

Treball de síntesi 2018

3r ESO

JOVES EMPRESES

Índex

[OBJECTIU 3](#_Toc444634542)

[PROPOSTA DE TREBALL 3](#_Toc444634543)

[AVALUACIÓ DEL TREBALL 4](#_Toc444634544)

[GUIÓ DEL TREBALL 5](#_Toc444634545)

[1. Elecció del producte i justificació d’aquesta elecció 5](#_Toc444634546)

[2. Localització 5](#_Toc444634547)

[3. Organització empresarial 5](#_Toc444634548)

[4. Pla de producció i qualitat 5](#_Toc444634549)

[5. Pla de màrqueting 5](#_Toc444634550)

[6. Pla d’inversions 5](#_Toc444634551)

[7. Pla de finançament: 5](#_Toc444634552)

[8. Previsió de resultats 6](#_Toc444634553)

[9. Altres (opcional). 6](#_Toc444634554)

[ANNEXOS 7](#_Toc444634555)

[SORTIDA dimecres 21 de març 8](#_Toc444634556)

[MARC HORARI 9](#_Toc444634557)

[PAUTES PER L’EXPOSICIÓ ORAL 10](#_Toc444634558)

“JOVES EMPRESES”

## OBJECTIU

Fer que els alumnes creïn la seva pròpia “empresa”, en base a un producte o servei, analitzant-lo en totes les seves etapes i acabant fent un simulacre de comercialització.

Potenciar la creativitat de l’alumnat.

## PROPOSTA DE TREBALL

Creeu un producte o servei per comercialitzar-lo.

El treball busca que els alumnes indagueu en com treure profit d’un producte, des de la seva producció fins comercialització.

La sortida que es proposa és la visita a la fàbrica Galetes Trias de Santa Coloma de Farners i a la granja Mas Bes de Salitja.

* Pel dia de la sortida cal que porteu carpeta, folis i bolígrafs per escriure.

## AVALUACIÓ DEL TREBALL

#### Treball escrit (40% nota final)

Cal que es presenti en folis blancs DIN A4, imprès a ordinador, sense faltes d’ortografia i amb un format correcte.

Ha d’incloure els següents apartats:

1. Portada
2. Índex
3. Guió del treball
4. Annexos: cal posar-hi el qüestionari amb les respostes de la sortida i altres documents que creieu oportuns.

**S’avalua sobre 10 punts: cada 10 faltes d’ortografia baixa 1 punt. Presentació 1 punt. La resta de punts serà pel contingut del treball (8 punts).**

#### Presentació del producte, exposició oral (50% nota final: 25% grup, 25% individual)

Hi haurà 20’ per fer aquesta part; 10’ per la presentació del producte i 10’ per les preguntes del tribunal.

Dues parts:

1. Caldrà que presenteu el vostre producte als vostres possibles compradors (resta de companys de classe i professorat avaluador).

Com podeu fer-ho?

* Ensenyant el producte i fent de comercials directes (mostrant-lo i explicant les seves característiques).
* Amb un anunci publicitari (enregistrat prèviament).
* Amb un tríptic, fulls de propaganda....

1. El tribunal (professorat) farà preguntes de com s’ha elaborat el treball i el producte per tal de veure si els alumnes són coneixedors del tema i han participat de tot el seu procés d’elaboració. També es farà un parell o tres de preguntes de la sortida. El tribunal tindrà quines preguntes cal fer a cada grup.

**Donarem unes pautes d’avaluació per l’exposició oral (les teniu al final del dossier).**

#### Actitud (10%)

Es valorarà el comportament, actitud de treball i assistència, tant a l’aula com durant la sortida.

Si un alumne no assisteix a la sortida haurà de presentar el mateix qüestionari que la resta el dijous dia 22/3 a les 8h del matí. És imprescindible presentar-lo puntualment per poder superar el TdS.

