







# ◀ INTRODUCCIÓN ▶

Reconociendo que el desarrollo de una sociedad depende del grado de educación de sus ciudadanos, en diferentes ejercicios de planificación territorial del Departamento de Nariño, se ha hecho énfasis en la necesidad de priorizar a la Educación como el eje transformador con el cual se logre disminuir las brechas de inequidad y pobreza existentes en la región. Así mismo, se reitera la necesidad de contar con una **“Educación Pertinente”** que sea capaz de potencializar las aptitudes y actitudes de los/as estudiantes para transformar los contextos y generar condiciones de bienestar para sus comunidades. En este sentido, la metodología **“Emprender en mi Escuela – EME”** ha sido creada por iniciativa y bajo la coordinación de CIUDAD INDUSTRIAL DEL VALLE DEL NALÓN – **VALNALÓN, S.A.U.** y se transfiere al Departamento de Nariño a través del programa de Desarrollo con Identidad Regional entre España y Nariño - **DIRENA**, con el objetivo de fortalecer la cultura de emprendimiento en el sistema educativo a través de la incorporación de competencias y habilidades en las instituciones educativas vinculadas a este proyecto.

Las competencias de los nuevos ciudadanos deben permitirles pensar y actuar en función de lo colectivo, priorizando la **cooperación sobre la competencia, el trabajo en grupo sobre el individual**, favoreciendo así procesos de **excelencia colectiva**. Con este fin, el proyecto **“Emprender en mi Escuela”**, permite complementar procesos actuales con buenas prácticas exitosas en otros escenarios del mundo, aportando nuevos métodos y estrategias, haciendo válido uno de los principios fundamentales de la educación del milenio **“aprender a aprender”**.

**“Emprender en mi Escuela”**, sitúa a los estudiantes ante el reto de crear y gestionar un proyecto de manera real, en el cual se fortalecen conceptos de: trabajo en equipo, toma de decisiones, análisis de contexto, solución de conflictos, concertación y negociación, planificación y organización, análisis de riesgos, entre otros, con los cuales, se posibilita la adquisición de aprendizajes significativos para el desarrollo personal y contribuyen a la autonomía, la solidaridad y la democracia como pilares para fortalecer la **Cultura de Paz en la región**.

La metodología del proyecto, pone a los estudiantes como protagonistas y centro de su propio aprendizaje de manera activa y cooperativa y el papel de los/as docentes será el de guía del proceso. Un requisito fundamental para el éxito de proyecto, es la incorporación de la metodología en los Planes Educativos Institucionales, de tal manera que se considere un eje articulador a través del cual se facilite el aprendizaje **significativo, colaborativo y transformador**.

El presente material didáctico, ha sido contextualizado, previa autorización de sus creadores y queda prohibida salvo excepción prevista en la Ley cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta sin contactar con la autorización escrita de DIRENA.

## ***APOYO METODOLÓGICO***

### **EQUIPO VALNALÓN**

Natalia Fernández García.

Amara Hinojal Rascón.

Raquel García Rodríguez.

Iván Diego Rodríguez.

## ***CONTEXTUALIZACIÓN LOCAL***

### **I.E.M. LUIS EDUARDO MORA OSEJO**

Betty Lucía Yela - Rectora.

Juan Carlos Checa - Docente.

### **I.E.M. HERALDO ROMERO SÁNCHEZ**

Ricardo Campaña – Rector.

Flor Llanos – Docente.

### **I.E.M. FRANCISCO DE LA VILLOTA**

Gloria Jurado – Rectora.

Gaby Melo - Docente.

### **EQUIPO DIRENA**

Gloria Esperanza Pérez Rosero

Isabel Cristina Henao Vicuña

## ***ENTIDADES COORDINADORAS***

### **GOBERNACIÓN DE NARIÑO**

Secretaría de Educación Departamental

### **ALCALDÍA DE PASTO**

Secretaría de Educación Municipal

## ***ENTIDADES DE APOYO***

### **CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO**

### **CONTACTAR**

### **UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA-SEDE PASTO**

### **MINISTERIO DEL TRABAJO-TERRITORIAL NARIÑO**

# ◀ ÍNDICE ▶

<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>ESTRUCTURA DE LA GUÍA.....</b>	<b>9</b>
<b>EL PROYECTO .....</b>	<b>11</b>
• Objetivos .....	11
• Metodología.....	12
• Protagonistas.....	12
• Secuenciación.....	13
• Recursos.....	14
<b>PASO A PASO .....</b>	<b>15</b>
<b>ETAPA 0: Planificación y alistamiento .....</b>	<b>16</b>
<b>ETAPA 1: En equipo trabajamos mejor .....</b>	<b>18</b>
<b>ETAPA 2: Organizamos nuestra cooperativa .....</b>	<b>20</b>
<b>ETAPA 3: Sobre nuestra actividad empresarial.....</b>	<b>22</b>
<b>ETAPA 4: Salimos al mercado.....</b>	<b>24</b>
<b>ETAPA 5: Resultados y reflexiones .....</b>	<b>26</b>





# ◀ ÍNDICE ▶

<b>TALLER 1: Constitución .....</b>	<b>29</b>
<b>TALLER 2: Imágen corporativa.....</b>	<b>41</b>
<b>TALLER 3: Fabricación, etiquetado y envasado .....</b>	<b>49</b>
<b>TALLER 4: Ventas y resultados .....</b>	<b>57</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 1: Nace un emprendedor .....</b>	<b>75</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 2: Nace una empresa.....</b>	<b>131</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 3: ¡Vamos con toda!.....</b>	<b>167</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 4: Esta empresa vale mucho.....</b>	<b>203</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 5: Con la cabeza y las manos.....</b>	<b>223</b>
<b>UNIDAD DIDACTICA 6: La venta y los resultados .....</b>	<b>239</b>



# PRESENTACIÓN

La presente guía pretende dar orientaciones dirigidas a la comunidad educativa del Departamento de Nariño, basadas en la normatividad que regula la educación en Colombia, en lo relacionado con el tema de emprendimiento.

La LEY 1014 de enero 26 de 2006 por la cual se crea la ley del fomento a la cultura del emprendimiento, a través de los artículos 1, 2, 3, 4 y 12 se establece claramente las definiciones, objeto de la ley, principios generales, obligaciones del Estado, objetivos específicos de la formación para el emprendimiento. Cabe destacar que en el artículo 13 de esta ley establece:

*“En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, cumplir con:*

- 1. Definición de un área específica de formación para el emprendimiento y la generación de empresas, la cual debe incorporarse al currículo y desarrollarse a través de todo el plan de estudios.*
- 2. Transmitir en todos los niveles escolares conocimiento, formar actitud favorable al emprendimiento, la innovación y la creatividad y desarrollar competencias para generar empresas.*
- 3. Diseñar y divulgar módulos específicos sobre temas empresariales denominados “Cátedra Empresarial” que constituyan un soporte fundamental de los programas educativos de la enseñanza preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, con el fin de capacitar al estudiante en el desarrollo de capacidades emprendedoras para generar empresas con una visión clara de su entorno que le permita asumir retos y responsabilidades.*
- 4. Promover actividades como ferias empresariales, foros, seminarios, macroruedas de negocios, cursos y demás actividades orientadas a la promoción de la cultura para el emprendimiento de acuerdo a los parámetros establecidos en esta ley y con el apoyo de las Asociaciones de Padres de Familia”<sup>1</sup>*

El Ministerio de Educación Nacional emitió en el año 2011 la Guía 39, a través de la cual *“presenta algunas orientaciones dirigidas a docentes y directivos docentes de los establecimientos de educación preescolar, básica y media para que puedan avanzar en el proceso de conceptualización de la cultura del emprendimiento a partir de una mirada integral que involucre las actitudes emprendedoras, de manera que puedan encontrar rutas y herramientas para involucrarla en los diferentes ámbitos de la gestión institucional, referenciados en valiosas experiencias que han adelantado algunos establecimientos del país.”<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Ley 1014 de enero 26 de enero de 2.006 Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

<sup>2</sup>Guía 39 y 49 del Ministerio de Educación Nacional.



El Ministerio de Educación Nacional también ha realizado el pilotaje del programa de Educación económica y financiera para promover en los/las niños/as, adolescentes y jóvenes el desarrollo de competencias básicas y ciudadanas, así como el pensamiento crítico y reflexivo necesario para la toma de decisiones responsables e informadas sobre temas económicos y financieros que favorezcan la construcción de sus proyectos de vida con calidad y sostenibilidad. *Guía 49 de 2014. MEN Colombia.*

Todas estas políticas y en concordancia con la autonomía escolar establecida en la Ley 115 de 1994, promueven que cada establecimiento educativo deberá definir la forma en que articulará la cultura del emprendimiento a su Proyecto Educativo Institucional (PEI), considerando los siguientes principios: Pertinencia, Universalidad, Transversalidad, Eficacia y Sostenibilidad, Progresión y Secuencialidad y Pluralismo e Inclusión.





# ◀ ESTRUCTURA DE LA GUÍA ▶

La finalidad de este guía es ayudar al docente a poner en marcha el proyecto de fomento de cultura emprendedora “Emprender en mi Escuela – EME”. Favorecer el espíritu emprendedor en el sistema educativo, debe ser entendido como responsabilidad institucional. Muchas de las actividades y/o contenidos propuestos a partir de aquí, serán desarrolladas con el apoyo de otras instituciones locales que conforman el ecosistema de emprendimiento en Nariño. Emprender en mi Escuela, es un proyecto que articula a la comunidad educativa en general, de tal manera que el proyecto se constituye como una experiencia significativa.

El contenido de esta guía es fruto de la experiencia y del trabajo en red del equipo de Valnalón con personas emprendedoras, entidades, docentes, estudiantes, implicado año tras año en el desarrollo de este proyecto y el equipo del Proyecto EME en el departamento de Nariño – Colombia.

## LA GUÍA SE ESTRUCTURA EN LAS SIGUIENTES PARTES:

### I. PASO A PASO:

Explicación detallada de cada una de las etapas del proyecto educativo, con base en los siguientes momentos:

### DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS

Definir la finalidad y los comportamientos esperados en los/las estudiantes con relación a la adquisición de competencias básicas de emprendimiento.

### CONTENIDOS

Desarrollo de los aspectos conceptuales, metodológicos y actitudinales claves en cada etapa.

## RECURSOS

- **Material didáctico:** relación de actividades propuestas en cada unidad, que guardan relación con los objetivos establecidos.
- **Talleres:** desarrollo de contenidos específicos abordados en el material didáctico y que coinciden con propósitos relevantes del proceso.

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Sugerencias para reforzar contenidos, actitudes o habilidades, ejemplos de dinámicas cooperativas e ideas para plantear una evaluación procesual. Algunas de estas sugerencias se desarrollarán en el aula y otras fuera de ella.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Indicadores de competencias básicas que ayudarán en cada fase a los/las docentes a evaluar los progresos individuales y de grupo de sus estudiante.



## 2. EL PROYECTO “EMPRESAR EN MI ESCUELA”

“**E**mpresar en Mi Escuela” (EME) es un proyecto educativo para difundir la cultura empresar entre los/las estudiantes de básica primaria. Este proyecto favorece el desarrollo de las competencias básicas, laborales, ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo (Ley 1014, Art.1).

Articulando los valores, actitudes y habilidades empresadoras, tales como:

- **Creatividad:** Capacidad de transformar e innovar utilizando los recursos disponibles.
- **Innovación:** Crear algo nuevo o dar un uso diferente a algo ya existente y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de su comunidad.
- **Comportamiento auto-regulado:** Autonomía, responsabilidad por las acciones y decisiones propias.
- **Pensamiento flexible:** Apertura al cambio de manera crítica, razonada y reflexiva.
- **Visión de futuro:** Estructurar un proyecto de vida acorde con las necesidades, expectativas personales, las oportunidades y las posibilidades del entorno.
- **Materialización de ideas en proyectos:** Llevar a la realidad nuevas ideas, comunicarlas y desarrollarlas de manera individual o en colectivo.
- **Capacidad para asumir riesgos:** Identificar aquellos inconvenientes que pueden afectar el desarrollo de sus actividades, y actuar oportunamente para poder controlarlos y reducirlos.
- **Identificación de oportunidades y recursos en el entorno:** Reconocer y utilizar estratégicamente los recursos.
- **Auto-aprendizaje y gestión del conocimiento:** Uso y manejo responsable de la ciencia y la tecnología.

### OBJETIVOS

- Contribuir al desarrollo de competencias básicas, laborales, ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.
- Adquirir y desarrollar hábitos de comportamiento autónomo en relación con el trabajo y orientados a las relaciones interpersonales.
- Conocer las normas de funcionamiento grupal y desarrollar hábitos de cultura empresadora referidos a la empresa o al ámbito social.



## METODOLOGÍA

EME utiliza una metodología activa y lúdica en la que destaca su carácter:

- **Práctico y flexible:** Utiliza numerosos ejercicios para obtener resultados observables, se conecta la teoría con la experimentación y la posibilidad de **“aprender haciendo”**. Se ajusta a las características, inquietudes y necesidades de cada grupo, abordando un proyecto real.
- **Integral y significativo:** Se favorece el aprendizaje transversal de las áreas curriculares, integrando el **“saber”** (conceptos, información, teoría), el **“ser”** (motivación, actitudes y aspectos emocionales) y el **“hacer”** (habilidades y recursos personales). El aprendizaje se construye a partir de las experiencias previas del estudiante.
- **Participativo y cooperativo:** Se establecen vínculos con la comunidad educativa y su entorno más cercano. El estudiante aprende **“de los/as demás”** y **“con los/as demás”**. El/la docente es dinamizador/a de aprendizaje, no transmisor/a de conocimientos ni el/la protagonista en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

## PROTAGONISTAS

Una vez descritos los aspectos teóricos del proyecto, el/la **docente** debe plantearse cómo integrar EME en la rutina habitual del establecimiento educativo, si es necesario introducir cambios y cómo se podría involucrar a la totalidad de agentes de la comunidad educativa en **EME**.

Lo primero que hay que señalar es que al ser un proyecto transversal, es el/la docente quien asume mayor peso, derivado de un cambio en la metodología de trabajo y en su rol como **“mediador/a”** o **“dinamizador/a”**.

**EME** es un proyecto institucional por lo cual rectores y docentes conforman un sólo equipo de trabajo, asumiendo la corresponsabilidad en todo el proceso puesto que se busca un cambio cultural progresivo en el fomento de la cultura emprendedora, ya que no puede entenderse como algo propio de un/a docente, sino como un elemento clave, integrado (de manera transversal) en el proyecto educativo del establecimiento.

Es fundamental dotar a el/la **estudiante** de mayor autonomía para desarrollar sus habilidades de planificación, comunicación, negociación, análisis, toma de decisiones, etc. Ellos y ellas mantendrán contacto directo con su **entorno** más cercano (entidades públicas, asociaciones, ONG's, instituciones, empresas locales, etc.). El contacto con el mundo real dota al proyecto de un valor añadido que trasciende al aula.

Las **familias** potencian las capacidades emprendedoras de sus hijos/as. Les ayudan a adoptar un enfoque positivo ante la vida y a asumir responsabilidades en su proceso de aprendizaje, por lo que es recomendable darles a conocer el proyecto y además:

- Despejar sus posibles dudas e insinuaciones.
- Involucrarles activamente, sin que ello suponga una pérdida del protagonismo que tendrán los/ las estudiantes.



# SECUENCIACIÓN

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Planeación Institucional	█	█									
Presentación del proyecto a la comunidad educativa	█	█									
Descubrimos capacidades emprendedoras		█	█								
TALLER 1: Constitución		█	█								
Organización de la cooperativa: equipo directivo y departamentos			█	█	█						
Documentación de la cooperativa: acta de constitución, estatutos y NIT			█	█	█						
TALLER 2: Imagen corporativa				█	█						
Diseño de Imagen corporativa				█	█						
Diseño de prototipos de productos					█	█					
Estudio de mercado y selección de productos					█	█					
Búsqueda de financiación externa						█	█				
Fabricación de productos						█	█	█			
TALLER 3: Etiquetado y envasado							█	█			
Precio etiquetado								█	█		
TALLER 4: Venta y resultados								█	█		
Preparación de la Feria								█	█		
Día de venta									█		
Balance y resultados										█	
Gestión de la Responsabilidad Social						█	█	█	█	█	
Actividad conjunta											█
Memoria de la cooperativa				█	█	█	█	█	█	█	
Evaluación y difusión de la experiencia											█

## RECURSOS DIDÁCTICOS

Además de esta guía, “Emprender en Mi Escuela” cuenta con los siguientes recursos y soportes para su desarrollo:

### Material didáctico

El material didáctico está estructurado en 6 unidades didácticas y 32 actividades que organizan y guían el proceso de creación de la cooperativa educativa.



### Vídeo tutorial

Recurso de vídeo cuya finalidad es explicar el paso a paso de cómo se incorpora la metodología a los planes educativos institucionales.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=oACEOLaEMY&t=12s>

### Talleres

Recurso en formato digital cuya finalidad es profundizar en diferentes contenidos y/o hitos del proyecto, es un material para docentes, agentes locales, personas emprendedoras, familias, asociaciones, etc. que se relacionan con la cooperativa.





## PASO A PASO

El proyecto “Emprender en Mi Escuela” se desarrolla en las siguientes etapas:

**ETAPA 0:** Planificación y alistamiento

**ETAPA 1:** En equipo trabajamos mejor.

**ETAPA 2:** Organizamos nuestra cooperativa.

**ETAPA 3:** Sobre nuestra actividad empresarial.

**ETAPA 4:** Salimos al mercado.

**ETAPA 5:** Resultados y reflexiones.

En ellas, tanto estudiantes como docentes, parten de capacidades individuales para llegar a evaluar y difundir una experiencia de aprendizaje transversal y cooperativo.

## DESCRIPCIÓN

El proyecto EME exige abordar una etapa fundamental en la institución educativa a partir de 3 momentos principales:

1. Incorporar las actividades del proyecto EME en los planes educativos institucionales (PEI). Este proceso exige la revisión de los contenidos de las unidades de trabajo para que puedan ser incorporados a la malla curricular de las instituciones.
2. Conformar equipos de trabajo en las Instituciones Educativas en las que se vinculen Rector/a, administrativos y docentes, que se corresponsabilizaran por la implementación del proyecto.
3. Formación docente en la metodología de EME a partir de las herramientas pedagógicas que el proyecto dispone.

## OBJETIVOS

- Incorporar la metodología EME a los planes educativos institucionales (PEI).
- Conseguir que rectore/as, administrativos y docentes trabajen corresponsablemente.

## CONTENIDOS

- Cómo soy yo.
- Capacidades emprendedoras.
- Personas emprendedoras en la empresa y fuera del ámbito empresarial.
- Tipos de empresas y estructura.
- Idea de negocio: empresa de productos o de servicios.
- Conceptos nuevos: *acta de constitución, hoja de asociado/a, estatutos, principios cooperativos, capital social, imagen corporativa, Responsabilidad Social Empresarial (RSE).*
- Responsabilidades, candidaturas y cargos.
- Empresas de productos, empresas de servicios.
- Proceso productivo: tipos y fases.
- Conceptos nuevos: prototipo, costo de producción, estudio de mercado, etc.
- Productos típicos, identidad local-regional.
- Relaciones con la administración y otras entidades.
- Financiación externa.



- Selección y preparación de los productos.
- Organización de equipos de trabajo. Reparto de tareas y responsabilidades.
- Conceptos nuevos: *libro contable, préstamo, ingreso- costos, gastos, precio de venta al público PVP, publicidad.*
- Conceptos nuevos: *costo-beneficio, arqueo de caja.*

## RECURSOS

### **Material didáctico:**

6 unidades didácticas, 4 talleres y video tutorial.

## DESCRIPCIÓN

La primera de las acciones estratégicas de EME es la presentación del proyecto ante la comunidad educativa. Conocer el proyecto permitirá una mejor coordinación y desarrollo de las actividades. Una vez que el/la estudiante tenga conocimiento del trabajo a realizar, es el momento de analizar las competencias de la persona emprendedora y los contextos en los que puede desarrollarlas. ¿Qué cosas puedo hacer solo/a? ¿Qué podríamos hacer juntos?

## OBJETIVOS

- Reflexionar sobre las capacidades personales y cómo éstas pueden ponerse al servicio del grupo.
- Relacionar el espíritu emprendedor (habilidades, actitudes, valores) con el trabajo que se realizará.
- Conseguir que los/las estudiantes sea un grupo enlazado.

## CONTENIDOS

- Cómo soy yo.
- Capacidades emprendedoras.
- Personas emprendedoras en la empresa y fuera del ámbito empresarial.

## RECURSOS

### Material didáctico:

**Unidad I.** “Nace un emprendedor”. Profundiza en aspectos de personalidad y habilidades como: la comunicación, el trabajo en equipo, la responsabilidad, etc. Las actividades planteadas permitirán introducir al estudiante en el concepto de habilidades emprendedoras y en la asunción de nuevos compromisos y responsabilidades como grupo (fichas de trabajo I-10).



## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Dinámicas de aprendizaje cooperativo en las actividades que se planteen, estableciendo grupos heterogéneos.
- Invitación a que los/las estudiantes hagan una reflexión personal sobre qué capacidades emprendedoras creen que tienen más desarrolladas y en cuáles les gustaría mejorar. La reflexión puede quedar recogida de forma gráfica en un collage que presenten a sus compañeros/as.
- Uso de herramienta de evaluación para revisar el papel de cada miembro del equipo (rol, actitud, etc.) Podría ser una checklist, un juego de roles, una dramatización, etc.
- Acogida en el aula de personas emprendedoras empresarias, emprendedoras sociales o emprendedoras que trabajen en alguna entidad. (intra-emprendedoras).
- Elaboración de los documentos que recojan los acuerdos y momentos importantes que van aconteciendo en la cooperativa. Podrán recogerse en soporte papel o digital. Esto les facilitará la elaboración de una memoria final.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Usa un lenguaje positivo para hablar de sí mismo/a.
- Expresa y justifica preferencias.
- Diferencia entre hechos y opiniones.
- Realiza escucha activa.
- Se expresa con fluidez y riqueza expresiva.
- Conoce y acepta a todos los participantes del grupo.
- Respeta el trabajo y las opiniones de los demás.
- Valora el trabajo en grupo.





## DESCRIPCIÓN

Empezamos a presentar las partes del proyecto: qué se va a hacer, cómo, quién va prestar apoyo, quienes van a ser los responsables. El primer paso será definir qué es una cooperativa y qué formas jurídicas pueden adoptarse. El grupo descubre las razones por las que se formará una cooperativa educativa y se comenzará a organizar.

Conviene que los/las estudiantes conozcan y tengan relación con el tejido empresarial y asociativo de su entorno: ¿A qué se dedican? ¿Cómo podrían colaborar conjuntamente?

## OBJETIVOS

- Conocer qué es y cómo funciona una cooperativa: principios cooperativos, estructura.
- Aproximar a los/las estudiantes a conceptos empresariales relacionados con el proyecto EME.

## CONTENIDOS

- Tipos de empresas y estructura.
- Idea de negocio: empresa de productos o de servicios.
- Conceptos nuevos: acta de constitución, hoja de asociado/a, estatutos, principios cooperativos, capital social, imagen corporativa, Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
- Responsabilidades, candidaturas y cargos.
- Herramientas TIC que favorecen la comunicación: uso de navegador de Internet, software para el tratamiento de imágenes, correo electrónico y videoconferencia.

## RECURSOS

Material didáctico:

**Unidad 2.** “Nace una empresa”. Acerca al estudiante a las razones por las que constituir una sociedad cooperativa y a la importancia de concretar su idea de negocio (fichas de trabajo 1-2). En el resto de actividades propuestas se abordan aspectos propios de esta forma jurídica (fichas de trabajo 3-7).

**Unidad 3.** “¡Vamos con toda!”. Introduce el logotipo y el área de comunicación (fichas de trabajo 1-2)



## Talleres:

- **“Constitución de la empresa”**: ahonda en los contenidos de la unidad 2, aportando más ejemplos.
- **“Imagen corporativa”**: realiza una aproximación (a pequeña escala) de los elementos que componen el manual de imagen corporativa de empresas (y/o asociaciones).

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Diseño del aula emprendedora y realización de los cambios necesarios en clase. Creación del rincón/espacio de la cooperativa.
- Presentación de EME a las familias e invitación a participar en el proyecto.
- Búsqueda de los ocho principios cooperativos y reflexión en torno a la relación con los principios que regirán la cooperativa educativa.
- Visita a una empresa/asociación y análisis de las diferencias y similitudes con la cooperativa: cuál es su forma jurídica, qué departamentos tiene o su imagen corporativa.
- Consulta de la web <http://www.observatoriosc.org/> para conocer los aspectos más relevantes de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
- Elaboración del manual de imagen corporativa de la cooperativa.
- Consulta cómo se formaliza la solicitud del NIT de la cooperativa.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Diferencia entre las ideas principales y secundarias.
- Usa un vocabulario específico.
- Elabora un guión previo a la presentación de argumentos.
- Contribuye a la conservación de los recursos y la diversidad.
- Práctica la negociación y la mediación.

## DESCRIPCIÓN

Es el momento en el que cada cooperativa concreta qué productos se fabricarán. Para ello es importante conocer elementos del entorno y sus costumbres, además de fomentar la creatividad del estudiante. Llegado el caso, habrá que recordar aspectos importantes: la producción la asumirá íntegramente el/la estudiante; la finalidad de este proyecto no es realizar una producción cuantiosa, ningún producto debe ser realizado por un solo asociado/a, sino que varios cooperativistas participarán en su elaboración.

## OBJETIVOS

- Valorar los productos que, cómo cooperativa educativa, los/as estudiantes puedan elaborar.
- Fomentar el consumo sostenible y responsable.
- Utilizar distintos recursos (música, artesanía, etc.), materiales y técnicas que favorezcan la creatividad.
- Relacionar tradiciones, identidad y/o costumbres locales con la actividad empresarial de la cooperativa.

## CONTENIDOS

- Empresas de productos, empresas de servicios.
- Proceso productivo: tipos y fases.
- Conceptos nuevos: prototipo, costo de producción, estudio de mercado, etc.
- Productos típicos, identidad local-regional.

## RECURSOS

### Material didáctico:

**Unidad 5.** “Con la cabeza y las manos”. Introduce distintas técnicas de fabricación, la posibilidad de utilizar el reciclado como materia prima y el valor del trabajo artesanal que se desarrollará (fichas de trabajo 1-4).



Los productos de alimentación quedan descartados de la actividad empresarial de las cooperativas de EME (ficha de trabajo 5). Estas últimas carecen de los permisos sanitarios que otorgan las diferentes instituciones para la manipulación de alimentos y su comercialización. No obstante queda abierta la posibilidad de trabajar con huerta escolar, aromáticas, representaciones artísticas y culturales como: teatro, canto, danza, etc.

**Unidad 3.** “¡Vamos con toda!”. Nos acerca a los gustos de la clientela, a valorar su intención de compra, en definitiva, a plantear un estudio de mercado (ficha de trabajo 3).

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Realización de la ficha “prototipo del producto” que ayudará al estudiante a presentar sus ideas al resto de miembros de la cooperativa. Podría incluir los siguientes aspectos: nombre, costo de las materias primas, tiempo en su realización, tiempo que emplearía cada asociado/a en enseñar al resto de la clase y posible precio de venta al público (PVP).
- Participación de alguna/s persona/s (del establecimiento educativo o ajena a él) que se preste a ayudar a los/las estudiantes en el proceso de fabricación, que les aproxime a conceptos empresariales, preparando un taller de “creatividad e ideas locas”, que les hable de tradiciones y leyendas de su zona. También se puede relacionar esta actividad con otras que ya estén planificadas en la institución.
- Elección de cargos y responsabilidades dentro de la cooperativa: responsables de material, equipo de marketing, de control de calidad.
- Exposición en el establecimiento educativo de los prototipos que hayan elaborado y defendido los/as miembros de la cooperativa.
- Visita a un mercado para analizar la clientela que acude, qué productos se venden y cómo son los puestos de venta.
- Elaboración de una nota de prensa dando a conocer su trabajo.
- Devolución del crédito otorgado por la Entidad Financiera.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Define objetivos y metas.
- Selecciona y prepara materiales.
- Redacta y envía correos electrónicos, maneja un procesador de texto.
- Responde adecuadamente a las críticas.
- Se muestra atento/a y persevera en la tarea.
- Diseña un proyecto artístico.
- Identifica y rechaza cualquier tipo de prejuicio.
- Valora su identidad y su capacidad creadora.

# ETAPA 4 SALIMOS A LA FERIA

## DESCRIPCIÓN

Si bien el objetivo del proyecto no es la feria, esta actividad constituye una oportunidad para que lo/as estudiantes demuestren las competencias adquiridas en términos de planificación, trabajo en equipo, definición de roles, así como la interacción con otros actores de la comunidad.

Este evento exige a los equipos de trabajo la gestión oportuna frente a las entidades locales que puedan apoyar esta actividad.

## OBJETIVOS

- Dar a conocer la actividad empresarial de la cooperativa a su entorno.
- Acercar a los/las estudiantes a entidades y administraciones locales.
- Valorar y apreciar costumbres, oficios o labores profesionales.

## CONTENIDOS

- Relaciones con la administración y otras entidades.
- Financiación externa.
- Selección y preparación de los productos.
- Organización de equipos de trabajo. Reparto de tareas y responsabilidades.
- Conceptos nuevos: *libro contable, préstamo, ingreso- costos, gastos, precio de venta al público PVP, publicidad.*

## RECURSOS

### Material didáctico:

**Unidad 3.** “¡Vamos con toda!”. Impulsa la creatividad en la producción y a la hora de publicitar los productos (fichas de trabajo 4-5). Este trabajo puede completarse con el taller “Fabricación, etiquetado y envasado”.

**Unidad 4.** “Esta empresa vale mucho”. Acercar a los/las estudiantes al dinero real que habrán de manejar en la cooperativa. Centra las labores propias del tesorero, además de introducir la posibilidad de recurrir a la financiación externa. Preparar la entrevista con el responsable de la entidad bancaria requiere abordar conceptos que se trabajan en esta unidad (ficha de trabajo 1). Conviene, así mismo,

organizar la documentación que se entregará como muestra de la viabilidad del proyecto que ha iniciado la cooperativa.

Para calcular el precio de venta al público (PVP) de cada producto puede recurrirse a la unidad 4 (ficha de trabajo 2) y al taller “Fabricación, etiquetado y envasado”.

**Unidad 6.** “La venta y los resultados”. Ayuda a los/las estudiantes a planificar con eficacia el día de la venta: contar con el permiso correspondiente, decorar su puesto, atención a la clientela, etc. (Ficha de trabajo 1) y se completa con el taller “Venta y resultados”.

### Talleres:

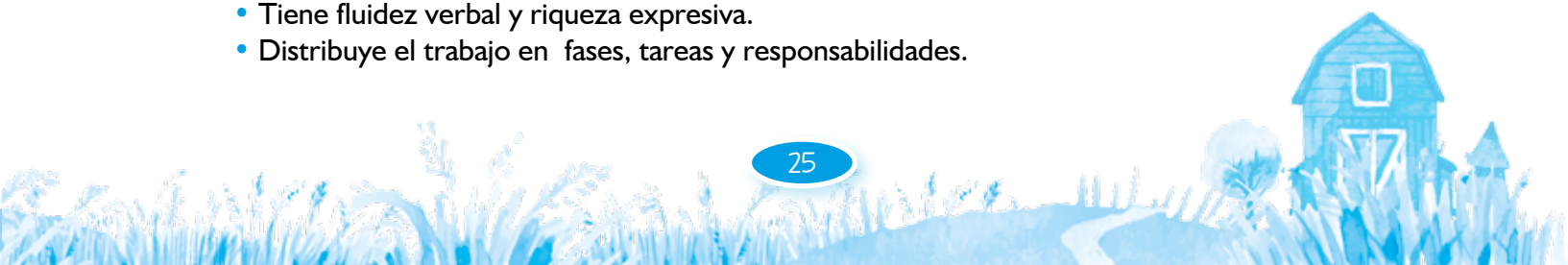
- **“Etiquetado y envasado”**: cómo aportar mayor calidad a los productos elaborados, criterios y pasos para ajustar el precio de venta sin perder de vista la finalidad educativa (y no lucrativa) del proyecto.
- **“Venta y resultados”**: prepara para la solicitud del permiso de venta en la Alcaldía, estructura el trabajo previo y las responsabilidades para sacar al mercado sus productos, etc. En definitiva, analiza cada una de las tareas previas y posteriores al día de la feria, ofreciendo consejos y recomendaciones.

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Simulación de la visita a una entidad financiera local. Iniciación en la utilización del lenguaje bancario. Preparación de la documentación que la cooperativa estime oportuno entregar durante la visita.
- Reflexión y debate acerca de los patrocinios: finalidad, características... ¿Tienen cabida o no en este proyecto?
- Análisis de la decoración de un punto de exhibición o stand, previamente a que la cooperativa diseñe la decoración del punto de venta. Cómo están colocados los productos, los precios, qué mobiliario y recursos utilizan.
- Ensayo del día de la venta en un entorno próximo (aula, establecimiento educativo) para valorar cómo se organiza cada equipo (decoración, caja, publicidad, atención a la clientela, etc.) y mejorar para la venta real.
- Elaboración de una cuña publicitaria (radio/televisión) anunciando el día de la venta y los productos de la cooperativa.
- Redacción de una nota de prensa a los medios locales, para que cubran la noticia de su asistencia a la feria.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Usa estrategias de estimación y medida.
- Revisa y corrige los cálculos.
- Usa técnicas de representación gráfica y numérica.
- Tiene fluidez verbal y riqueza expresiva.
- Distribuye el trabajo en fases, tareas y responsabilidades.





## DESCRIPCIÓN

Esta es la última etapa del proyecto y con ella se cierra las actividades. Es el momento de retomar los estatutos, cumplir con los compromisos asumidos y presentar el trabajo realizado. ¿Qué valoración se hace de lo aprendido? ¿Y de lo vivido? ¿Qué ha supuesto para el estudiante individualmente y como grupo? ¿Se han cumplido las expectativas y los objetivos marcados? ¿En qué grado?

## OBJETIVOS

- Evaluar el desarrollo de las competencias: Solidaridad, espíritu crítico, solución pacífica de conflictos, comunicación, trabajo en equipo, análisis del entorno.
- Valorar la relación con entidades y/o asociaciones del entorno de los/las estudiantes.
- Reforzar valores y actitudes propios de la ciudadanía activa.
- Analizar resultados de la cooperativa y del proyecto, en términos de aprendizaje.
- Difundir la experiencia dentro y fuera de la comunidad educativa.

## CONTENIDOS

- La Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
- Conceptos nuevos: costo-beneficio, arqueo de caja.
- Herramientas TIC: software para el tratamiento de imágenes o vídeo, blog.

## RECURSOS

### Material didáctico:

**Unidad 6.** “La venta y los resultados”. Ayuda al estudiante a cumplir con los compromisos recogidos en los estatutos, en relación al capital de la cooperativa y sus beneficios. Así la cooperativa podrá saldar posibles deudas o préstamos, ejecutar su Responsabilidad Social Empresarial, devolver el capital inicial a cada asociado/a y planificar una actividad lúdica conjunta (ficha de trabajo 2).

Se destaca la importancia de dar a conocer lo aprendido a través de un medio de comunicación (ficha de trabajo 3). La cooperativa evalúa lo aprendido y documenta su experiencia. Por eso es recomendable seguir las indicaciones del apartado “ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS”.

### Talleres:

- “**Venta y resultados**”: recomendaciones para cerrar la actividad de la cooperativa.

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Ejecución de la Responsabilidad Social Empresarial de la cooperativa: Se debe retomar lo que la cooperativa ha descubierto en la “Etapa 2” sobre los proyectos o iniciativas sociales y/o medioambientales de su entorno. En el proyecto EME se establece que cada cooperativa destine al menos con el 10% de sus beneficios. Se aconseja reflexionar sobre cómo cumplir con el compromiso y qué actividades se pueden llevar a cabo con la entidad financiera de apoyo.
- Selección de la actividad lúdica conjunta por parte de los miembros de la cooperativa. Esta actividad debe ajustarse al dinero que haya quedado tras cumplir con las “obligaciones” de la cooperativa. La mayoría de estas actividades van encaminadas hacia una fiesta en el colegio, una pequeña salida, etc.
- Evaluación de EME con los instrumentos de evaluación que defina la Institución Educativa. Se trata de conocer el grado de satisfacción de los participantes y de realizar una reflexión sobre lo aprendido, sobre los retos, etc. Pero principalmente sobre sus logros.
- Elaboración de la memoria final de la cooperativa donde se recojan todas las etapas del proyecto y se reflexione sobre ellas, tanto a nivel personal como de grupo. Para ello los/las estudiantes escogerán el formato con el que haya venido trabajando: video, presentación, mural, escrito, etc.
- Presentación de EME a terceras personas (compañeros/as, familias, la sociedad) y de cómo han vivido esta experiencia. Podrán ayudarse de la memoria final como soporte para realizarla.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Organiza tiempo de trabajo y pausas.
- Tiene fluidez verbal y riqueza expresiva.
- Es capaz de realizar una presentación multimedia de un contenido.
- Identifica obstáculos y dificultades.
- Realiza una valoración realista de los resultados desde el esfuerzo realizado.







“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

# Taller 1: CONSTITUCIÓN





Los talleres en EME sirven para profundizar en diferentes contenidos del proceso de creación y gestión de la cooperativa. Pueden ser impartidos por los/las docentes directamente, y es por ello que hemos creado este documento, en el que desarrollamos sus contenidos más exhaustivamente con el fin de poder llevarlos a cabo en el aula por parte de los/las docentes.

Las características de estos talleres son:

- Desarrollo en el aula normal de trabajo o en sala de proyección de la Institución Educativa.
- Desarrollo en horas lectivas.
- Recursos: portátil.
- Duración: 1 hora.



El primer taller describe los pasos necesarios para constituir una cooperativa escolar, decidiendo el tipo de empresa que se va a constituir, un nombre, un capital inicial que aportar, un equipo directivo que represente a la empresa y redactando unos estatutos y actas de constitución que marque las normas a seguir.

## OBJETIVOS

- Valorar el trabajo cooperativo
- Conocer las características de una cooperativa escolar
- Establecer los pasos a seguir para constituir la cooperativa



Los objetivos de este taller son:

- Conocer las características de una cooperativa escolar.
- Establecer los pasos a seguir para constiruir la cooperativa.

### ¿Qué empresa quieres tener?

**1** Si se trata de una **SOCIEDAD ANÓNIMA**

Los/las docentes son los/las jefes, aportan todo el capital para realizar la actividad de la empresa. Ustedes serán los/las trabajadores/as. No tendrán ningún derecho sobre los beneficios que se obtengan, que serán para el/la dueño/a de la empresa.

**2** Si se trata de una **COOPERATIVA**

Ustedes son los/las asociados/as trabajadores/as de la cooperativa. Aportan entre todos/as el capital de inversión. Los beneficios obtenidos se repartirán entre todos y todas en partes iguales.

Los/las estudiantes deben decidir qué empresa quieren formar y por qué:

- **Sociedad Anónima:** Las decisiones son tomadas por un jefe (docente), quien aporta el capital para comprar los materiales necesarios para fabricar los productos. Los beneficios de la feria serán para esa persona, mientras que los/las estudiantes serán quienes se encarguen de la producción, y recibirán, a cambio, un sueldo.
- **Cooperativa:** Este es el tipo de empresa que nos interesa, pues la responsabilidad recae en los asociados/as, ya que son quienes toman las decisiones, aportan el capital, elaboran la producción y reciben los beneficios de la feria.

### ¿Por qué somos una cooperativa?

- ❖ Decidimos que hacer con nuestros **excedentes**
- ❖ Interiorizamos **valores**: convivencia, lealtad, honestidad, altruismo, comprensión, solidaridad, respeto, responsabilidad
- ❖ Somos los **dueños/as** de la empresa
- ❖ Tomamos **decisiones** de forma democrática
- ❖ **Organizamos** y **gestionamos** nuestra empresa
- ❖ Trabajamos en **equipo**
- ❖ Somos **creativos**



Elegir la forma de empresa cooperativa significa que todas las actividades se van a realizar en equipo y que las decisiones se toman democráticamente y por votación. Los/las estudiantes tendrán la oportunidad de sacar su propia empresa adelante, mientras los/las docentes serán facilitadores en este proceso.

## Desarrollamos capacidades...

- Creatividad
- Responsabilidad
- Planificación
- Iniciativa
- Formación democrática
- Manejo honesto de la libertad
- Solución de problemas
- Autoestima
- Solidaridad
- Trabajo en equipo
- Comunicación

... que nos ayudarán a ser ciudadanos

A través de la gestión de la cooperativa, los/las estudiantes desarrollarán capacidades que les ayudarán a ser ciudadanos, como la creatividad, autoestima, responsabilidad, trabajo en equipo, planificación, etc. implícitas en cada actividad que se va a desarrollar.

## Nombre de la cooperativa







La cooperativa debe tener un nombre que la gente pueda recordar con facilidad y que llame la atención. Es importante fijarse en los nombres de empresas conocidas y plantearse su significado. Cada asociado/a propondrá un nombre y se votará el que más guste a todos/as.

### Nos organizamos

Organismos de dirección y administración

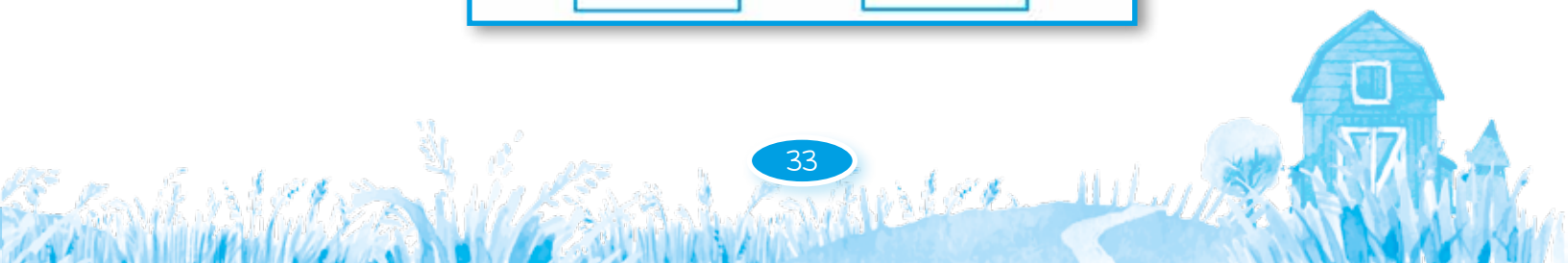
Presidente/a	Asamblea general de asociados
Tesorero/a	Secretario/a
	Comité de comunicaciones
	Comité de calidad
	Consejo de Administración



La cooperativa debe organizarse por equipos y por tareas. Cada cooperativa establece unas áreas y se hacen votaciones para decidir quiénes formarán parte de cada uno. Es importante explicar bien en qué consiste para que los/las estudiantes sepan sus características y decidan formar parte de cada equipo.

### Para lograr una adecuada administración se deben cumplir con los siguientes procesos administrativos.

<b>Organizar</b> Determinar la función de cada uno de los organismos y cargos y establecer las relaciones que deben existir entre ellos, de tal manera que todos contribuyan a lograr el objetivo que se busca.	<b>Planificar</b> Disponer por anticipado y con base en los recursos con los cuales se cuenta, QUÉ, CÓMO y CUÁNTO producir o prestar en bienes y servicios. En otras palabras planificar es mirar hacia el futuro y elaborar un programa o plan de acción.
<b>Coordinar</b> Armonizar todas las funciones de tal forma que se facilite el logro de los fines propuestos.	<b>Evaluar</b> Determinar si se están obteniendo o no los resultados esperados, estableciendo las causas.





Es importante que se conozca que en toda organización (privada, pública, académica) deben existir procesos de organización, planeación, dirección, coordinación y evaluación, que exige la definición de cargos para alcanzar los objetivos.

Así mismo la cooperativa debe definir responsabilidades para esas funciones. Es importante que el/la docente motive procesos democráticos valorando la participación y decisiones de lo/as estudiantes.

## Cargos de administración



Los cargos administrativos representan a la cooperativa, no dan ordenes.

Lo forma personas que son voluntarias a los cargos y están formados por:

- Presidente/a
- Secretario/a
- Tesorero/a

Elegidos por votación después de presentar sus candidaturas.

Los cargos administrativos, además de participar en todas las actividades de la cooperativa, tiene unas funciones determinadas.

Sus miembros se eligen por votación secreta una vez se hayan propuesto las candidaturas.

El equipo administrativo, puede tener suplentes, que serán elegidos, igualmente, por votación secreta.

## Equipo administrativo



### Presidente/a:

Representante legal de la cooperativa

- Responsable
- Organizado/a
- Que tenga facilidad de palabra



**Presidente/a:** es la persona portavoz de la cooperativa, es decir, que responde por ella en las situaciones que lo requieren y media ante posibles conflictos.

### Equipo administrativo

<p><b>Secretario/a:</b> Gestiona los documentos de la empresa</p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Responsable</li><li>• Ordenado/a</li><li>• Que se entienda su letra</li></ul>	<p><b>Tesorero/a:</b> Gestiona el dinero de la cooperativa</p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Responsable</li><li>• Sabe hacer cálculo mental</li><li>• Que maneje bien el dinero</li></ul>
---	---

- **Secretario/a:** es la persona que se encarga de tener al día y archivar todos los documentos relativos a la cooperativa (Actas, Estatutos, etc).
- **Tesorero/a:** es la persona encargada de controlar la entrada y salida de capital en la empresa, así como de registrar en el libro contable todos esos movimientos de dinero.
- **Asociado/as:** En la cooperativa debemos concretar todas las decisiones que se tome en cada etapa del proyecto, por lo tanto, cada momento es una oportunidad para motivar los valores de transparencia, solidaridad, etc.

### ¿Qué les gustaría fabricar?

Tener en cuenta:

- ¿Qué sabemos hacer?
- Costo de las materias primas
- Espacios para trabajar
- Competencia (otros comercios)
- ¿Qué compra la gente?

**PRODUCTO**





Los/las estudiantes tienen que pensar qué productos van a fabricar, por eso es muy importante tener en cuenta.

- La materia prima. El capital social de la cooperativa será reducido, pues cada asociado/a aportará una cantidad simbólica. Esto indica que debemos pensar en productos fabricados o materiales baratos reciclables.
- Disponibilidad de espacios: además del costo de la materia prima, es necesario saber si disponemos del espacio que necesitamos para elaborar o almacenar determinados productos, como plantas, por ejemplo.
- ¿Sabemos fabricar esos productos?: es muy importante tener en cuenta que los productos son fabricados por toda la cooperativa, lo que supone que cada asociado/a debe saber elaborarlos.
- Competencia: es muy útil tener una referencia de los productos que venden otros comercios, pues así comparamos nuestras ideas con lo que observamos y, quizá, se nos ocurra fabricar algo original y novedoso.
- ¿Qué le gusta a la gente?: si preguntamos a otras personas qué les gustaría comprar en una feria de cooperativas escolares, tendremos más ideas sobre posibles productos a fabricar







Ya que el capital social va a ser reducido, reciclar vidrios, plásticos, papel, y transformarlos en productos baratos y originales, puede ser una buena opción.



Se presentan algunos ejemplos de productos fabricados por cooperativas para que los/las estudiantes se fijen en los materiales utilizados y empiecen a tener ideas sobre lo que le gustaría fabricar.

## Capital social

- Es el **DINERO** de la cooperativa
- Decidimos entre todos/as cuanto aportamos: 500 o 1.000 pesos
- Todos/as aportamos lo mismo
- Sirve para pagar los gastos de la cooperativa
- Se **recuperará** después del mercado **si hay excedentes**





Entre todos cuanto aportamos 500 o 1.000 pesos.

Cada asociado/a aporta la misma cantidad de dinero (de su bolsillo) para que la empresa comience su actividad. El capital social será devuelto a cada asociado/a después de haber recibido los beneficios de la feria, si se consiguen.

Puede haber posibilidad de solicitar un préstamo bancario si la institución educativa tiene un convenio con alguna entidad local.



Los documentos principales que la cooperativa debe elaborar son el acta de constitución, ficha de registro de cada asociado/a, estatutos y solicitud del NIT.

El acta de constitución es la primera acta que se realiza, donde se deja constancia que desde ese momento se constituyen como cooperativa, con un nombre, dirección y asociado/a determinados, quienes ponen su firma al final del documento.

La ficha de registro es un documento en el que cada asociado/a se compromete a formar parte de la cooperativa aportando el capital social convenido. Cada asociado/a tiene una ficha que debe firmar.







Los estatutos son las normas de la cooperativa, que se deciden entre todos los asociados/as. Es importante redactar los derechos y deberes de cada uno/a, así como aclarar a qué se destinarán los beneficios de la feria artesanal, en caso de que se obtengan.

La cooperativa debe conocer el concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y debe aportar un 10% de sus beneficios a una labor social. Tienen que investigar qué asociaciones o entidades (de su entorno cercano o más popular) realizan labores sociales, ponerse en contacto y conocer bien a qué se dedican y luego decidir dónde quiere destinar esa parte de sus beneficios. Se pretende que la cooperativa visite la sede de la entidad o viceversa, para enriquecer más el proyecto.

## Documentación

### FORMALIZACIÓN COOPERATIVA

Solicitud NIT: Se lo hace ante cámara de comercio. Es el número de identificación tributaria. Para los municipios donde no haya Cámara de Comercio, la formalización de la cooperativa se la puede realizar en la Alcaldía Municipal.



Todas las cooperativas deben tener un número de identificación tributaria (NIT) para poder trabajar dentro de la legalidad. Se trata de una serie de números, que identifican el tipo de empresa.

En EME, el NIT de las cooperativas no es real y no sirve para facturar, es un trámite en la creación de la cooperativa, que se solicita a la entidad local responsable de esta actividad, por lo general las cámaras de comercio.







“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

# Taller 2: IMAGEN CORPORATIVA





Los talleres en EME sirven para profundizar en diferentes contenidos del proceso de creación y gestión de la cooperativa. Pueden ser impartidos por los docentes directamente, y es por ello que hemos creado este documento, en el que desarrollamos sus contenidos más exhaustivamente con el fin de poder llevarlos a cabo en el aula por parte del docente.

Las características de estos talleres son:

- Desarrollo en el aula normal de trabajo o en sala de proyección del centro.
- Desarrollo en horas lectivas.
- Recursos: portátil y proyector de video.
- Duración: 1 hora.

En este taller se valora la importancia de la imagen corporativa en la empresa, para lo cual, los/las estudiantes han de diseñar un logotipo que ha de estar relacionado con la idea de negocio, ubicación de la cooperativa, etc., y diseñar la papelería de ésta.



El objetivo de este taller es que el alumnado conozca los elementos básicos que forman el **logotipo y la imagen corporativa** de una empresa para poder crear los de su propia empresa.

## OBJETIVOS

- Establecer la importancia de la imagen corporativa en el proyecto educativo
- Conocer los elementos que forman la imagen corporativa de la empresa
- Conocer las características básicas del logotipo







Para que una empresa se conozca debe llamar la atención de las personas, por eso, es necesario crear una imagen corporativa propia, que es el conjunto de elementos que identifican y distinguen una empresa de otra. Es la forma que tiene la empresa de mostrarse al público.



Los socios/as de la cooperativa tienen la posibilidad de usar su imagen corporativa en tantos elementos como quieran, según los recursos de los que dispongan. Normalmente en la papelería (cartas que dirijan a empresas, a la dirección del centro, al municipio...) en las etiquetas de sus productos.

El logotipo es un grupo de símbolos, abreviaturas, letras, etc. unidas en un solo bloque que ayuda a que el cliente nos recuerde con facilidad.

Aparece en todos los elementos de la imagen corporativa de la empresa.

Históricamente, los artesanos del barro, del cristal, los canteros, los fabricantes de espadas y artilugios de hierro fino, y los impresores utilizaban marcas para señalar su autoría. En la Edad Media, los logotipos se utilizaron ampliamente para indicar poder y autoridad. Incluso los campesinos analfabetos reconocían el águila de los Habsburgo, la flor de lis de Francia, el crisantemo imperial o la concha del peregrino.

Los reyes, además de firmar, cruzaban los documentos legales con un logotipo de su creación, a mano o con un sello. En el curso de los siglos, las marcas y los logotipos se utilizaron sobre todo a escala local. En los siglos XVII y XVIII, cuando empezó la fabricación a gran escala, las marcas comerciales y los logotipos se utilizaron por las fábricas como indicadores de calidad y origen. Sin embargo, la utilización a gran escala de marcas comerciales y logotipos se remonta tan sólo a poco más de cien años atrás. En la segunda mitad del siglo XIX, las mejoras en las comunicaciones y en los procesos de fabricación permitieron, por vez primera, la masificación de los productos de consumo. Pero la auténtica explosión de las marcas comerciales y los logotipos se ha producido en el curso de los últimos treinta años.



Explicar los tipos de logotipos que existen y las diferencias y semejanzas.

### Logotipo

Es un grupo de letras, símbolos, abreviaturas, cifras, colores, etc., fundidas en un solo bloque, que representa una empresa o marca.

**Tipos**

**ILUSTRATIVO:**  
es una imagen figurativa, un dibujo



**TIPOGRÁFICO:**  
compuesto sólo por letras



**GRÁFICO:**  
combina dibujo y letras.



Respecto al tipo de logotipo, es usual mezclar símbolos con letras, especialmente en las cooperativas de EME, pues es interesante que las personas recuerden, además de la imagen, el nombre de la empresa.

### Diseñar el logotipo...

**Nombre de la cooperativa**

- tiene que verse con claridad
- Sin faltas de ortografía

**Color**

- no usar más de tres colores
- que se vea bien en blanco y negro

**Imagen**

- tiene que llamar la atención
- recordar a qué se dedica la empresa





Para diseñar el logotipo hay que tener en cuenta los siguientes elementos:

- Nombre de la cooperativa: Es aconsejable que forme parte de este para que nos identifiquen.
- Imagen que se quiere transmitir.
- La cooperativa: la actividad de la cooperativa, fabricar productos artesanales; o la localización.
- La forma: Los logotipos con formas geométricas tienen la ventaja de poder ubicarse fácilmente en todo tipo de espacios y posiciones manteniendo un equilibrio.
  - Círculo: Representa protección, infinitud, perfección.
  - Cuadrado: Produce sensación de estabilidad, seguridad y confianza.
  - Triángulo: Expresa tensión, pero también acción y novedad.
- El color: los colores ofrecen un método instantáneo para comunicar los mensajes y significados en el diseño de los logotipos. Son probablemente la más poderosa forma de comunicación no verbal que podemos utilizar. Es importante utilizar los colores de manera apropiada y entender el significado que hay detrás de cada uno de ellos.
- La fuente: Reflexionar sobre la fuente, si va a ser en mayúscula/minúscula o combinación de ambas.
- El significado: Ejemplo Mercedes: La estrella de tres puntas fue creada por Gottlieb Daimler. Comenzó a usarse tal cual la conocemos ahora en 1937 y se dice que con ella se da a entender la capacidad de los motores de la marca, los cuales dominan la tierra, el mar y el aire representados por la estrella de tres puntas.

Además, hay que tener en cuenta que el logo debe ser una imagen sencilla, cuantos más detalles contenga menos se recordará.

## Se hacen propuestas

Cada integrante tiene que dibujar su logotipo



Votaremos por los logos que más nos gustan y fusionamos las ideas en un solo logo





Cada integrante de la cooperativa hará su propuesta de logotipo que explicará al resto de integrantes de la cooperativa. Posteriormente diseñarán el logotipo final teniendo en cuenta los elementos de las propuestas más votadas.

## Ejemplos de logotipos



## Tu imagen corporativa

Papelería



Etiquetas





La cooperativa utilizará su imagen en todos los elementos propios de la empresa:

- Papelería: cartas, sobres, facturas, bonos.
- Etiquetas de productos
- Envases
- Identificadores para el mercado
- Carteles anunciadores del mercado
- Publicidad



Como **sugerencias didácticas** proponemos:

- Pedir a los/las estudiantes que aporten material gráfico de su vida cotidiana: logotipos, sobres, papel membretado, carteles, folletos, etc., para observarlos y analizarlos.
- Trabajar el vocabulario propio del lenguaje publicitario hasta asegurarse de que los/las estudiantes lo utilizan con naturalidad para expresarse.
- Analizar los elementos del manual de imagen corporativa que está disponible en la zona de la cooperativa.





“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

# Taller 3: FABRICACIÓN, ETIQUETADO Y ENVASADO







Los talleres en EME sirven para profundizar en diferentes contenidos del proceso de creación y gestión de la cooperativa. Pueden ser impartidos por los/las docentes directamente, y es por ello que hemos creado este documento, en el que desarrollamos sus contenidos más exhaustivamente con el fin de poder llevarlos a cabo en el aula por parte de los/las docentes.

Las características de estos talleres son:

- Desarrollo en el aula normal de trabajo o en sala de proyección del centro.
- Desarrollo en horas lectivas.
- Recursos: portátil y proyector de video.
- Duración: 1 hora.



En este taller se abordará cómo decidir los productos que la cooperativa va a fabricar, qué se debe tener en cuenta a la hora de fijar los precios de los productos y la información y características que debe contener una etiqueta o envase de cara a identificar tanto el tipo de producto como la cooperativa que lo comercializa.

## OBJETIVOS

- Decidir los productos que se van a elaborar
- Conocer e identificar las características de una etiqueta
- Introducir criterios sobre Precio de Venta al Público.
- Desarrollar la capacidad creativa en el etiquetado y envasado de los productos de su cooperativa





Los objetivos del taller son:

- Decidir los productos que se van a elaborar.
- Conocer e identificar las características de una etiqueta.
- Introducir criterios sobre precio de venta al público (PVP).
- Desarrollar la capacidad creativa en el etiquetado y envasado de los productos de su cooperativa.

**Fabricamos productos**

¿Qué sabemos hacer?      ¿Qué queremos fabricar?  
¿Reciclamos?

Se propondrá a los miembros de la cooperativa a que cada uno traiga, al menos, una propuesta de un producto que les gustaría que fabricar en la cooperativa.

Antes de traer su propuesta se les invita a reflexionar sobre:

- ¿Qué cosas saben hacer?
- ¿Qué materiales necesitarían y cuánto cuestan?
- ¿Qué materiales reciclados se pueden utilizar?
- ¿Cuánto tiempo necesitarían para fabricar el producto?
- Los productos se fabricarán en el centro educativo.
- ¿A cuánto se podría vender ese producto?

**Fabricamos productos**

¿Qué le gusta a la gente?

Hacer un **Estudio de Mercado**:

- Enseñar productos a posibles clientes
- Preguntar y anotar cuáles gustan más
- Analizar los datos

Producto	Producto A	Producto B
Producto A	10	15
Producto B	15	10





Una vez hecha una preselección por parte de la cooperativa de los productos que pueden fabricarse en el centro educativo, se realizará un estudio de mercado. El estudio de mercado nos permitirá saber qué productos les gusta a nuestros posibles clientes y nos orientará a poner el precio a los productos. Para ellos se elaborarán encuestas, una vez realizadas se analizarán los datos y se decidirán entre todos qué se van a fabricar.

### Fabricamos productos

¿Qué materiales necesitamos?

¿Cuántos productos hacemos?



Antes de iniciar la fase de fabricación los/las socios/as de la cooperativa revisarán si disponen de todos los materiales necesarios, comprando aquellos que sean necesarios. Además deberán decidir entre todos cuántos productos fabricarán de cada uno de los que han elegido, esto estará condicionado por la duración del mercado.


### El precio

**P.V.P.** (precio de venta al público)  
es la cantidad de dinero que un/a consumidor/a paga por adquirir un producto

Cuánto dinero ha costado **fabricar** los artículos + Cuánto dinero se quiere **ganar**

↓

Tiempo de fabricación + Coste materiales





Profundizamos en el concepto de precio abordando para su explicación el coste de fabricación y el beneficio que queremos obtener. Resaltaremos que la principal implicación en el trabajo de la cooperativa debe ir destinada a adquirir una serie de habilidades y no a enriquecernos. El consumo responsable y el trabajo de las tiendas de comercio justo se pueden abordar para sensibilizar al alumnado la fijación del precio de los productos.

Se analizarán y decidirán entre todo/as:

- Coste de fabricación: para calcularlo tendrán en cuenta las materias primas que han utilizado en la fabricación, sin olvidarse del coste, de las etiquetas, el empaquetado, la publicidad, la decoración del stand y el tiempo de fabricación de cada producto. Los miembros de la cooperativa deberán decidir entre todos cuánto cobrarán por una hora de fabricación teniendo en cuenta que son *artesanos aprendices*.
- Beneficios que queremos obtener: para establecer este cálculo podremos orientarles sobre la importancia de hacer un estudio de mercado del cual obtendremos información (preguntado a la gente a través de un simple cuestionario- ver modelo en ficha nº 10 del manual del alumnado) sobre cuánto está dispuesto a pagar por nuestros productos.

## La etiqueta

Para informar sobre el producto y su forma de uso

**LOGO** →

**COOPERATIVA** →

**COMPOSICIÓN** →

**INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA** →

**NIT** →

**CONTACTO** →

**PRECIO** →

**DIRECCIÓN** →



Haremos la definición de etiqueta resaltando la importancia que tiene y sus funciones. Este es un buen momento para que lo/as estudiantes conozcan la importancia de la veracidad de la información que contienen los productos para los consumidores y la valoración que pueden hacer sobre los productos locales. Las etiquetas pueden ser de muchos tipos y formas y para ello ejemplificaremos esta explicación con etiquetas reales de productos comunes, es importante fomentar la creatividad en el diseño y la transparencia en la información.

Con los ejemplos de las etiquetas de los productos distribuidos en la clase, iremos anotando la información que aparece contemplada, para finalmente anotar la información básica que toda etiqueta debe contener. Haremos especial hincapié en el uso de la imagen corporativa de la cooperativa en el diseño de la etiqueta; se definirá el NIT y su utilidad (comparativa entre el documento de identidad para las personas y el NIT para empresas). Haremos una aproximación al concepto precio o también llamado PVP que debe aparecer en toda etiqueta. Se puede hacer el juego del ahorcado para adivinar lo que significan las siglas NIT y PVP.

## La etiqueta

Los productos tienen que estar etiquetados



Pueden imprimirse, hacerse a mano, ...





Cada producto que fabriquemos deberá llevar su etiqueta identificativa, con toda la información completa. Para su diseño se pueden usar programas informáticos y medios artísticos. Abordaremos los recursos que disponemos para trabajar en el diseño y elaboración de nuestras etiquetas, con el propósito de hacerlas atractivas y bonitas.

Es importante cuidar el empaquetado de los productos para que resulten más atractivos y atraigan a lo/as posibles clientes, la imagen de la cooperativa puede y debe reflejarse también en la caja.

## El empaquetado

Debe:

- Informar
- Diferenciarse de otros productos
- Ilusionar
- Provocar









“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

# Taller 4: VENTAS Y RESULTADOS





Los talleres en EME sirven para profundizar en diferentes contenidos del proceso de creación y gestión de la cooperativa. Pueden ser impartidos por los docentes directamente, y es por ello que hemos creado este documento, en el que desarrollamos sus contenidos más exhaustivamente con el fin de poder llevarlos a cabo en el aula por parte de los docentes.

Las características de estos talleres son:

- Desarrollo en el aula normal de trabajo o en sala de proyección de la Institución Educativa.
- Desarrollo en horas lectivas.
- Recursos: portátil.
- Duración: 1 hora.



Este taller consiste en orientar a la cooperativa en lo que se refiere a la preparación del día de la venta en la feria artesanal, desde la decoración del stand, etiquetas de precios, promociones, hasta la organización del equipo de trabajo, etc

## OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades comunicativas.
- Desarrollar estrategias básicas de venta, manejo del dinero y trato con el cliente.
- Conocer técnicas básicas de marketing.





Los objetivos son:

- Desarrollar estrategias básicas de venta, manejo del dinero y trato con el/la cliente/a.
- Conocer técnicas básicas de marketing.

### Nos preparamos para el día de venta

Solicitamos el permiso de venta  
Diseñamos y preparamos la decoración del stand  
Nos organizamos: turnos y funciones  
Diseñamos la publicidad

Para preparar el día de la venta, se deben realizar varias tareas:

- Solicitar el permiso de venta a la Alcaldía en el que se realice la feria.
- Preparar la decoración del stand par que llame la atención.
- Organizar las tareas y funciones de cada asociado/a, teniendo en cuenta que la feria durará una jornada.
- Diseñar la publicidad para atraer la atención de la clientela.

### Permiso de venta

Antes del día de la feria tenemos que solicitar el permiso de venta y para esto se envía un oficio a la oficina de Espacio Público de la Alcaldía de Pasto y para otros municipios se envía un oficio a la Alcaldía Municipal



Para asistir a la ferial, les haremos entender que se debe solicitar a la Alcaldía el mismo permiso que solicita el resto de vendedores y vendedoras habituales de cada mercado.



La institución educativa se encarga de solicitar los permisos a la Alcaldía y, en algunos casos, la recepción de las cooperativas, las cuales. Además de pedir sus respectivos permisos, contarán a qué se dedican y por qué.

Para la exhibición al público podemos comentar:

- Preparar una pequeña exposición sobre la cooperativa.
- Cómo surgió la idea
- Cómo nos organizamos
- Qué dificultades hemos tenido hasta ahora
- Cuáles son nuestros productos
- Qué hemos logrado hasta ahora en trabajo cooperativo.

Por ser de carácter representativo, sólo se recibe al equipo directivo.

### Permiso de venta

Vendedores/as ambulantes deben solicitar permiso

Es un documento que todas las cooperativas deben tener para poder vender en la feria, se solicita en cada Alcaldía Municipal.

Como es lógico, las autoridades locales podrán supervisar el día de la feria que nuestro permiso está en regla y que en el stand de la cooperativa no haya productos que puedan resultar peligrosos o ilegales.

### Punto de venta

Necesitamos saber las MEDIDAS del stand

TECHO	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
ESTANTERÍAS	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
MOSTRADOR	
*ALTO del mostrador	2 m
*FONDO del mostrador	0,61 m
*ANCHO del mostrador	1,25 m



La cooperativa dispondrá de un stand o puesto para el día de la venta. Este puesto es gestionado por la Institución Educativa. Es importante prestar atención al diseño y medidas del mismo.

Los materiales que utilizemos para decorarlo no podrán suponer cambios en su estructura, pudiendo utilizar: papel, cartón, telas, cuerda, pinzas de ropa, etc.

Todas las cooperativas acuden a la feria artesanal media hora antes del inicio de la venta para decorar el stand, colocar la publicidad y los productos.

### Punto de venta

El stand es nuestro escaparate

Tiene que llamar la atención

Utilizamos los colores corporativos

Pensamos cómo vamos a colocar los productos

Pensamos qué materiales podemos utilizar

La cooperativa deberá presentar su imagen y sus productos lo mejor posible. Habrá que tener en cuenta:

- El espacio a decorar
- Los materiales que hacen falta
- Cómo organizaremos el trabajo en pequeños grupos.

### El stand debe tener estas características

Nombre de la Institución Educativa

Precios

Colores llamativos

Nombre de la cooperativa

Logo

Información sobre los productos

Productos ordenados

El stand debe ser llamativo, por lo que se pueden utilizar colores vivos. Tiene que haber carteles con el nombre de la cooperativa, el centro educativo, el logo, información sobre los productos y precios.



Los productos deben estar bien colocados y, los que no caben en la mesa, se pueden guardar en cajas debajo de la misma.



Los carteles informativos pueden contener toda la información que la cooperativa considera importante: nombre de la empresa, centro, logotipo, listado de productos y sus precios, imágenes sobre la elaboración de los productos, a qué entidad social se destinarán parte de los beneficios obtenidos, etc.

Antes de ir a la feria, el equipo de decoración comienza a trabajar:

- Dónde colocar el nombre de la cooperativa y del centro al que pertenecen.
- Qué materiales y colores favorecen la difusión de nuestros productos y precios.
- Quién se encargará de llevar la decoración.
- Quién se encargará de desmontar y recoger.







Los carteles expuestos deben ser claros e informativos debemos colocarlos de forma que no tapen los productos.

La colocación de los productos sobre la mesa, en diferentes alturas, en vertical, etc. implica la utilización de cajas, y otros elementos. Cualquier recurso es útil, si no restamos espacio al stand de las cooperativas que tengamos al lado. Siempre es mejor, recurrir al espacio que se encuentra delante o detrás de nuestro puesto, y no al lateral.

### Nos identificamos

Cada cooperativa tendrá su propia identificación, sea con prendas de vestir (camiseta, chaleco), escarapelas, botones, viseras etc. que porten los/las estudiantes



### Nos Organizamos

- Tener presente los turnos de atención (cajeros, publicidad y ventas).
- Asignación de tareas
- Grupos de aseo (antes y después de las ventas)



Es importante que cada asociado/a lleve una identificación con su nombre y tarea que desempeña en la feria, para que la clientela sepa a quién se dirige y porque visibiliza su responsabilidad. Se pueden realizar con materiales que hayan sobrado de la fabricación de productos.

### Nos identificamos para que los clientes nos reconozcan





El día de la feria no exige tener vestimenta diferente a la de la institución educativa. Se debe recordar que el proyecto debe ser sostenible y por lo tanto no es necesario incurrir en estos gastos.



Ya hemos hablado del equipo de decoración, pero durante la feria también debemos ocuparnos de otras tareas. Si hacemos pequeños grupos y establecemos turnos, todo el que quiera podrá encargarse de cobrar, atender o publicitar los productos, independientemente de las tareas que haya tenido durante el curso en la cooperativa.

Es muy importante establecer antes de la feria las tareas y los turnos que se realizarán para que todos participen y sepan en cada momento lo que les corresponde hacer. Mientras un grupo espera su turno, puede estar detrás del stand con sus compañeros/as o hacer lo que le indique el/la docente, pero nunca estar delante del stand, pues eso evita que la clientela se acerque, además de quitar visibilidad al punto de venta.

Es recomendable que los turnos duren alrededor de 45 minutos para favorecer la rotación rápida. (Los turnos están sujetos a la programación y durabilidad de la feria). Los equipos de trabajo se integraran de tal manera que puedan interactuar y desarrollar sus habilidades y capacidades.

Cuando acabe la venta, debemos recoger y ocuparnos de que la basura que hayamos generado llegue al basurero. Es importante desde las pequeñas acciones contribuir a la limpieza y cuidado de nuestro medio ambiente.

**Nos Organizamos**  
Atención al cliente

Conocemos las características de los productos

Siempre damos las gracias después de la venta

Orientamos a los/as clientes





Antes del mercado, el **equipo de atención al cliente/a** se pone a trabajar:

- Preparar un estilo para tratar a la clientela: saludar a su llegada, explicar quiénes son, cuáles son sus productos y cómo están realizados y dar las gracias siempre después de una venta.
- Preparando etiquetas de identificación, indumentaria, etc.
- Preparando el empaque que precisen nuestros productos, etc.

Dependiendo de las medidas del stand, cada turno de atención a la clientela podrá estar formado por más o menos 4 asociados/as, aunque lo habitual es que sean 2 o 3.

El equipo de atención al cliente/a se dedica a vender los productos detrás del stand, siempre, actuando con respeto hacia la clientela y sin salir de ese espacio para hacer una venta ambulante. Todo lo que se vende, se hace dentro del stand.

## Nos Organizamos

### Cajeros/as Controlar las ventas

Revisar el cambio

Llevar material auxiliar (lápiz, papel, calculadora)





Antes del mercado, el **equipo de cajeros/as** se pone a trabajar:

- Hacer inventario de los productos.
- Tener un recipiente que permita recoger fácilmente lo que se va vendiendo.
- Llevar una caja dividida internamente para monedas y billetes.
- Preparar algo de dinero para dar cambio a los primeros clientes/as.
- Prepara material que nos puede hacer falta: papel, lápices, calculadora, etc.



Antes de la feria el **equipo de publicistas** se pone a trabajar:

- Pensar en mensajes o slogans con gancho.
- Realizar, carteles, murales, etc. con información sobre la cooperativa, productos, precios.
- Idear ofertas o grupos de productos para vender con mayor facilidad.
- Diseñar una estrategia para acercarse al cliente/a con respeto y sin insistencia.





El trabajo de la cooperativa no termina con el mercado.

- Repasar los estatutos para recordar lo que se hará con los beneficios.
- Realizamos inventario de lo vendido.
- Cubrimos gastos pendientes: devolución de préstamo, en caso de que se haya solicitado.
- Devolvemos capital inicial a los/las cooperativistas.
- Repasamos estatutos y apartamos el 10% de los beneficios para la Responsabilidad Social Empresarial.
- Nos ponemos de acuerdo sobre cómo hacer llegar esa parte de los beneficios a la entidad social.
- Revisamos cómo ha sido el trabajo del año.
- Planificamos la actividad que haremos juntos con el resto de las ganancias (una comida, excursión, etc.).

### Hacemos un balance

- Contamos el dinero para verificarlo con los registros de la planilla de ventas
- Hacemos un inventario de los productos que se han vendido y de los que quedan en existencia



Después del mercado se debe hacer un recuento del dinero obtenido, comprobar si esta cantidad coincide con las anotaciones hechas en la plantilla de ventas y repasar los productos que se han vendido.

### Devolvemos el Crédito y el aporte de capital a los asociados/as

Después de la Feria, se realiza la devolución del crédito a la Entidad Financiera u organización que nos haya apoyado y si existen excedentes, se hace devolución de los aportes de capital de acuerdo a los estatutos de la







Después de cubrir los gastos pendientes, cada socio/a recibirá el capital inicial que aportó al constituir la cooperativa.

## Nuestra responsabilidad social

Hacemos entrega de un porcentaje de los excedentes a una persona, familia, ONG o entidad que lo necesite



Según lo que hayamos establecido en los estatutos, se entrega como mínimo el 10% de los beneficios obtenidos a la entidad social que se había acordado. Se debe contactar con ellos y decidir cómo se hará esa entrega.

## Disfrutamos de los Beneficios

Con los excedentes obtenidos realizamos una actividad con la participación de todos los asociados



Cine

Paseo

Fiesta



Con las ganancias que quedan, la cooperativa realiza una actividad en la que puedan participar todos los/las asociados/as justo antes de que finalice el curso, como una comida, fiesta en la institución educativa, excursión, etc.

