



PROJECTE PER A LA CREACIÓ D'UN MERCAT DE SEGONA MÀ

Versió 0.0 (de treball)



AMPA ESCOLA IPSE DE BARCELONA





TAULA DE CONTINGUTS

I. INTRODUCCIÓ	3
II. DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE	4
III. OBJECTIUS	5
IV. METODOLOGIA	5
1 ^a Fase: preparació del projecte:.....	5
2 ^a Fase: posada en marxa del projecte:.....	10
3 ^a Fase: Avaluació.....	10
V. EQUIP DE TREBALL	11
VI: CRONOGRAMA	11



I. INTRODUCCIÓ

Són molts els canvis que afecten a l'evolució de l'actual societat, transformacions que afecten a les famílies i a l'educació dels infants. Entre aquestes transformacions podríem destacar algunes com la crisi d'autoritat, el temps de dedicació als fills i filles, la influència dels mitjans de comunicació, els canvis en el sistema de valors...

Des de la perspectiva que exposa el filòsof i escriptor José Antonio Marina, per educar a un infant "fa falta la tribu sencera"; això implica a les escoles, als pares i a les famílies, a les administracions, als mitjans de comunicació i la societat en general ja que formen part directa o indirectament de la comunitat educativa. Una de les formes d'alleugerir el sentiment de soledat i el desconcert que sovint experimenten molts pares i mares és trobar espais en comú amb altres pares, espais de reflexió i diàleg en els què es pugui debatre les preocupacions i els temes. L'escola esdevé el punt de trobada més proper i l'AMPA l'interlocutor més adient per a organitzar aquesta trobada.

Per tant, en la mateixa línia, una efectiva manera d'apropar l'escola i els pares i mares, com a tribu sencera, és marcar i col·laborar en objectius comuns, treballant qüestions com la informació, l'aprenentatge, l'educació i la transmissió de valors.

La nostra proposta s'adreça cap a aquest sentit: no només proporcionar una formació - informació a través de l'Escola de pares, sinó anar més enllà, amb propostes que permetin una major participació i fonamentades en l'exemple. També es tracta d'arribar a més famílies, cercant noves fórmules que ajudin a superar, en la mesura del possible, alguns dels obstacles que més dificulten a l'actualitat la participació, com són els horaris i la gestió del temps.



II. DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE

Tal i com comentem a la introducció, són molts els canvis que afecten a l'evolució de l'actual societat. Un d'ells és la societat del consum, en què l'esforç personal està poc valorat i el consumisme dels nostres fills i filles s'ha establert com a una cosa "normal". Influenciats per uns mitjans de comunicació plens de propaganda i d'incitació a tenir cada vegada més coses, més de moda i més actuals; i per uns pares i mares que segurament no hem sabut posar fre a aquesta despesa; els hem acostumat a "volar més" i "llençar tot allò que ja no serveix".

Aquest projecte vol canviar aquesta manera de veure el món, donant un nou valor al fet de consumir, ensenyant que les coses poden tenir un segon ús, a reciclar i aprofitar els recursos. Per tal d'assolir aquest objectiu es proposa la creació d'un **MERCAT DE SEGONA MÀ**, en el què els nostres fills i filles donin una segona oportunitat a les seves joguines, llibres, roba, jocs virtuals...que ja no volen; i adquireixin d'altres que ja s'han fet de servir altres nens i nenes, donant-se que els poden aprofitar.

Tanmateix, aquest projecte va més enllà, ja que serveix com a punt de partida per entendre altres aspectes sobre com funciona la nostra economia, les botigues, els bancs...Tot un projecte pedagògic i educatiu que permeti reflexionar sobre aquest tema des de la pràctica, amb una experiència real.

Per altre banda, aquest projecte arriba en un moment especialment sensible, donada l'economia actual, i que podria resultar de gran interès per a moltes famílies que avui en dia s'afanyen en estalviar.

A continuació exposem amb més detall les idees bàsiques que conformen aquest projecte.



III. OBJECTIUS

- Ensenyar als nostres fills i filles l'aprofitament dels recursos mitjançant l'intercanvi de productes.
- Donar a conèixer als nostres fills i filles el funcionament de l'economia de mercat des d'un punt de vista pràctic
- Donar a conèixer i valorar altres formes de comerç: comerç just, de col·laboració social.
- Realitzar una reflexió sobre el consum responsable per part de tots plegats.

IV. METODOLOGIA

1ª Fase: preparació del projecte:

1.- Demanar la col·laboració de direcció de l'escola. Parlar amb la titularitat per tal d'explicar el projecte i que pugui valorar la seva idoneïtat. D'estar d'acord amb el projecte, s'haurà de valorar la seva celebració dins de l'espai de l'Escola, així com d'altres possibles aportacions (taules i cadires?) i, entre tots, cercar la data més adient per a la seva celebració.

Aquesta data pot marcar el ritme i aprofundiment del desenvolupament del projecte, ja que afecta directament al cronograma d'execució.

2.- Definició de tot el projecte i els seus elements, tenint en compte els següents aspectes:



a) Elaboració del programa pedagògic: S'elaborarà un material que complementi l'activitat i proporcioni informació sobre conceptes generals del funcionament de l'economia, fent referència a definicions i característiques d'elements clau com: economia, empresa, consum, competència, preu, impostos, publicitat, propaganda, qualitat, defensa del consumidor, comerç just, consum responsable, economia solidaria...D'aquesta manera es proporcionarà una base teòrica al projecte.

S'haurà de valorar com tractar posteriorment aquesta informació: si es donarà als alumnes mitjançant un dossier, penjat a la pàgina web, cartells decoratius a la pròpia fira...

b) Organització del mercat: s'establirà el funcionament de la pròpia fira, tenint en compte els següents aspectes:

- Elaboració de les normes de funcionament generals que regiran el funcionament de la fira, i que els "expositors" hauran d'acceptar i complir.

També s'haurà de definir la durada i l'horari d'obertura i tancament

- Formulació de les Inscripcions: per tal de conèixer el grau de participació i assolir una major organització, es demanarà una inscripció prèvia que finalitzarà amb una antelació de dues setmanes a l'inici del mercat. D'aquesta manera es podrà valorar realment l'abast del mercat i s'assolirà una millor organització.



Per realitzar l'inscripció s'hauran de proporcionar les següents dades:

- Nom de "l'empresa"
- "Representant legal" (pare o mare responsable)
- Nom del "director" o "gerent" (alumne)
- Nombre de "treballadors" (pot ser "empresari" individual o per associació de diversos alumnes)
- Curs al qual pertanyen
- Dades de contacte
- Acceptació signada de les normes establertes

Aquesta inscripció es podrà realitzar mitjançant pàgina web o per les bústies de l'escola.

- Espai i "stands": el "stand" bàsic es compondrà d'una taula i dos cadires (Caldrà determinar com es farà)

La decoració correspondrà a cada expositor, que podrà fer servir aquells elements que cregui convenients per atraure els clients.

Són els nens i nenes qui hauran d'estar al front del stand, no els pares o les mares, exceptuant els més petits (fins quina edat?)

- Els "productes" : prèviament s'hauran definit el tipus de producte que es pot "vendre". Es prioritzaran aquells productes dirigits a nens i nenes i que tinguin un caràcter educatiu, tal com llibres i joguines. Tanmateix, també es valorarà la possibilitat d'ofertar altres productes: videojocs, música, pel·lícules i DVD, objectes de decoració infantil o roba. En tot cas, aquests productes han de tenir uns criteris de qualitat.



El preu "de venda al públic" d'aquests productes els marcarà cada expositor, seguint la política d'economia de mercat. Els nens i nenes han de comprendre que si els preus són molt alts no es vendran si tenen competència.

- El "banc": per tal que els nens i nenes no manipulin diners reals, es crearan els "euroipses" (1€ = 1 euroipse). Aquests diners es canviaran al "banc" i seran imprescindibles per realitzar les compres.

A la finalització de la venda, els expositors podran canviar els seus beneficis per diners reals, però sempre amb la presència d'un adult.

Al realitzar el seu canvi, a cada expositor se'l cobrarà un impost en concepte de despeses d'organització (caldrà definir quant) Aquests diners podrien servir bé per a cobrir despeses generals generades per l'activitat o bé per a alguna acció benèfica (Marató de TV3, fira de la solidaritat, ...)

Els "banquers" seran els organitzadors o pares/mares de l'AMPA. Si es creu convenient pot haver un representant extern (delegat de curs o dels "comerciants")

c) Empreses/organismes convidats: Per donar un sentit més social a la fira, es pot intentar convidar a participar a alguna empresa de comerç just i d'economia social, com poden ser:

- Fundació Vicent Ferrer (situada al barri)
- Humana
- SETEM.
- Intermon Oxfam
- Ayuda en Acción



Es realitzaran els contactes oportuns per tal de posar-se en contacte amb aquestes entitats per tal de convidar-les i organitzar la seva participació si s'escau.

Aquestes empreses, al contrari que les botigues dels nens, sí que podran intercanviar diners en efectiu.

També es pot mirar de sol·licitar la presència de l'escola de consum de la Generalitat de Catalunya.

d) Altres "parades"

Els alumnes de 4art d'ESO, si fan viatge de fi de curs, i per tal de poder guanyar uns calés que ajudin al seu pagament, per poden instal·lar, a més a més del seu propi stand, un servei de bar i esmorzars.

L'AMPA també pot posar la seva paradeta per difondre les seves activitats o fer nous socis.

d) Animació: per animar la festa, i sempre dins de la filosofia general, es podria realitzar alguna activitat d'animació, com muntar un taller de creació de joguines amb materials de reciclatge quiades per monitors; la realització de jocs tradicionals; o superar proves i concursos de pares amb fills tal com carrera de sacs.



2ª Fase: posada en marxa del projecte:

Una vegada definits tots els elements del programa es posarà en marxa, seguint les següents passes:

1.- Difusió: per a que aquest projecte funcioni és imprescindible comptar amb una bona participació, tant pel que fa als "expositors" com per part dels "compradors". Per tant, la difusió del projecte esdevé una eina fonamental pel seu bon desenvolupament. L'estratègia ha d'estar clarament definida, així com els mitjans que es faran servir: Web, Fulletons, Vitrina. Un dels elements clau per a aquesta difusió poden ser els delegats de curs.

2.- Preparació final i Execució del Mercat de segona mà

3ª Fase: Avaluació.

Durant el mercat es demanarà l'opinió a "venedors" i "compradors" per tal de conèixer la seva opinió sobre l'iniciativa i aspectes que consideren que s'haurien de millorar. A més a més, es comptarà amb dades objectives i quantitatives com nombre d'expositors, nombre d'assistents o "volum de vendes" que es pot deduir del nombre de diners que han passat pel "banc"

A la finalització de la fira es farà una valoració global de resultats, a partir de les respostes, es reflexionarà sobre els aspectes positius i negatius, i es proposaran les millores oportunes.



V. EQUIP DE TREBALL

S'hi està treballant.

VI: CRONOGRAMA

S'hi està treballant.

