyo". Més tard amb el lideratge francès vaig començar a la comunitat OuiShare.

Quina és la situació actual de l'economia col·laborativa? Actualment hi ha una varietat molt gran d'alternatives econòmiques on hi ha confluències i divergències: Ruben Surinyac per exemple n'ha fet un mapeig de totes elles a Catalunya. Actualment França és un referent amb iniciatives i Anglaterra a nivell de regulacions.

Quin n'és el principal funcionament? On tradicionalment teníem un sector productiu: versió industrial on centralitzar els recursos i fer-ne un ús intensiu, ara hi ha plataformes que permeten administrar els recursos encara més eficientment: versió crowd de un hotel en seria airbnb per exemple. També permet adquirir i arribar a recursos a persones que d'altres vegades no arribarien.

Quines són les eines educatives i divulgatives de l'economia col·laborativa? Podríem diferenciar el que són documents acadèmics dels divulgatius. Per exemple collaborativeconomy.com és un referent acadèmic a nivell de papers. També hi ha universitats implicades com la Universitat de Granada o ESADE. A nivell divulgatiu la mateixa organització de OuiShare ha creat un MOOC el passat 2016.

Quins serien els conceptes clau a tractar en aquest nou paradigma? Network orchestrator: coordina recursos però no en té de propis. Plataforma: mitjà de posar en contacte oferta i demanda i recursos. Ciutadà productor: consumidor i productor a escala de 1:1 eficient a model econòmic que es converteix en actor econòmic en el sistema, no està professionalitzat ni centralitzat i té capacitat distribuïda. Confiança: element clau de interacció entre usuaris.

Quins són els principals reptes que llença aquesta nova economia? Falten mètriques reals, on la EU proposa un baròmetre sobre volum d'activitat en el sector. Les noves maneres de produir valor (ciutadà productor) comporta actualitzar la legislació: llicències, impostos, contractes, etc. La velocitat exponencial de creixement de les plataformes i el paper social d'aquestes per tal de que no es converteixin en monopolis. Falta potenciar la mobilitat d'usuaris entre plataformes per tal de fer-ne un ecosistema més ric. On la reputació de l'usuari sigui mòbil.

Conclusions La nova assignatura proposada també segueix un model *crowd*: on el professor es converteix en el *network orchestrator* i els alumnes en exploradors que surten a fora, on hi ha transparència de coneixement.

4.3. Entrevista a Àlicia Trepapat Pont

Data de l'entrevista: 26 de gener del 2017

Tipus: skype

Durada: 30 minuts



Membre del Global Hub for the Common Good, equip personal de Christian Felber.

Membre de la comunitat OuiShare BCN

Càtedra economia del bé comú BCN i Lousane i MBA Àustria

Organitzadora de tallers de lideratge femení a Barcelona.

Quina és la situació global de l'economia del bé comú?

L'economia del bé comú està estructurada globalment en camps d'energia i associacions. Mundialment hi ha més de 10.000 persones i 400 empreses que treballen amb el balanç del bé comú 17 indicadors. L'objectiu final és poder dotar de poder als consumidors a partir de una etiqueta identificadora.

Quins en podrien ser els punts febles?

Actualment el balanç del bé comú no és una eina fàcil d'instaurar a l'empresa: hi ha d'haver un professional o donar una formació específica.

Quins són els recursos disponibles per tractar l'economia del bé comú?

A nivell de simpatitzant la gent es pot inscriure a la newsletter i seguir les xarxes socials. Una altra forma de col·laborar és formant part dels "camps d'energia" de la teva ciutat.

Quina és la situació per l'emprenedoria femenina a BCN?

Actualment patim un model econòmic i empresarial masculí que no és holístic i t'obliga a ser d'una manera. Si no et representa porta a la desconexió.

Quin és el projecte personal i professional del grup de dones que estàs creant?

El que es vol aconseguir és un espai d'experimentació a partir de tallers en temàtiques de lideratge femení. Cadascú pot proposar una temàtica/taller/debat/formació.

Quins són els reptes que planteja el lideratge femení?

El lideratge femení planteja nous paradigmes on posen al centre a la persona, diferencia qualitats masculines i femenines i crea un debat sobre la implementació de la dona al mercat laboral: quotes o mentoring. Un punt molt important és també la integració de l'home en el reconeixement del lideratge femení, però també en fer-l'ho partícip de la importància d'aquest.