## Damos a conocer la experiencia

Mostramos nuestro proyecto y sus aprendizajes a través de diferentes medios



Es importante que todo el trabajo realizado quede recogido con un orden, bien en un formato físico (carpeta o libreta) o virtual donde se pueda mostrar todo el proyecto.

Antes de que finalice el curso, la cooperativa realizará una última acta de cierre de la empresa.







Proyecto Educativo para Educación Primaria

\* EME\*

# Emprender en mi Escuela



Porque emprender es importante,  
si lo hacemos disfrutando y aprendiendo,  
será inolvidable.

# Introducción

---

Reconociendo que el desarrollo de una sociedad depende del grado de educación de sus ciudadanos, en diferentes ejercicios de planificación territorial del Departamento de Nariño, se ha hecho énfasis en la necesidad de priorizar a la Educación como el eje transformador con el cual se logre disminuir las brechas de inequidad y pobreza existentes en la región. Así mismo, se reitera la necesidad de contar con una **“Educación Pertinente”** que sea capaz de potencializar las aptitudes y actitudes de los/as estudiantes para transformar los contextos y generar condiciones de bienestar para sus comunidades. En este sentido, la metodología **“Emprender en mi Escuela – EME”** ha sido creada por iniciativa y bajo la coordinación de CIUDAD INDUSTRIAL DEL VALLE DEL NALÓN – **VALNALÓN, S.A.U.** y se transfiere al Departamento de Nariño a través del programa de Desarrollo con Identidad Regional entre España y Nariño - **DIRENA**, con el objetivo de fortalecer la cultura de emprendimiento en el sistema educativo a través de la incorporación de competencias y habilidades en las instituciones educativas vinculadas a este proyecto.

Las competencias de los nuevos ciudadanos deben permitirles pensar y actuar en función de lo colectivo, priorizando la **cooperación sobre la competencia, el trabajo en grupo sobre el individual**, favoreciendo así procesos de **excelencia colectiva**. Con este fin, el proyecto **“Emprender en mi Escuela”**, permite complementar procesos actuales con buenas prácticas exitosas en otros escenarios del mundo, aportando nuevos métodos y estrategias, haciendo válido uno de los principios fundamentales de la educación del milenio **“aprender a aprender”**.

**“Emprender en mi Escuela”**, sitúa a los estudiantes ante el reto de crear y gestionar un proyecto de manera real, en el cual se fortalecen conceptos de: trabajo en equipo, toma de decisiones, análisis de contexto, solución de conflictos, concertación y negociación, planificación y organización, análisis de riesgos, entre otros, con los cuales, se posibilita la adquisición de aprendizajes significativos para el desarrollo personal y contribuyen a la autonomía, la solidaridad y la democracia como pilares para fortalecer la **Cultura de Paz en la región**.

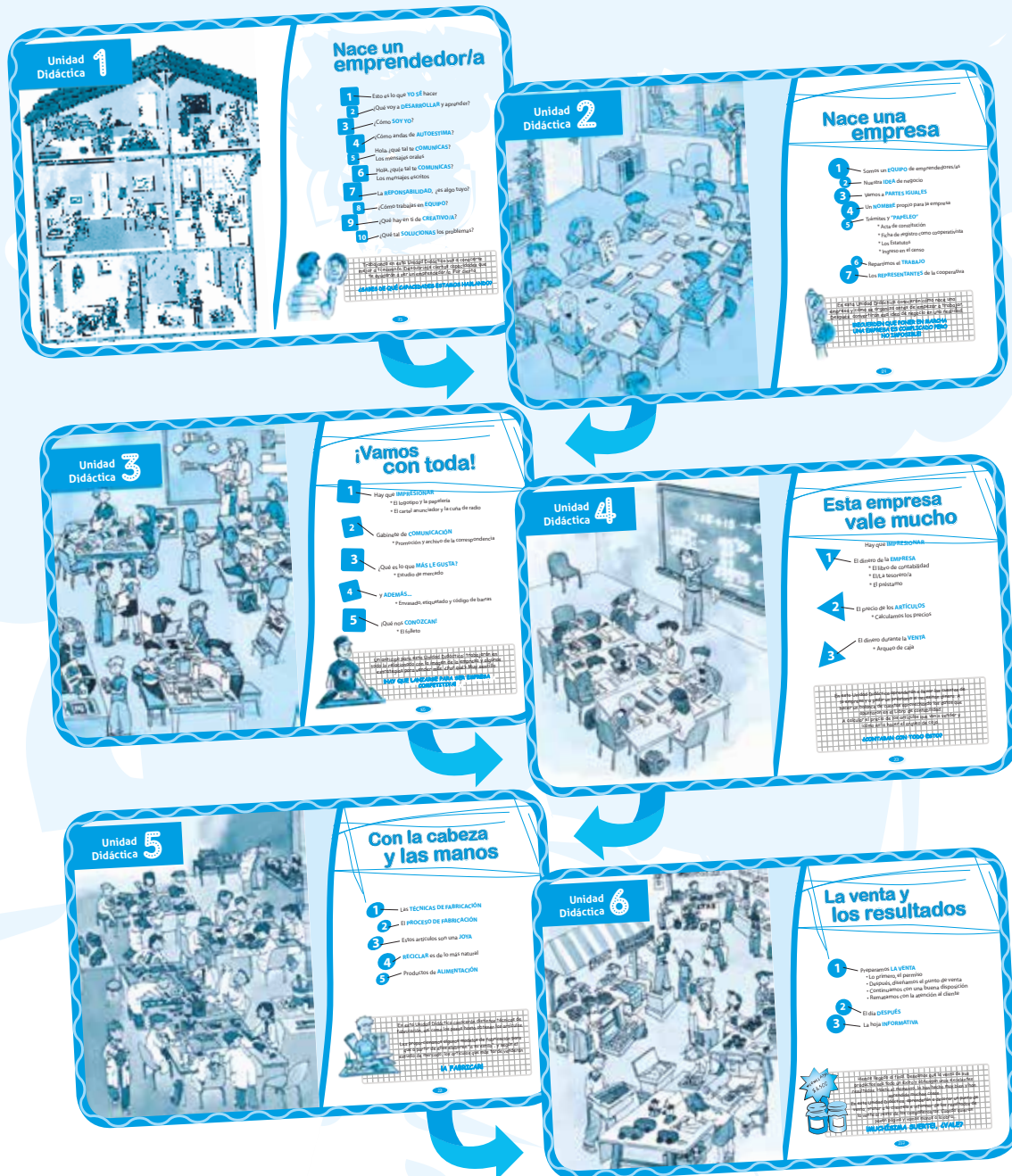
La metodología del proyecto, pone a los estudiantes como protagonistas y centro de su propio aprendizaje de manera activa y cooperativa y el papel de los/as docentes será el de guía del proceso. Un requisito fundamental para el éxito de proyecto, es la incorporación de la metodología en los Planes Educativos Institucionales, de tal manera que se considere un eje articulador a través del cual se facilite el aprendizaje **significativo, colaborativo y transformador**.

<sup>1</sup> Ley 1014 de enero 26 de enero de 2.006 Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

<sup>2</sup> Guía 39 y 49 del Ministerio de Educación Nacional.

# Índice de contenido

Emprendedor/as, los textos de “Emprender en mi Escuela” están distribuidos en seis **unidades didácticas**, estas unidades son: Nace un emprendedor/a., Nace una empresa, Estamos lanzados, Esta empresa vale mucho, Con la cabeza y las manos, La venta y los resultados.



Para llevar un control de tus avances, existe una hoja de control al principio de cada unidad, complétala y así sabrás que ficha de trabajo has hecho y cuáles no.

¡Ah una cosa!, también tienes un calendario donde apuntaras las fechas más importantes de la “vida” de tu cooperativa. ¡No se te escapará nada!.



# Calendario emprendedor

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				







“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

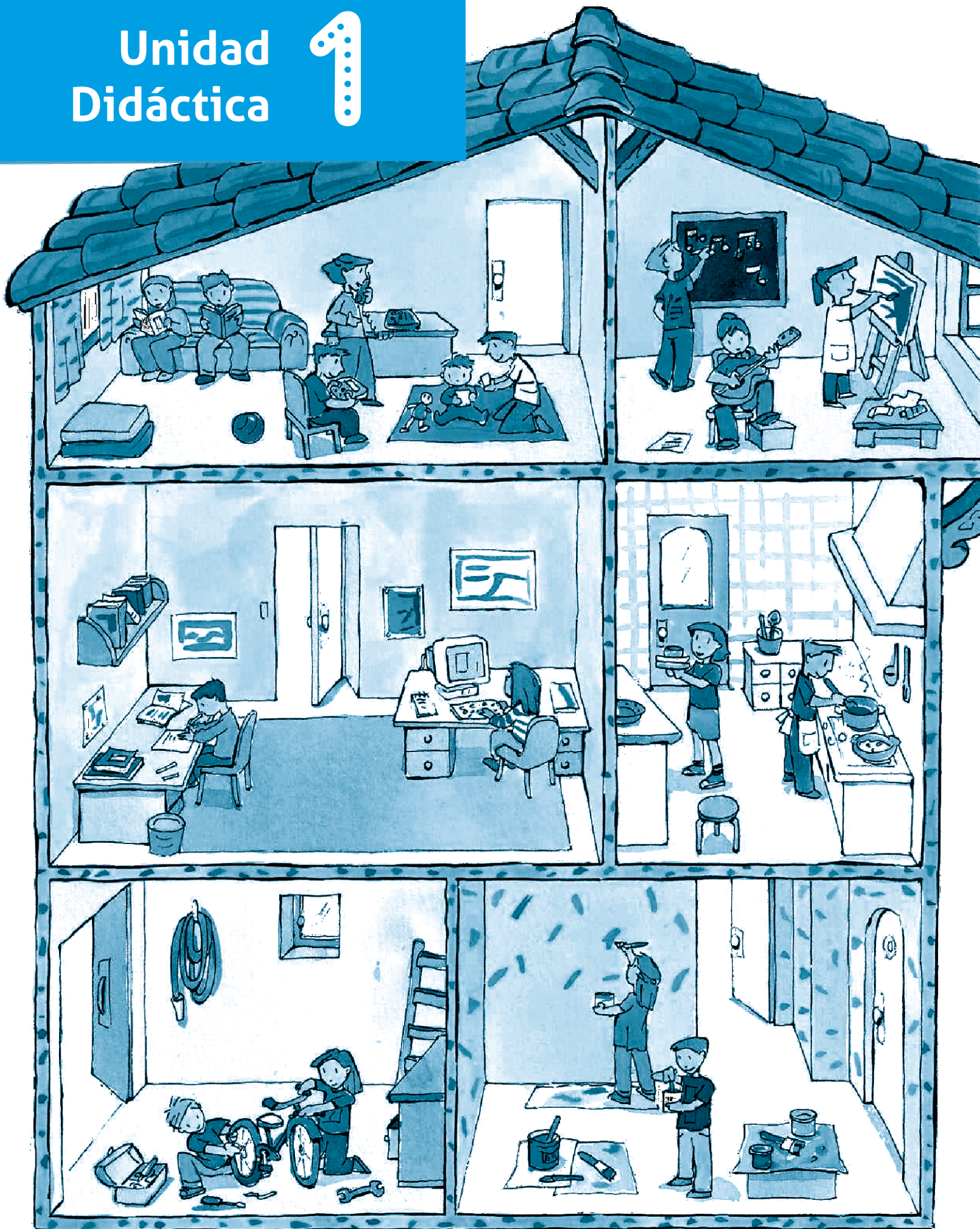
# UNIDAD DIDÁCTICA #1





# Unidad Didáctica

# 1





# Nace un emprendedor/a

1 — Esto es lo que **YO SÉ** hacer

2 — ¿Qué voy a **DESARROLLAR** y aprender?

3 — ¿Cómo **SOY YO**?

4 — ¿Cómo andas de **AUTOESTIMA**?

5 — Hola, ¿qué tal te **COMUNICAS**?

Los mensajes orales

6 — Hola, ¿qué tal te **COMUNICAS**?

Los mensajes escritos

7 — La **REONSABILIDAD**, ¿es algo tuyo?

8 — ¿Cómo trabajas en **EQUIPO**?

9 — ¿Qué hay en ti de **CREATIVO/A**?

10 — ¿Qué tal **SOLUCIONAS** los problemas?



Trabajando en esta unidad didáctica vas a conocerte mejor a ti mismo/a. Descubrirás ciertas capacidades que te ayudarán a ser un/a emprendedor/a. Por cierto,

**¿SABES DE QUÉ CAPACIDADES ESTAMOS HABLANDO?**

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea el cuadro correspondiente

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

- Ficha 1** Esto es lo que YO SÉ hacer
- Ficha 2** ¿Qué voy a DESARROLLAR y aprender?
- Ficha 3** ¿Cómo SOY YO?
- Ficha 4** ¿Cómo andas de AUTOESTIMA?
- Ficha 5** Hola, ¿qué tal te COMUNICAS? Los mensajes orales
- Ficha 6** Hola, ¿qué tal te COMUNICAS? Los mensajes escritos
- Ficha 7** La RESPONSABILIDAD, ¿es algo tuyo?
- Ficha 8** ¿Cómo trabajas en EQUIPO?
- Ficha 9** ¿Qué hay en ti de CREATIVO?
- Ficha 10** ¿Qué tal SOLUCIONAS los problemas?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido .....

porque .....





# Esto es lo que yo sé hacer Mi evolución personal

¿Te has puesto a pensar alguna vez qué cantidad de cosas haces durante el día?

Además de las tareas del colegio seguro que haces muchas cosas: sacar al perro, cuidar de tu hermano/a, recoger la mesa, entrenar, visitar a la abuela, ensayar una obra de teatro iufff...! lo mejor es que apuntes qué haces y cuándo lo haces. Por cierto, ¡No dejes nada sin contar!

**Y yo, ¿qué hago?**

	ACTIVIDADES	A DIARIO	ALGUNA VEZ A LA SEMANA	HORAS A LA SEMANA QUE DEDICO A ESTA ACTIVIDAD
1	Ir a clase	X		
2				
3				
4				
5				
6				
7				





- ⊙ Escribe aquí aquellas actividades de tu agenda que correspondan a la categoría "actividades de tiempo libre":

---

- ⊙ ¿Practicas deportes en tu tiempo libre?

---

- ⊙ ¿Te apoyan tus padres en la práctica de esta actividad?

---

- ⊙ ¿Por qué crees que es así?

---



## ¿Cuántas horas sueles dormir cada noche?

\_\_\_\_\_ Horas

- ⊙ ¿A qué hora sueles irte a la cama?

---

- ⊙ ¿Tardas mucho tiempo en quedarte dormido/a? ¿Por qué?

---

- ⊙ ¿Tus amigos/as duermen las mismas horas?

