

Munta la teua miniempresa: del pla a la venda real en una jornada solidària

Projecte per equips que recorre tot el cicle d'una empresa: triar un producte o servici senzill, calcular costos i preu de venda, organitzar-se per rols, vendre'l de veritat en una jornada del centre i repartir els beneficis a un fi acordat, vivint què és emprendre de principi a fi.

DURADA

3-4 sessions + una jornada de venda

AGRUPAMENT

grups xicotets (4-5)

UNITAT 6

Les empreses i l'emprenedoria

MATERIALS

- Plantilla de pla d'empresa (producte, costos, preu, rols, previsió de vendes)
- Full de comptes per a registrar despeses i ingressos
- Materials del producte triat (segons cada equip)
- Caixa per als diners i canvi en efectiu

ENCAIX CURRICULAR · Sabers C.1 · Comp. específiques CE5, CE6 · Comp. clau CE, STEM, CPSAA, CCL

Plantejament

Una cosa és estudiar què és una empresa i una altra molt distinta és muntar-ne una i vendre de veritat. En este projecte cada equip crea una miniempresa que funciona de principi a fi: tindreu un producte o servici senzill, calculareu quant costa i a quin preu vendre'l, us repartireu els treballs com en una empresa real (producció, vendes, comptes, comunicació) i, el dia clau, muntareu un lloc i vendreu de veritat en una jornada del centre.

El més important no és guanyar molts diners, sinó viure el cicle complet: la idea, la inversió inicial, els costos, el preu, el risc que sobre producte, els comptes finals. En tancar els comptes decidireu què fer amb el benefici (per exemple, una causa solidària del centre). Eixireu sabent, per experiència pròpia, què és emprendre i per què fa respecte.

Objectius didàctics

- Recórrer el cicle complet d'una empresa: idea, costos, preu, venda i resultat.
- Calcular costos, fixar un preu de venda que cobrisca els costos i preveure ingressos.
- Organitzar un equip per funcions, assumint cadascú una responsabilitat.
- Registrar despeses i ingressos i calcular el benefici o la pèrdua real.
- Reflexionar sobre el risc, el treball en equip i el destí del benefici.

Passos

- 1. Sessió 1 — La idea i el pla (50 min).** Cada equip tria un producte o servici senzill i barat de produir (llimonada i galletes, marcapàgines, un servici d'embolcall de regals, polseres, una "tómbola" de manualitats). Ompli el pla d'empresa: què venen, a qui, què necessiten comprar i quant costa cada unitat.

2. **Sessió 2 — Costos i preu (50 min).** L'equip calcula el **cost per unitat** (tot el que gasten dividit entre les unitats que faran), fixa un **preu de venda** que cobrisca eixe cost i deixe un xicotet marge, i fa una **previsió**: si venen tot, quant ingressen? i si sols venen la mitat? Reparteixen els **rols**: producció, vendes, comptes i comunicació (cartell del lloc).
3. **Fora de l'aula — Preparació.** Cada equip prepara el producte i el cartell. La inversió inicial ha de ser molt xicoteta (acordada amb el professor); ningú ha de gastar diners importants.
4. **La jornada de venda.** Es munten els llocs en un espai del centre (pati, jornada de portes obertes). Cada equip ven el seu producte, atén els clients, dona el canvi i anota cada venda en el seu full de comptes.
5. **Sessió 3 — Tancar els comptes (50 min).** Cada equip suma els seus **ingressos**, resta les seues **despeses** i calcula el seu **benefici o pèrdua**. Compara el resultat real amb la previsió: van encertar? què va fallar? Decidixen, de manera acordada, què fan amb el benefici (tornar la inversió i donar la resta, per exemple).
6. **Tancament i presentació (dins de la sessió 3).** Cada equip conta a la classe en dos minuts: què van vendre, quant van guanyar o perdre i la lliçó més important que s'enduen.

Per al professorat

Mantén la inversió inicial mínima i supervisada: el projecte no pot dependre de la butxaca de les famílies. L'aprenentatge més fort apareix quan alguna cosa **no** ix com esperaven (sobra producte, el preu era baix, un client volia fiat): no ho evites, és or pedagògic. Coordina la jornada de venda amb el centre i, si és possible, acorda per endavant un fi solidari per als beneficis, que dona sentit a l'esforç. Insistix que la pèrdua també és un resultat vàlid i molt instructiu.

Avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Pla d'empresa	Producte, costos i preu ben plantejats	25 %
Càlcul de costos i preu	Fixa un preu que cobrix costos amb marge raonable	20 %
Organització per rols	L'equip es repartix funcions i tots complixen la seua	20 %
Comptes finals	Calcula bé el benefici o pèrdua i el compara amb la previsió	20 %
Reflexió final	Extrau una lliçó clara de l'experiència	15 %

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE