

Memòria de

LA



d'Alcanó

Curs 2011-12

Sergi Pujol Farran

Sara Prats Prunera

Nerea Ballesté Oronich

Carla Comella Marsellés

Pau FarranBalañá

ÍNDEX

1. NEIX UN EMPRENEDOR/A: DESCOBRIMENT DE LES CAPACITATS PERSONALS
2. NEIX UNA EMPRESA: QUINA EMPRESA TRIEM I COM LA CONSTRUÏM?
 - 2.1. Quin tipus d'empresa triem?
 - 2.2. Elecció de l'equip directiu
 - 2.3. A què es dedicarà la nostra cooperativa?
 - 2.4. Quin nom li posem a la nostra cooperativa?
 - 2.5. La Burocràcia
 - 2.6. Capital inicial
3. TIREM ENDAVANT! IMATGE CORPORATIVA, PUBLICITAT I COMUNICACIÓ
4. AQUESTA EMPRESA VAL MOLT: POSAR PREU A LES COSES!
5. AMB EL CAP I LES MANS: COM FABRIQUEM ELS NOSTRES PRODUCTES?
6. LA VENTA I ELS RESULTATS: DES DE LA PREPARACIÓ DEL PUNT DE VENDA FINS AL TRAJECTE AMB EL CLIENT, TRÀMITS I GESTIONS...
 - 6.1. Preparació del mercat
 - 6.2. La llicència per vendre
 - 6.3. El dia del mercat
7. RESULTATS RETORN D'INVERSIÓ, BENEFICIS I QUE HEM FET AMB ELS DINERS?
8. VALORACIÓ DE LA COOPERATIVA (QUÈ HAN APRÉS I QUÈ VOLDRIEN MILLORAR).

1. NEIX UN EMPRENEDOR/A: DESCOBRIMENT DE LES CAPACITATS PERSONALS

A l'hora d'escollir els càrrecs dels socis vam tenir en compte el que se li donava millor a cada un dels nostres companys: escriure a la secretària, parlar a la presidenta, el càlcul a la tesorera i els que els agrada fer anar l'ordinador eren els de màrqueting.

A l'hora de fer la producció, al que se li donava més be retallar amb les tisores, retallava, al que se li donava més be empegar, empegava, al que si li donava més bé pintar, pintava... encara que intentàvem que tothom pogués fer de tot.

2. NEIX UNA EMPRESA: QUINA EMPRESA TRIEM I COM LA CONSTRUÏM?

2.1. Quin tipus d'empresa triem?

La mestra ens va passar un powerpoint per explicar-nos la diferència entre societat cooperativa i societat anònima.

Tots els alumnes de la classe vam escollir ser una societat cooperativa, perquè volíem prendre entre tots les decisions i que els beneficis els poguéssim repartir a parts iguals entre tots. Com que sols som 5, la votació va ser molt ràpida.

2.2. Elecció de l'equip directiu

Per elegir l'equip directiu, vam fer votacions, però tenint en compte les capacitats de cada alumne.

2.3. A què es dedicarà la nostra cooperativa?

A fer productes artesanals: marcs de fotos, punts de llibre, pastillers, decoració per a les plantes, llibretes de notes, plantes, polseres i gomes de cabell.

2.4. Quin nom li posem a la nostra cooperativa?

Vam triar un nom cadascú i al final vam fer una votació i va guanyar el nom de "La mà d'Alcanó."

2.5. La Burocràcia

Vam fer l'acta de constitució de la cooperativa, els estatuts, les fitxes de registre de cada soci, les actes de les diferents assemblees i els rebuts dels diners que van aportar els socis a l'inici. També vam fer les cartes o escriure e-mails: per obtenir el nostre NIF, per fer consultes a l'Eduard o per demanar els permisos per fer la parada a Alcanó i a Lleida. Quan vam acabar de fer la documentació, la secretària la guardava en una carpeta.

2.6. Capital inicial

L'aportació dels socis com a capital inicial va ser de 4€ cadascun, però com que vam veure que ens faltaven més diners per comprar matèria primera, vam aportar 10€ de més cadascun dels socis.

3. TIREM ENDAVANT! IMATGE CORPORATIVA, PUBLICITAT I COMUNICACIÓ

Primer la nostratutora, ens vam explicar el què era el logotip i per a què servia fer-ne un.

Cadascú dels socis vam dibuixar un logotip diferent i ben original, alguns el vam fer dibuixant i pintant-lo, altres el van fer a l'ordinador. Al final, quan ja els teníem tots, vam fer unes votacions.

Per fer l'etiqueta dels nostres productes, vam mirar que hi sortissin totes les coses que ens demanaven: nom de l'empresa, preu, matèries primeres, ...

Pel dia de la parada, vam preparar una pancarta amb el nom de la nostra cooperativa, amb unes lletres ben grosses, de colors i decorat amb les mans de tots, també vam fer rètols amb els preus i el nom de cada producte. Per captar els clients al mercat de Lleida, vam preparar un cartell per portar-lo un de nosaltres penjat i fer publicitat de la nostra parada i també vam repartir fullets publicitaris.

4. AQUESTA EMPRESA VAL MOLT: POSAR PREU A LES COSES!

Els preus els vam decidir, mirant quant valia les matèries primeres que vam comprar per fer-ho, ho vam sumar tot, i després li sumàvem una mica més per fer benefici. També vam mirar de no fer preus massa cars, havíem decidit que com més barat potser més ens comprarien.

5. AMB EL CAP I LES MANS: COM FABRIQUEM ELS NOSTRES PRODUCTES?

Primer de tot, vam buscar per internet coses per a poder vendre, també vam preguntar a casa si ens podien donar idees. Quan ja havíem decidit algun producte a elaborar, vam decidir qui anava a comprar les coses. Un cop teníem les matèries primeres vam començar a elaborar els productes.