---

- ⊙ Revisa tu agenda, ¿te das cuenta de la cantidad de horas que dedicas para ir a clase y para estudiar en casa? Seguro que te exige un gran esfuerzo, así que **puedes aprovechar al máximo de tu tiempo.**



Si lo piensas, todas las cosas que haces durante el día te ayudan a:



**“Tú puedes aprender de todo lo que hagas, así adquieres experiencia”**

☉ ¿Qué opinas sobre esto? ¿Estás de acuerdo?

---

---

☉ ¿Qué cosas nuevas has aprendido a hacer estas vacaciones?

---

---

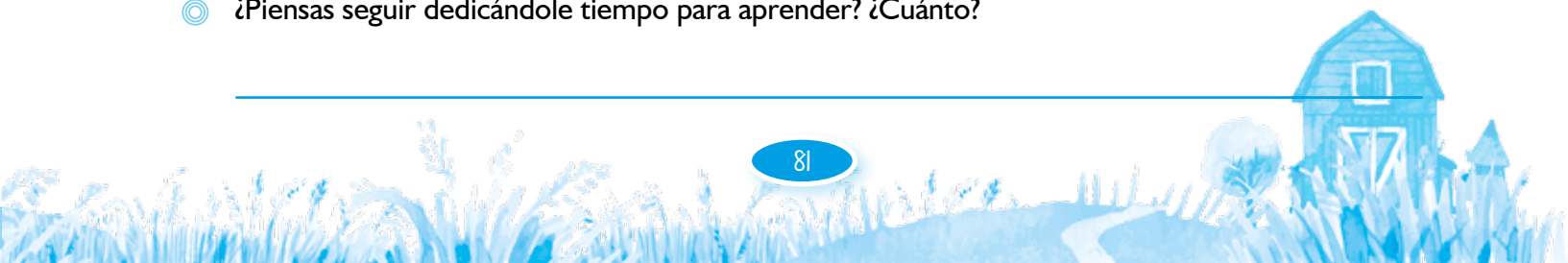
☉ ¿Qué te gustaría haber aprendido a hacer y no lo conseguiste?

---


---

☉ ¿Piensas seguir dedicándole tiempo para aprender? ¿Cuánto?

---



⊙ Marca con una X aquellas destrezas que tu tengas:

<input type="checkbox"/> LAVAR LA ROPA	<input type="checkbox"/> COMPRAR EN LA TIENDA	<input type="checkbox"/> NAVEGAR POR INTERNET	<input type="checkbox"/> ADIESTRAR A TU MASCOTA
<input type="checkbox"/> MANEJAR UN CELULAR	<input type="checkbox"/> JUGAR FÚTBOL	<input type="checkbox"/> ORIENTARTE CON UNA BRÚJULA	<input type="checkbox"/> TENDER LA CAMA
<input type="checkbox"/> PEGAR UN BOTÓN	<input type="checkbox"/> MANEJAR UN COMPUTADOR	<input type="checkbox"/> NADAR	<input type="checkbox"/> PINTAR UN CUADRO
<input type="checkbox"/> ORDENAR UN ARMARIO DE ROPA		<input type="checkbox"/> IMITAR UN PERSONAJE	
<input type="checkbox"/> PREPARAR LOS ALIMENTOS		<input type="checkbox"/> TOCAR UN INSTRUMENTO MUSICAL	
<input type="checkbox"/> GRABAR UN VIDEO		<input type="checkbox"/> ACTUAR	
<input type="checkbox"/> DECLAMAR UN POEMA		<input type="checkbox"/> HACER JUGO	
<input type="checkbox"/> TOMAR FOTOGRAFÍAS		<input type="checkbox"/> COMPOSER CANCIONES	<input type="checkbox"/> MARCAR EN UN MAPA UNA RUTA
<input type="checkbox"/> CANTAR			
<input type="checkbox"/> CERRAR LA LLAVE DEL AGUA	<input type="checkbox"/> COMPRENDER UNA LECTURA	<input type="checkbox"/> BAILAR	<input type="checkbox"/> JUGAR CON LOS VIDEOJUEGOS
<input type="checkbox"/> ESCRIBIR UNA CARTA	<input type="checkbox"/> HACER LA LISTA DE LA COMPRA	<input type="checkbox"/> MANEJAR UNA BICICLETA	<input type="checkbox"/> RECICLAR

Seguramente no has aprendido a hacer todas estas cosas de la lista al mismo tiempo. Incluso cada día que pasa las haces mejor o tienes previsto aprender alguna de ellas **¿Verdad?**



Según pasa el tiempo **sabes más cosas y haces más cosas**, incluso eres más alto/a ¿verdad? Es el resultado de tu **evolución personal y de tu experiencia**.

☉ ¿Has sido siempre igual de fuerte?

☉ ¿Tienes los mismos dientes que cuando eras pequeño/a?

☉ ¿Has observado que los hijos/as mayores de algunos amigos de tus padres son más altos que sus propios padres? ¿Por qué crees tú que es así?

☉ Y tú, ¿montas igual en bici que cuando tenías 7 años?

☉ ¿Tienes menos faltas de ortografía que hace dos años?



## No te “detengas”

*No hay nada más gratificante que saber y saber hacer...*

*i y para eso sólo tienes que seguir adelante!*

*Vas a aprender y practicar un “montón” de cosas útiles*

*para tu desarrollo personal...*





# ¿Qué voy a desarrollar y aprender?



Muchas de las cosas que sabes las has aprendido, casi seguro en clase.

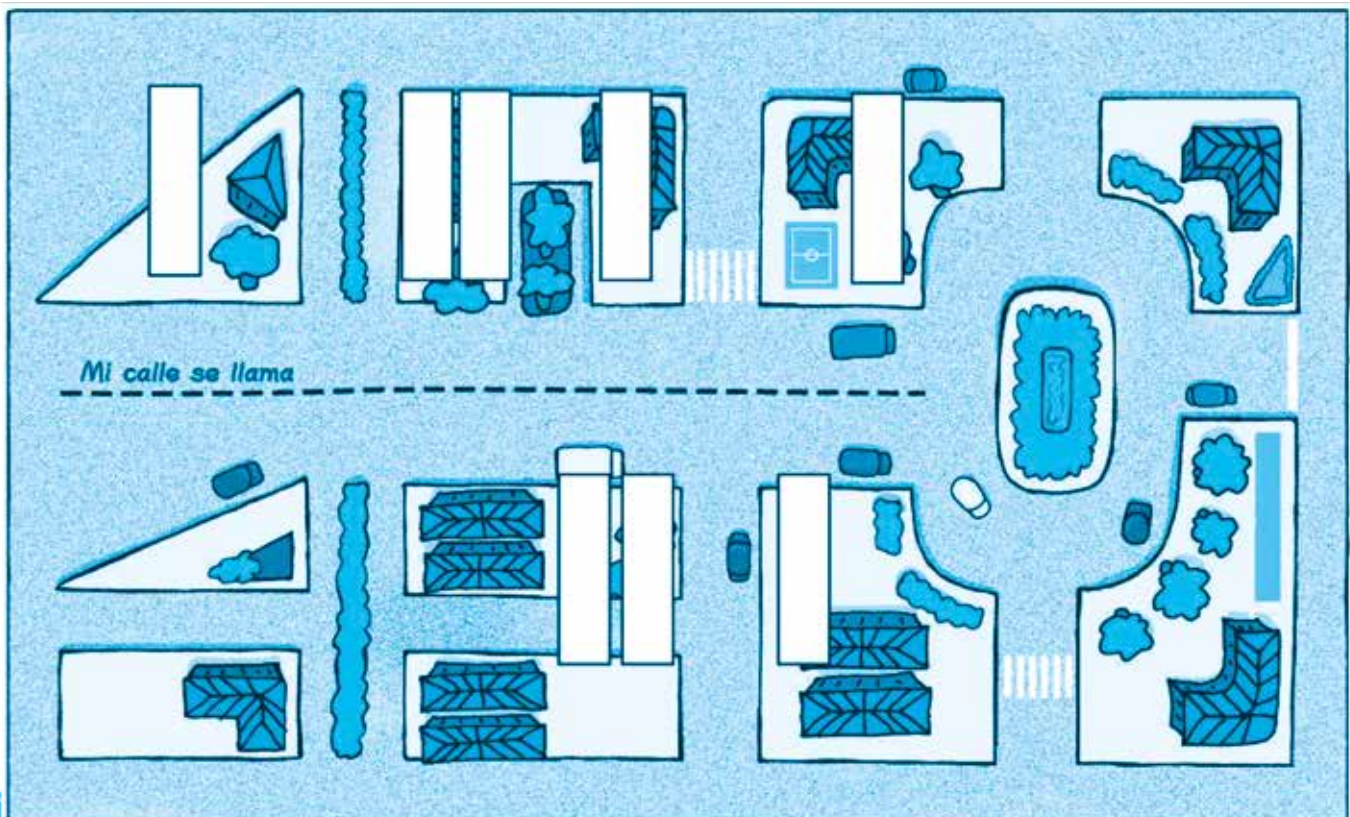
Te las ha enseñado tal vez un/a docente, un/a amigo/a o un/a compañero/a.

En esta ocasión vas a adquirir destrezas y aprender cosas relacionadas con **el mundo del trabajo**.

¡Sí, sí! Te preguntarán. ¿Cómo?, pues así: te propones que tú y tus compañeros/as de clase **trabajen** en equipo **poniendo en marcha una empresa de “verdad”**. ¿Qué te parece la idea?

☉ Piensa en tu calle y señala los negocios que están instalados en ella.

**Colocar** su nombre y la actividad a la que se dedican.

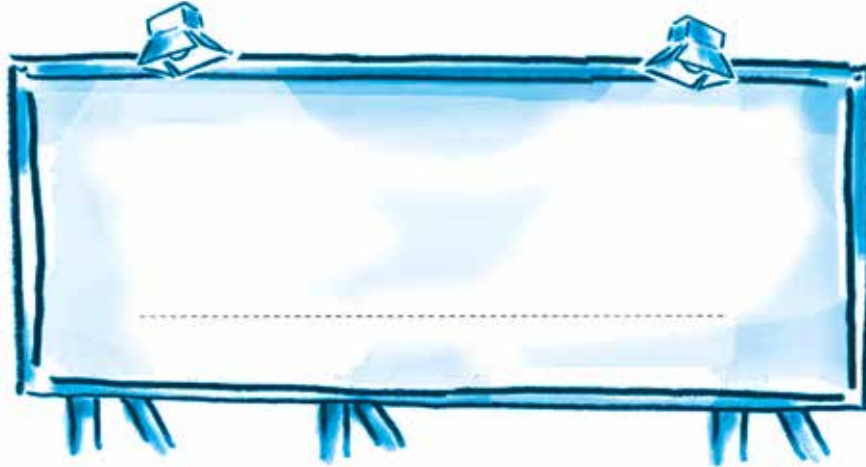




☉ ¿Conoces a alguna persona de tu entorno que sea empresario/a?

---

☉ ¿Qué negocio tiene? ¿Cómo se llama?



☉ ¿Hace cuánto tiempo que es empresario/a?

---

☉ Físicamente, su aspecto es...

---

☉ ¿Qué cualidades tiene?

---

☉ Y tú, ¿te sientes preparado/a para emprender junto a tus compañeros/as la aventura de poner en marcha una empresa?

---



## ***¡Creemos que sí! Por eso, ¡adelante!***

*Vas a aprender muchas cosas que te ayudarán a desenvolverte con éxito en la vida diaria y a valorar otras que ya sabes o haces.*

*No es sólo un cuaderno de hacer deberes, te servirá para practicar cosas de la vida cotidiana y poner en marcha una empresa durante este curso.*



☉ Echa un vistazo a estas **tareas**.  
Son una parte de lo que vas a aprender  
mientras trabajas en tu empresa:



## TAREAS DE EMPRESA

- Planificar compras*
- Repartir el tiempo*
- Diseñar productos*
- Rellenar impresos*
- Hablar en público*
- Decorar un estante*
- Hacer etiquetas*
- Calcular gastos*
- Medir*
- Redactar una carta*
- Hacer carteles*
- Trabajar en equipo*
- Vender artículos*
- Cobrar dinero*
- Hacer un cuestionario*

En este momento, ¿Sabes hacer ya alguna de ellas? ¿Cuál?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- Además de aprender a hacer todas estas tareas propias del trabajo en una empresa, puedes desarrollar ciertas habilidades que **mejorarán tu vida personal y social**, incluso te servirán cuando en un futuro tengas un trabajo... Son las **competencias más demandadas actualmente por las empresas y por nuestra sociedad**. ¿Te “suenan” a algo? Si juegas en algún equipo deportivo te habrán hablado más de una vez de:



- ¿Qué entiendes por cada una de ellas? Explícalo a tu manera, no importa si te equivocas.

1	AUTOESTIMA	Es
2	COMUNICACIÓN	Es
3	RESPONSABILIDAD	Es
4	TRABAJAR EN EQUIPO	Es
5	CREATIVIDAD	Es
6	TOMAR DECISIONES	Es


*Estas competencias influyen en la forma en que nos relacionamos con los demás, en nuestro comportamiento y en cómo decimos las cosas. Desarrollarlas en nosotros mismos es tan importante como saber hacer cosas.*



# ¿Cómo soy yo?

Soy así... Esta es mi ficha personal





**PEGA AQUÍ TU FOTOGRAFÍA**

MI NOMBRE ES: \_\_\_\_\_

MIS APELLIDOS SON: \_\_\_\_\_

MI EDAD ES: \_\_\_\_\_

ESTUDIO EN: \_\_\_\_\_

MI AFICIÓN ES: \_\_\_\_\_

MI DIRECCIÓN ES: \_\_\_\_\_

MI CIUDAD ES: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
FIRMA

🕒 Compara tu ficha personal con una tarjeta de identidad.

Hay datos que son diferentes entre ambos documentos, ¿Cuáles?

---



---



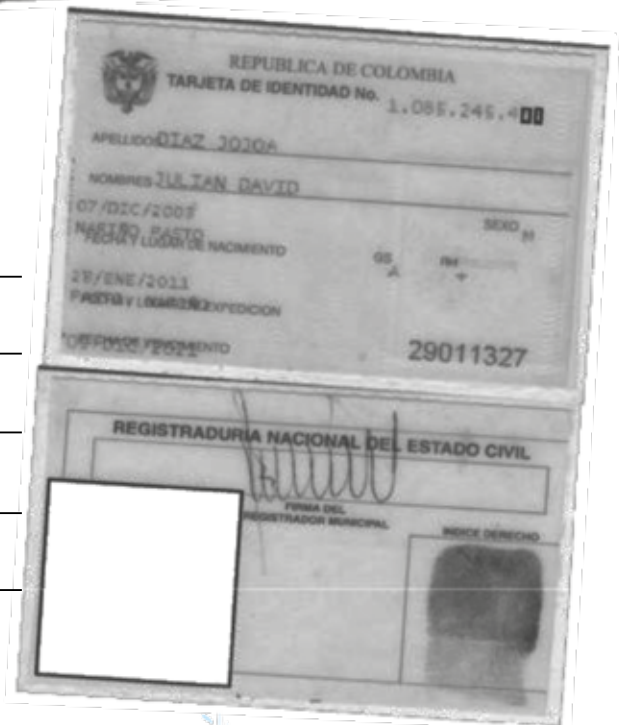
---



---



---





- ☉ ¿Qué te parecen los datos que aporta la **tarjeta de identidad**? ¿Son indiscretos o te parecen todos importantes e imprescindibles? ¿Añadirías alguno?