## GUIÓ DEL TREBALL

1. Elecció del producte i justificació d’aquesta elecció
   1. Descripció general de l’activitat i del producte (bé o servei).
2. Localització
   1. On, en quin entorn posem el negoci i on voldrem vendre el producte. Justifica-ho.
   2. Situació i característiques del local: superfície, lloguer/compra, adequació del local. Càlcul del seu cost.
3. Organització empresarial
   1. Personal que necessitaré per dur a terme la producció, distribució, venda, comptabilitat...qui fa cada cosa. Què cobraran, horaris, jornades laborals, vacances....
4. Pla de producció i qualitat
   1. Elements materials: instal·lacions necessàries per produir i emmagatzemar, materials de producció.
   2. Procés de producció: com es produeix, temps de producció, combinació de factors.
   3. Costos del producte.
   4. D’on l’obtenim en cas de no produir-lo (contacte amb proveïdors, preu de compra...).
5. Pla de màrqueting
   1. Estudi de mercat:
      1. Entorn general. Analitzeu algun dels següents aspectes: econòmic, social, cultural, tecnològic, jurídic).
      2. Entorn específic: competència, demanda i clients i proveïdors.
   2. Estratègies de màrqueting:
      1. Producte: característiques tècniques (color, olor, textura...), marca i logotip i envàs (presentació del producte al consumidor. Exemples: si és un moneder, amb quina capsa o embolcall es presenta; el pot de Nocilla, com és el tipus de got i utilització posterior, ampolla d’ aigua...). Cal que poseu també quin és el volum/capacitat de l’envàs (amb les unitats que pertoquen), com es pot emmagatzemar (apilonat, endreçat en caixes i de quantes unitats..) i quines característiques tècniques té.
      2. Preu de venda al públic, ofertes, promocions, preu psicològic (1,99€!!).
      3. Comunicació: anunci publicitari, audiovisual, premsa, ràdio, tríptic, pàgina web.... Cal que inclogui l’eslògan, el logotip, la marca i una breu descripció del producte.
      4. Distribució: directament, amb majorista, parada al mercat, internet.
6. Pla d’inversions
   1. Inversions que s’han de realitzar per tal que l’empresa comenci a funcionar. Quins béns cal adquirir i per quin import. (màquines, vehicles, saldos bancaris inicials, existències de magatzem, mobiliari...).
7. Pla de finançament:
   1. D’on sortiran els recursos financers per tirar endavant el projecte: entitats bancàries, aportacions de capital, altres (rènting, lísing).
8. Previsió de resultats
   1. Previsió d’ingressos i despeses.
   2. D’aquest apartat cal que en feu un full d’excel aplicant les fórmules pertinents seguint el següent model (mireu taula adjunta).
9. Altres (opcional).
   1. Classificació de l’empresa: segons propietat, mida, sector, forma jurídica.
   2. Fer un DAFO de l’empresa. (<http://ca.wikipedia.org/wiki/An%C3%A0lisi_DAFO>).
   3. Fer representacions gràfiques dels ingressos i despeses, inversions, finançament.
   4. Analitzar els diferents tipus de tributs (taxes i impostos que es paguen).
   5. Organigrama de l’empresa.

## ANNEXOS

* 1. Taula d’ingressos i despeses (orientativa, la podeu modificar per adaptar-la a les vostres necessitats, podeu afegir altres taules per fer més càlculs):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepte** | **Unitats** | | **Preu** | | **Ingressos anuals** | |  | **Concepte** | | **Despesa mensual** | **Despesa anual** |
| Ingressos vendes o  serveis |  | |  | |  | |  | **Despeses** | |  |  |
| Altres ingressos |  | |  | |  | |  | Lloguer | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Subministraments (aigua, llum i gas) | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Interessos de deutes | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Sous | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Tributs (taxes i impostos)\* | |  | 800€ |
|  |  | |  | |  | |  | Telèfon, internet | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Transport | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Consums de matèries primeres | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Envasos i embalatges | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Assegurances | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  | Altres despeses | |  |  |
| **Total Ingressos** |  | |  | |  | |  | **Total Despeses** | |  |  |
|  |  | |  | |  | |  |  | |  |  |
| **Resultat (sense impostos de l'any)** | | | | |  | |  |  | |  |  |
| (Diferència entre ingressos i despeses) | | | | | | | | | | | |
|  | |  | |  | |  | | |  |  | | |  |  |