Conclusions

Hi ha una proposta històrica de canvi sistèmic i la política és una eina que fa servir l'economia del bé comú per tal de canviar el paradigma. També remarca la importància de dotar de informació al consumidor, com pot ser amb les etiquetes informatives. .

L'economia del bé comú es troba en un embut on llença nous reptes sobre com formar i instaurar fàcilment una eina avaluadora de l'empresa.

Pel que fa al lideratge femení sorgeix de un model no representatiu per tota la població i llença nous valors a tractar en els models econòmics i empresarials. És una temàtica que necessita d'experimentació i debat.

4.4. Entrevista a Núria Beitia Hernandez

Data de l'entrevista: 26 de gener del 2017.

Tipus: presencial

Durada: 30 minuts



Psicòloga nascuda a Barcelona i referent en l'àmbit feminista i de l'estudi de la dona.

Post-grau en mediació i resolució de conflictes i Máster en estudis de les dones de Duoda.

Creadora de tallers de maternitat i acompanyament a dones i escriptora d'articles acadèmics.

Per què és tant important l'autoconeixement en la dona?	La dona pateix violència en un sistema que no l'acaba de representar, per tal de tornar a recuperar el desig, saber què es vol i què no. Tot això va molt lligat al que en diríem emprenedoria, és important diferenciar-ho del desig masculí estandarditzat. Conèixer-se a un mateix és l'activitat central per poder emprendre.
Quan parlem de creixement sostenible com ho podem lligar amb la dona?	Per tal de tenir un creixement sostenible cal eradicar la violència que la dona pateix en la societat: restriccions morals, econòmiques, polítiques, empresarials.. aquesta sent una continua pressió per buscar permís.
Hi ha diferències psicològiques i biològiques entre dona i home?	En resum la diferència psicològica i biològica recau en que la dona està preparada per donar vida, poder ser 2. Per aquesta majoritàriament la relació recau en el centre, mentre que l'home tendeix a ser més individualista. Aquestes diferències es poden extrapolar a influències polítiques.
Què pot aportar la dona a l'economia i a l'empresa?	Pràctica relacional, que ja pot ser positiva o negativa. El plaer i el gust de la relació en el treball és molt important per ella. Jo mateixa vaig treballar en una fàbrica tèxtil de jove, i el client final era el que donava sentit a la feina, treballar per donar el servei a l'altra persona.
Quins són els reptes actuals que hem d'afrontar?	Bàsicament la maternitat és un fet que s'està tractant més. Moltes dones aposten per una vida professional i personal rica, ara es busca el doble "sí" sense renunciar a cap de les dues. Hi ha molt talent femení però les dones marxen quan arriben al moment de la maternitat, les empreses han de reestructurar i valorar el que la maternitat aporta com a persones: presència, escolta, confiança i coneixement del inconscient: talent que no es pot escriure en un currículum.
Quines són les eines a les que podem accedir?	Des de l'àmbit psicològic el feminisme ha fet recerca i documentació dels processos vitals de la dona. DUODA mateix té una línia pròpia de publicacions. Però sobretot tot es resumeix a viure els processos naturals a un ritme sostenible.
Conclusions	S'ha plantejat la necessitat de valorar els processos vitals de la dona com a valor també important per les empreses. Hi ha molt talent que no es pot deixar marxar fàcilment. La base de l'economia pot ser extrapolada a la maternitat: té a veure amb l'altra, afavorir el benestar de les persones i posar la vida en el centre i no el producte. Noves economies necessiten respectar els recursos i també a les persones, ajudant a l'auto coneixença i confiança com a eina principal, doncs les persones són el principal agent econòmic.

5. PDA

ECONOMIA I EMPRESA PER UN CREIXEMENT SOSTENIBLE

Curs: 3r o 4rt

Crèdits: 5 ECTS

Modalitat: optativa

Total hores: 125 hores

Competències a assolir:

Generals	Específiques
1. Adquirir opinió pròpia i crítica	1. Coneixement econòmic i empresarial de les alternatives econòmiques
2. Capacitat de treball individual	2. Mesura de l'impacte social
3. Lideratge de projectes i interessos propis	3. Aprenentatge en finances alternatives
4. Habilitats d'investigació i socialització	4. Identificació de rols de gènere en les empreses
5. Adquirir contactes i connexions en el sector mitjançant activitats externes	5. Funcionament de la matriu del bé comú
6. Capacitat d'anàlisi i comprensió d'articles	

Classes teòriques: amb un repartiment de quatre classes teòriques per temàtica.