Algunes de les idees que vam tenir al principi, com fer bosses amb camisetes, quan les vam provar de fer no ens van agradar prou i vam decidir no fer-les.

Quan vam anar produint a vegades se'ns ocorria altres coses per a fer i algunes d'elles les vam fer com les decoracions per a les plantes o plantar aloe vera per vendre-la, ...

6. LA VENTA I ELS RESULTATS: DES DE LA PREPARACIÓ DEL PUNT DE VENDA FINS AL TRAJECTE AMB EL CLIENT, TRÀMITS I GESTIONS...

6.1. Preparació del mercat

A Alcanó, vam ficar unes taules que les vam demanar a l'ajuntament, que eren de la sala del ball, vam intentar ocupar tot l'espai, ja que per les coses que teníem la taula era molt petita.

A l'hora de la venda a Alcanó, ens va anar molt bé, perquè la gent del poble acabaven de sortir de l'església, que és on estàvem situats, a la plaça de l'església.

A Lleida, les taules ens les van portar, sols vam haver de col·locar-les, decorar-les i exposar els nostres productes.

A Lleida, també ens va anar molt bé, perquè anàvem a fer publicitat per tot el mercat, mentre altres companys venien a la parada.

6.2. La llicència per vendre

Abans d'anar a vendre al nostre poble i a Lleida, primer necessitàvem el permís per poder vendre al mercat. Vam aprendre a fer una sol·licitud per demanar el permís al nostre poble i vam anar a l'Ajuntament personalment a registrar-lo com a document d'entrada. Posteriorment, vam rebre una carta donant-nos el permís. Pel mercat de Lleida, vam demanar el permís per e-mail i també ens van donar la resposta per e-mail.

6.3. El dia del mercat

Quan vam arribar al mercat, ens havíem repartit el que havíem de fer, com: repartir fullets publicitaris, atendre a la caixa i atendre als clients, convèncer-los de que comprin els nostres productes i anant ficant els productes a la parada. Tots vam haver de fer de tot. La tesorera també va haver d'atendre a la televisió TV1, ja que li van fer unes preguntes sobre com havien anat els comptes.

7. RESULTATS RETORN D'INVERSIÓ, BENEFICIS I QUE HEM FET AMB ELS DINERS?

Després de les dos parades i de retornar als socis el capital inicial, s'ha recollit 162'20€. D'aquests diners, vam haver de donar el 10% a la marató de TV3 per simular els impostos que hauria de pagar una empresa real i un 5% a l'escola, per l'ús de les eines i materials que hem utilitzat.

Vam proposar unes idees sobre què fer amb els beneficis:

Anar a l'Aquopolis i comprar un ventilador per a la classe, anar al cinema i a sopar (menjar una pizza o anar al McDonalds) o fer el repartiment dels beneficis entre els socis.

Després de demanar el permís als pares per si ens hi podran acompanyar a l'Aquopolis, hem decidit anar-hi el 24 de juny tots junts amb les famílies respectives i amb els diners que ens sobraran podrem comprar un ventilador per a la classe.

8. VALORACIÓ DE LA COOPERATIVA (QUÈ HEM APRÉS I QUÈ VOLDRIEM MILLORAR).

Hem après a fer un treball en cadena i en equip. Hem conegut què és una empresa, els passos que cal fer quan s'obra una empresa i hem vist que fer una empresa no és fàcil. Que cal treballar moltes hores per guanyar diners.

L'etiquetatge. Nosaltres vam etiquetar tots els productes i una altra manera d'etiquetar-los era posant l'etiqueta enganxada a l'envoltori.

Pujar una mica els preus per guanyar més beneficis en alguns productes i fer vals de descompte pels clients.

Fer primer la parada de Lleida i després al poble, així potser no ens hagués quedat productes per vendre. Amb el que ha sobrat, hem decidit repartir-nos-ho.

VALORACIÓ DELS MESTRES

Ha estat una experiència enriquidora pels alumnes. Han pogut acostar-se a la realitat que els envolta, iniciant-se en el món de l'empreneduria, coneixent el que és una empresa i valorant els requisits que implica formar part d'una societat cooperativa.

El projecte no ha estat un camí fàcil, per la mestra ha suposat un esforç formatiu i d'acompanyament i seguiment constant, per tal que els alumnes poguessin assolir els objectius previstos. Calia ajudar-los en tot moment ja que l'exigència per realitzar el projecte és elevat en relació a la seva edat, una cosa és decidir i l'altra escriure tots els acords, una cosa és tenir una idea i l'altra transformar-la en un producte per a vendre, així com tots els documents burocràtics que han hagut de conèixer i realitzar.

Valoro molt positivament els hàbits que hem treballat: treball d'equip, cooperació i responsabilitats que han hagut d'assumir cada un d'ells.

De ben segur que aquest any, per ser el primer curs que es feia el projecte i novedós per a tots, ha implicat més esforços. Si el projecte es realitzés en pròximes edicions, segurament seria un camí més fàcil i planer per a tots. Jo proposaria implicar a docents de altres àrees, com l'àrea d'educació artística, fent ús d'hores lectives i repartint així la feina. Una altra proposta podria ser facilitar-los-hi idees per elaborar productes, ja que va ser una de les coses que més dificultats els va donar. I una última proposta, seria fer dos parades: la primera a Lleida a finals del segon trimestre i una altra a final de curs al poble, així ens assegurariem millor la venda de tots els productes.

Els alumnes també valoren positivament el projecte i els resultats finals que han aconseguit.