**% IVA que cal aplicar al producte:**

* 1. Enllaços d’interès:
     1. Tributs(taxes i impostos)\*: fent un càlcul estimatiu poseu que us suposa una despesa de 800€ anuals.
        + IAE, IBI i IMPOST CIRCULACIÓ, ESCOMBRARIES.
        + <http://www.oagrtl.cat/informacio-tributaria-ca/informacio-sobre-els-impostos-municipals> podeu trobar informació sobre els impostos anteriors.
     2. IVA <http://www.imet.cat/flaixemprendre/?p=3143>
     3. SIMULADOR DE PRÉSTECS <https://portal.lacaixa.es/prestamoshipotecas/simuladorprestamosehipotecas_ca.html>
     4. FORMES JURÍDIQUES <http://www.cime.es/WebEditor/Pagines/esquema%20resum%20formes%20juridiques.pdf>

## SORTIDA dimecres 21 de març

#### VISITA a la fàbrica GALETES TRIAS

#### [www.triasbiscuits.com](http://www.triasbiscuits.com)

#### La fàbrica de Galetes Trias és una empresa dedicada a la fabricació de galetes, fundada el 1908 i amb seu a Santa Coloma de Farners.

#### VISITA a la Granja MAS BES

#### masbesdesalitja.blogspot.com

La Granja Mas Bes és una empresa familiar fundada a mitjans del segle XX i produeix la llet ATO natura. Es realitzarà un recorregut per aquesta granja ubicada a Salitja.

La visita a aquests dos llocs servirà per donar-vos idees pel producte o empresa que heu de crear.

#### Horaris sortida

8.30 hores: sortida de l’institut.

**GRUPS A/B/E**

9-11: visita Mas Bes (Salitja).

11-11.45: esmorzar.

12-13: visita Galetes Trias (Santa Coloma de Farners).

13-14: visita parc de Sant Salvador.

**GRUPS C/D/E**

9-10: visita Galetes Trias (Santa Coloma de Farners).

10-10.45: esmorzar.

11-13: visita Mas Bes (Salitja).

13-14: visita parc de les Fonts.

14 hores: tornada a l’institut (en cas de pluja, es tornarà al centre a les 13 hores).

## MARC HORARI

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **DIMARTS** | **DIMECRES** | **DIJOUS** | **DIVENDRES** |
| **8 a 9 h** |  |  |  |  |
| Treball a l'aula | Treball a l'aula | Treball a l'aula |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **9 a 10h** |  |  |  |  |
| Treball a l'aula |  | Treball a l'aula | Treball a l'aula |
|  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **10 a 11h** |  | **SORTIDA** |  |  |
| Treball a l'aula | Treball a l'aula | Treball a l'aula |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |
| **11:30 a 12:30 h** |  |  | Treball a l’aula (3rA/D/E)  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Treball a l'aula | Treball a l'aula | EXPOSICIÓ ORAL(3rB/C) |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **12:30 a 13:30 h** |  |  |  |
| Treball a l'aula | Treball a l'aula | EXPOSICIÓ ORAL |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **13.30 a 14.30 h** |  |  |  |
| Treball a l'aula | Treball a l'aula |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## PAUTES PER L’EXPOSICIÓ ORAL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Grup | Han repartit i distribuït correctament la tasca realitzada | Els participants s’han distribuït equilibradament els apartats |
| Cada participant dominava els apartats que exposaven els seus companys |
| La presentació que han fet estava ben estructurada i era creativa | Era una presentació clara i ben ordenada (introducció, cos i conclusió) i s’ha pogut percebre com una unitat. |
| Les imatges triades eren molt clares per explicar els continguts |
| Individual | La seva exposició oral ha estat clara i correcta | S’ha explicat amb concisió, sense llegir excessivament, amb una pronúncia de sons clara. La construcció de les frases era correcta i el lèxic adequat. |
| El text s’ha ajustat al temps establert. |
| Mostra un domini del que explicava | Ha utilitzat diferents inflexions de veu i recursos comunicatius per exposar amb fluïdesa (gestualitat, mirada, volum i entonació) |
| Té un bon domini del tema, ja que ha respòs amb coneixement les qüestions que se li han plantejat |
| Ha estat capaç de transmetre interès pel tema que presentava | Ha mostrat habilitat a mantenir el ritme, adequat, sense caure en la monotonia. |
| Ha captat l’atenció de l’auditori, i ha estat atent a les seves reaccions |

El tribunal farà preguntes a cada component del grup referents a qualsevol part del treball i de la sortida.