Les classes teòriques queden dividides en quatre procediments per temàtica: classe introductòria sobre economia i empresa, classe sobre reptes actuals i debat a classe, ponència externa de professionals del sector i formació específica/taller en una de les eines que planteja l'economia estudiada.

	ECONOMIA SOCIAL I EMPRESA (ES)	ECONOMIA COL-LABORATIVA I EMPRESA (EC)	ECONOMIA , DONA I EMPRESA (ED)	ECONOMIA DEL BÉ COMÚ I EMPRESA (EB)	
C 1 <i>Dades econòmiques i empresarials</i>	Empresa i economia social.	Empresa i economia col-laborativa: treball en plataforma	Impacte empoderament de la dona	Economia del bé comú	6h
C 2 <i>Reptes actuals</i>	Bottom of the pyramid i models d'empresa social	Casos i reptes i MOOC OuiShare	Reptes actuals i iniciatives: quotes i maternitat.	Iniciatives complementàries i implementació	6h
C 3 <i>Ponència externa</i>	Social Business Cities	OuiShare BCN	PWN BCN	Economia del bé comú BCN	6h
C 4 <i>Formació</i>	Mesura de l'impacte social	Finances alternatives: crowdfunding	Estereotips de gènere en les empreses	Matriu del bé comú.	6h
					24h

Seminaris: aquests finalment consisteixen en articles i discussions a classe sobre temàtiques d'avantguarda, no pas la creació de una idea empresarial.

Els continguts dels materials a visualitzar a casa són articles i notícies d'avantguarda del moment. No queden allistades aquí en el pla.

	Temàtica seminari	Hores de classe	Treball a casa	Hores destinades
S1	Estudi i debat sobre: el tercer sector	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
S2	Estudi i debat sobre: model plataforma	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
S3	Estudi i debat sobre: blockchain	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
S4	Estudi i debat sobre: implementació quotes	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
S5	Estudi i debat sobre: economia i dona	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
S6	Estudi i debat sobre: matriu del bé comú	1h30'	Prèvia visualització dels materials i opinió*	2h
		9h		12h

*opinió de l'alumne que es penja al Campus Global

Avaluació:

- Aula amb un 60% de la nota: avaluada a partir de la participació als seminaris sobre el debat dels continguts, la opinió penjada al campus sobre els articles llegits, la participació a teoria, avaluació del resultat pràctic fruit del treball per equips en les formacions (Classes 4). També es farà una redacció resum del contingut, opinió i recursos de cada un dels blocs, en total 4.
- Fora de l'aula, amb un 40% de la nota: en el fòrum de l'assignatura es penjaran anomenats "hot tòpics" i es valorarà la participació de l'alumne en el debat. També hi haurà una fitxa general a omplir i penjar en el campus per cada activitat que l'alumne esculli lliurement de participar en el mercat: visites a empreses, entrevistes, seminaris, esdeveniments, MOOCs, articles acadèmics o documentals. Tal fitxa es penjarà al campus per ser avaluada.

Recuperació:

Examen redactat sobre la comparació de dues alternatives econòmiques, característiques, exemples, recursos a Barcelona, similituds i diferències.

6. CONCLUSIONS

Aquest treball es planteja com a resposta a un model sistèmic que no és sostenible i que està patint moltes transformacions a nivell econòmic i empresarial. Tals transformacions han d'estar presents a les aules universitàries per crear-ne debat i opinió.

Tenint com a objectiu principal dissenyar una nova assignatura dins del marc de la facultat d'econòmiques a la Pompeu Fabra, es planteja trencar amb el model educatiu establert i replantejar el paper del professorat i de l'alumne a dins de l'aula. Per aquest mateix motiu es proposa una assignatura on el 40% de l'avaluació passa per fora de l'aula i per la implicació del mateix estudiant en l'ecosistema a Barcelona. Aquest nou rol de l'estudiant va molt lligat a la tendència global de "freelance" que pateix el model laboral actual i futur. Per altra banda el professorat agafa un rol d'acompanyament i gestió dels recursos per tal de potenciar l'aprenentatge: es disposa de ponències externes i connexions empresarials i econòmiques.

Els principals temes a tractar en aquesta assignatura han estat l'economia i empresa social, l'economia col·laborativa, el paper de la dona i el seu impacte en l'economia i empresa i finalment l'economia del bé comú. Per cada una d'aquestes temàtiques s'ha fet un estudi econòmic i empresarial bàsic on donar a conèixer les seves principals repercussions però sobretot implicacions en el creixement sostenible i els reptes que llencen.

L'economia i empresa social ha creat una base i uns valors que replantegen la missió d'aquesta en la societat, l'economia col·laborativa per la seva banda, ha creat nous models d'estructura que proven més eficiència empresarial, i finalment l'economia del bé comú planteja noves regles on dotar d'informació al consumidor en relació als continguts esmentats. Dins d'aquest nou marc s'ha de tenir en compte l'emprenedoria i l'empoderament de la dona, i quins nous valors i habilitats aporta, així com l'impacte econòmic i empresarial que representa.

Tal assignatura plantejada compte amb l'inconvenient de solapar interessos entre d'altres assignatures que tenen lloc actualment en la Pompeu. Per aquesta mateixa raó i en relació a l'assignatura d'emprenedoria, s'ha decidit que si es dota de material real utilitzat en el sector empresarial, com el pla d'empresa de BCN Activa o la Fundació Servei Solidari, llavors no faria falta dissenyar un model empresarial en l'assignatura proposada. Per altra banda l'assignatura en Gestió d'Institucions No Lucratives quedaria obsoleta en relació a la pràctica dels seminaris que consisteixen en la creació d'una idea empresarial, i el contingut quedaria resumit en un dels quatre blocs proposats en aquesta. De tal manera que es fomenta la diversitat d'opinions i estratègies empresarials.

La conclusió general per tant sorgeix de la necessitat d'aportar contingut i innovació acadèmica a la Universitat, així com replantejar el model econòmic i empresarial tradicional que avui en dia està patint transformacions exponencials en la interacció entre client, treballador i empresari. És per això que un model conscient i sostenible replanteja els valors empresarials i econòmics que s'han ensenyat fins el moment.

7. BIBLIOGRAFIA

Relació entre les assignatures estudiades i el contingut:

- Organització i Administració d'Empreses: anàlisi DAFO i anàlisi empresarial de les alternatives econòmiques.
- Direcció d'operacions: estructura interna del procediment del treball
- Emprenedoria: comparativa amb l'assignatura i materials utilitzats
- Gestió d'Institucions No Lucratives: comparativa amb l'assignatura i introducció de l'economia i empresa social.
- Recursos humans: metodologia intrínseca en el disseny del procediment educatiu en la nova assignatura.
- Investigació de mercats: recerca en Google Trends sobre la situació actual de les alternatives econòmiques.
- Anàlisi de dades: Interpretació de fonts i gràfics.
- Development economics: dades econòmiques en empoderament de la dona.
- Direcció comercial: disseny i realització de les entrevistes.

WEBS:

Fonts utilitzades en empenedoria:

Global Entrepreneurship monitor 2015. Estadístiques empenedoria a Barcelona. [Consultat el 03.01.2017] Disponible a: <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/gem-2015-2016-report-on-entrepreneurial-financing.pdf>

Estratègiaynegocios.net. Freelance. [consultat el 12.03.2017] Disponible a: <http://www.estrategiaynegocios.net/empresasymangement/management/928466-330/freelancers-el-profesional-del-futuro>

EADA. Modelo Freelance. [consultat el 12.03.2017] Disponible a: <http://blogs.eada.edu/2014/08/29/el-modelo-freelancer-nuevas-formas-de-trabajar/>

Fonts utilitzades en nous models educatius:

UOC. Els pilars de l'educació del futur [consultat el dia 05.03.2017].
Disponible a: <http://www.uoc.edu/dt/20366/20366.pdf>

Joan Teixidor. Nous models educatius. [consultat el dia 04.02.2017]
Disponible a: http://www.joanteixido.org/doc/direccio/nous_model.pdf

Educaixa. Los retos de los Nuevos modelos educativos. [consultat el dia 04.02.2017]
Disponible a: <https://www.educaixa.com/ca/-/ensinar-a-emprender-los-retos-de-los-nuevos-modelos-educativos-alfons-cornella>

Teamlabs. [consultat el dia 30.01.2017] Disponible a: <http://www.teamlabs.es/es>

Fonts utilitzades en economia col·laborativa:

BLE. Barcelona com a referent europeu en economia col·laborativa. [consultat el dia 05.02.2017]. Disponible a:

<http://www.barcelonalovesentpreneurs.com/2016/06/15/barcelona-es-un-referente-europeo-en-economia-colaborativa/>

OuiShare. Magazine. [consultat el dia 05.02.2017]. Disponible a:

<http://magazine.ouishare.net/es/>

Consumo colaborativo. Blog. [consultat el dia 05.02.2017] Disponible a:

<http://www.consumocolaborativo.com/>

Pam a pam. Mapa economies alternatives BCN. [consultat el 30.12.2016]

Disponible a: <http://pamapam.org/ca>

ESADE. Social innovation. [consultat el dia 02.01.2017]. Disponible a:

<http://www.esade.edu/research-webs/esp/socialinnovation> -

UOC, Oikonomics. *Dossier sobre economia col·laborativa*, per Albert Canyigeral. [Consultat el 30.12.2016] Disponible a:

<http://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero06/dossier/acanigueral.html>

Fonts utilitzades en economia i dona:

Grameen Bank. *Impact on microfinance*. [consultat el 15.01.2017]. Disponible a:

http://www.grameenfoundation.org/sites/default/files/resources/Measuring-Impact-of-Microfinance_Nathanael_Goldberg.pdf

American journal of applied science. *Impact measurement on Grameen Bank*. [consultat el 15.01.2017]. Disponible a: <http://thescipub.com/PDF/ajassp.2011.973.978.pdf>

Grameen Bank. *Annual report Grameen Bank*. [consultat el 15.01.2017]. Disponible a:

http://www.grameen.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/GB-2015_33.pdf

Boundless.com. *Feminization of poverty*. [consultat el 15.01.2017]. Disponible a:

<https://www.boundless.com/sociology/textbooks/boundless-sociology-textbook/stratification-inequality-and-social-class-in-the-u-s-9/poverty-78/the-feminization-of-poverty-467-8242/>

UN Woman. Facts and figures: Economic development. [consultat el 05.03.2017] Disponible a:

<http://www.unwomen.org/en/what-we-do/economic-empowerment/facts-and-figures#notes>

MIT Open Access Articles. Woman empowerment and economic development, by Esther Duflo. [consultat el 20.01.2017]. Disponible a: <http://hdl.handle.net/1721.1/82663>

World bank. *Labor force participation rate*. [consultat el 20.01.2017]. Disponible a:

<http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.FE.ZS?contextual=default&locations=EU&view=map>

Fonts utilitzades en economia i empresa social:

StoneSoup. Anàlisi impacte social, <http://www.stone-soup.net/index.php/en/> [consultada el 1-02.2017]

Diapositives assignatura: Gestió d'Institucions no Lucratives, optativa, 3r trimestre UPF

Emprendes. Memòria tècnica 2015. [consultat el dia 03.02.2017]. Disponible a: http://emprendes.net/wp-content/uploads/sites/33/2015/09/memoria_tecnica.pdf

Economia solidaria.org . Debats economia social [consultada el 15.03.2017] Disponible a: http://www.economiasolidaria.org/debates_economia_social_y_solidaria,

Esdeveniments i entrevistes realitzades:

Meet up. *Blockchain en l'economia col·laborativa*. Pakhuis de Zwijger, Amsterdam. 02.03.2017

Share NL. *Entrevista*. Keizersgracht 264, Amsterdam. 13.02.2107

Stone Soup. *Formació en mesura d'impacte social*. Impact Hub, BCN. 30.10.2015

Alicia Trepal. *Taller lideratge femení*. Coworking Àtic, BCN. 24.01.2016

OuiShare. *Reunió post Share Fest*. Epai La Salsamenta, BCN. 13.11.2017

Teamlabs. *Entrevista*. Teamlabs oficines, BCN. 30.01.2017

NOVUM. *Presentació mesures per emprendre en les universitats catalanes*, BCN 24.04.2015

DOCUMENTALS:

Films 59. *In the same boat*. Cinemes verdi, 22.11.2016

CURSOS ONLINE:

MOOC OuiShare: <http://economiecolaborativa.org/>. Realitzat 01.2016

LLIBRES:

Felber, Christian. *La economía del bien común*. 2a ed. Madrid: Deusto Edicions SA, 2012. Llegit el 07.2016.

Ray, Debraj. *Development Economics*, edited by Debraj Ray, Princeton University Press, 1998. ProQuest Ebook Central. Llegit el 02/03.2017.