- ☉ ¿A qué edad puedes tener tu T.I.?

- ☉ ¿Cómo se tramita una T.I.?

1er. Paso:

---

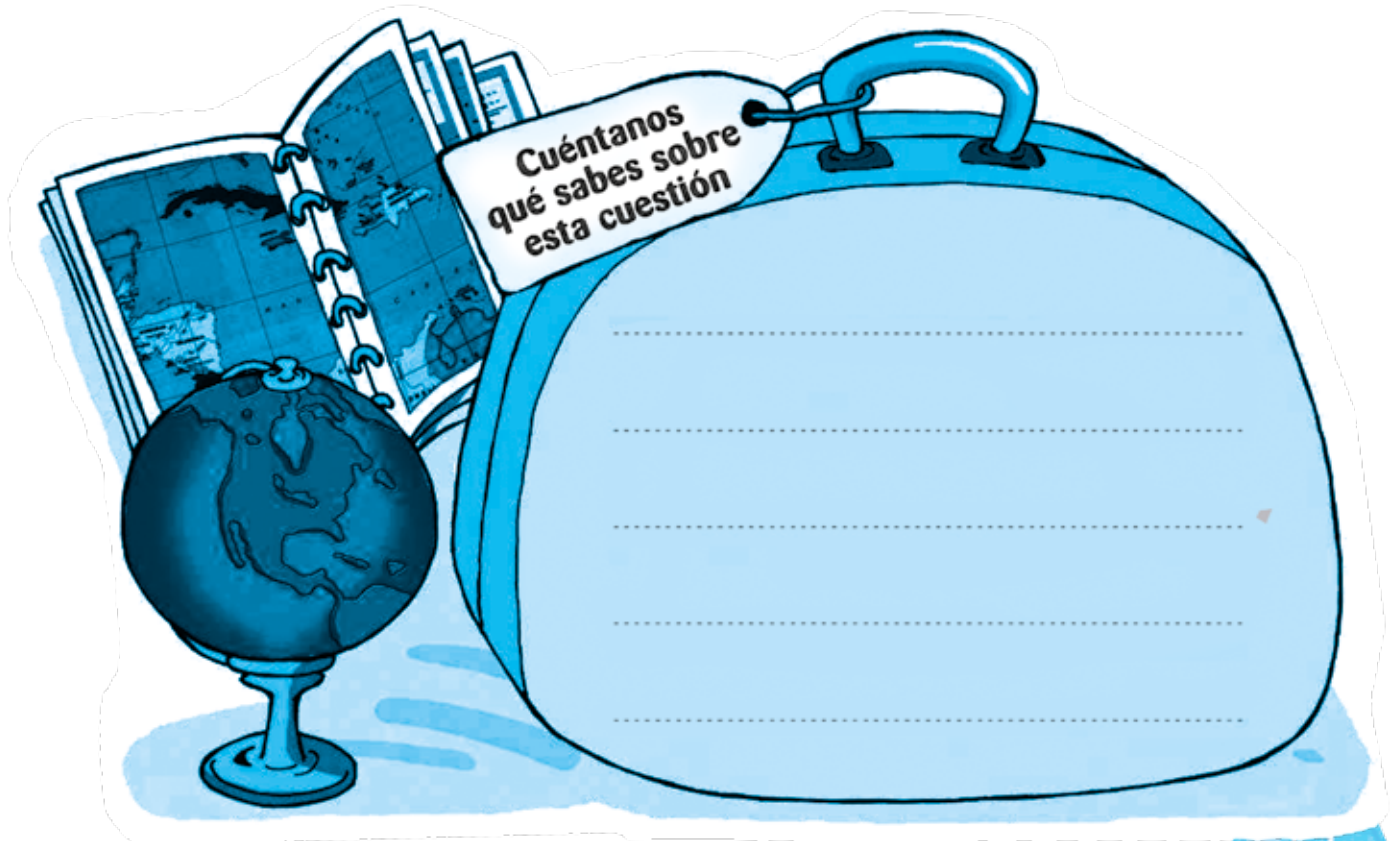
2do. Paso:

---

3er. Paso:

---

- ☉ Si decides irte de viaje a otro país, ¿es suficiente esta documentación para viajar o se limita sólo a algunos países?



☉ Y además soy...

Rubio/a

Moreno/a

Pelirrojo/a

Alto/a

Bajo/a

Normal

Simpático/a

Aburrido/a

Triste

Gordo/a

Delgado/a

Robusto/a

Buen/a estudiante

Mal estudiante

Regular estudiante

Buen/a deportista

Mal deportista

Regular deportista

Muy responsable

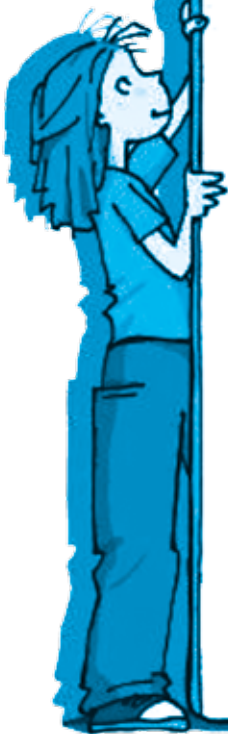
Poco responsable

Algo responsable

Tranquilo/a

Inquieto/a

Nervioso/a



☉ Anota los adjetivos que te definen por orden alfabético

☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_





☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_

☉ \_\_\_\_\_



☉ **Y en cuanto a mi carácter,** ¿cómo soy cuando me relaciono con los demás?

BRABUCON/A	INDIFERENTE	PESIMISTA	OPTIMISTA
			
<p><b>Son las personas que</b> están todo el día molestando y fastidiando a los demás, se meten con todo el mundo. Son mandones y alabanciosos, por eso tienen pocos amigos y amigas</p>	<p><b>Son las personas que</b> casi no hablan, que se pasan todo el día mirando lo que hacen los demás. Se dejan dominar un poco por los/as brabucones/as. Nadie sabe cómo son porque no hablan.</p>	<p><b>Son las personas que</b> lo ven todo negativo, que a veces lloran. Si no sacan buenas notas o si discuten con los/as amigos/as, se entristecen. Pocas veces se rien y hay que animarlos.</p>	<p><b>Son las personas que</b> tienen muchos/as amigos/as. Siempre están hablando de sus cosas con alegría. Da gusto estar con ellos/as porque te escuchan cuando tienes problemas.</p>

☉ Vuelve a leer el contenido del cuadro, tal vez no pertenezcas solo a un grupo y te identifiques con más de un comportamiento.

Yo creo que estoy en el grupo de

porque \_\_\_\_\_

¿Te gusta cómo eres? \_\_\_\_\_

Y los demás ¿están a gusto con tu comportamiento? ¿Se quejan alguna vez?

\_\_\_\_\_



⊙ Escribe aquí su nombre con letras mayúsculas

\_\_\_\_\_

¿Cuántas letras tiene el nombre? \_\_\_\_\_

¿Y sílabas? \_\_\_\_\_

Por cierto, ¿por qué has elegido este personaje?

\_\_\_\_\_



⊙

Haz una lista con los **RASGOS FÍSICOS** característicos de esta persona

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ahora elabora otra lista con los **RASGOS DE SU CARÁCTER**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

⊙ Con estos datos haz una breve descripción del personaje. Emplea los adjetivos que apuntaste y haz comparaciones del tipo “sus ojos son tan negros como...”

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

⊙ No olvides que cada uno de nosotros somos diferentes. Ya sabes lo que dicen por ahí **¡auténticos!** Pero está claro que si mejoras ciertas competencias vas a ser y estar mejor contigo mismo y con los demás ¿Recuerdas de qué competencias te hablamos? **Escríbelas.**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

⊙ En el trabajo, una persona no sólo tiene que saber hacer las cosas, también tiene que desarrollar este tipo de cualidades que le permiten trabajar eficazmente.

**¡Voy a mejorar!**







# ¿Cómo andas de autoestima?

La autoestima es la opinión y la confianza que tengo en mi mismo/a. Y tú, ¿cómo andas de autoestima? ¿Te sientes bien contigo mismo?

¿Te gusta la imagen que tienes?

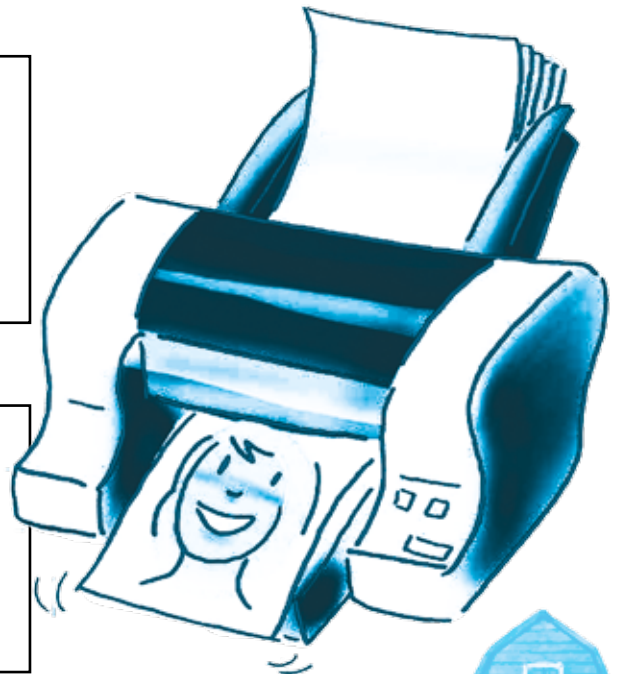


SÍ tu AUTOESTIMA ES ALTA, entonces estás MUY MOTIVADO/A

## “mi forma de ser”

¿Qué tal si haces una lista con tus cualidades más positivas? Cuéntanos, ¿qué es lo mejor de ti?


Y lo peor de ti es...

☉ ¿Qué opinan los/as demás de ti?

▶ En casa dicen que soy \_\_\_\_\_

▶ En el colegio dicen que soy \_\_\_\_\_

▶ En el equipo dicen que soy \_\_\_\_\_

▶ En el grupo dicen que soy \_\_\_\_\_

**La imagen que tenemos de nosotros/as mismos/as no siempre coincide con la que tienen los/as demás**

☉ ¿Cuál crees que es más positiva: la imagen que tú tienes de ti mismo/a o la que tienen los/as demás de ti?

\_\_\_\_\_

¿Qué valoras tú en los demás?

\_\_\_\_\_

☉ Sé sincero/a y señala con una **X**

SENTIMIENTOS	SIEMPRE	NUNCA	A VECES
Acepto mis defectos			
Me gusta como soy			
Me gusta mi forma de vestir			
Pienso que sirvo para todo			
Creo que mis opiniones son tan buenas como las de cualquiera			
Mi estado de ánimo siempre es “bueno”			
Me siento querido/a por los demás			
Acepto las dificultades			
Expreso mis opiniones			

# “mi aspecto físico”

☉ ¿Qué parte de tu cuerpo es la que más te gusta? \_\_\_\_\_

¿Y de tu cara? \_\_\_\_\_

¿Qué es lo que menos te gusta? \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

☉ Investiga y pregunta en casa.

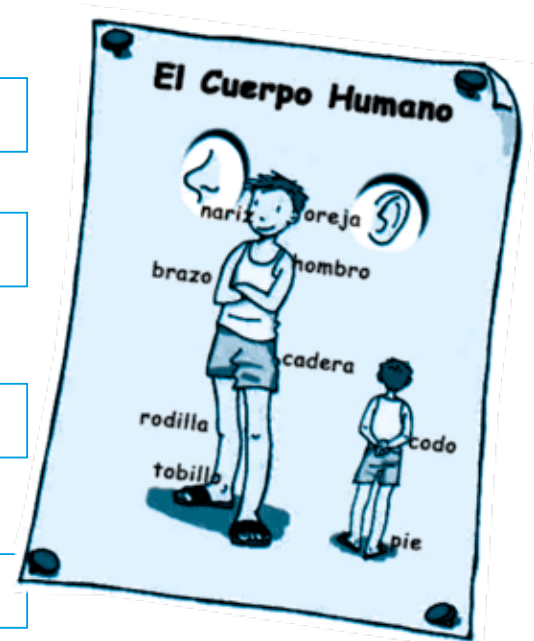
¿Qué parte de tu cuerpo les gusta más

¿Y cuál les gusta menos?

¿Coinciden sus gustos con tu opinión?

¿Crees que te engañan?

¿Alguna vez te ha comentado alguien que te pareces a otra persona? ¿En que?



**¡Confía en tus características físicas y de personalidad, son únicos!**

☉ Escribe qué partes de tu físico y de tu carácter gustan más y te gustan a ti.


**FÍSICO**

**PERSONALIDAD**


🎯 Escribe y lee en voz alta las frases contrarias a estos pensamientos, piensa en positivo y tu autoestima mejorará:

**PENSAMENTOS NEGATIVOS**



Soy el/la peor de la clase  
 Jamás aprobaré castellano  
 No caigo bien a nadie  
 Soy el/la más feo/a de clase  
 Nadie me quiere  
 Nunca seré nada  
 No me gusta hablar en público  
 Soy muy torpe para hacer deporte

**PENSAMENTOS POSITIVOS**



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Como te dijimos antes, tú eres diferente por dentro y por fuera. Todos/as somos distintos/as y especiales, en definitiva somos ¡auténticos y auténticas!  
**Tus cualidades personales son únicas, sácales partido.**

🎯 ¿En que te diferencias tú del resto de los/as demás?

<input type="checkbox"/> EN LO LARGO QUE TIENES EL CABELLO	<input type="checkbox"/> EN EL COLOR DE LA PIEL
<input type="checkbox"/> ESCRIBES CUENTOS	<input type="checkbox"/> EN.....
<input type="checkbox"/> SABES MUCHO DE FÚTBOL	<input type="checkbox"/> EN QUE TIENES MIEDO A LOS PERROS
<input type="checkbox"/> EN TUS CREENCIAS RELIGIOSAS	<input type="checkbox"/> EN TU LENGUA MATERNA
<input type="checkbox"/> EN CÓMO COCINAS	<input type="checkbox"/> EN QUE CUENTAS LOS CHISTES COMO NADIE
<input type="checkbox"/> EN.....	<input type="checkbox"/> EN QUE TOCAS LAS PALMAS DE MARAVILLA
<input type="checkbox"/> EN LA FORMA DE TU NARIZ	<input type="checkbox"/> SABES HACER ESQUEMAS PARA ESTUDIAR
<input type="checkbox"/> EN EL ASPECTO FÍSICO	<input type="checkbox"/> EN EL SITIO DONDE HAS NACIDO

**No lo olvides, muéstrate tal como eres y demuestra todo lo que sabes hacer.  
 Eso aumentará tu autoestima**



- Apunta la definición de autoestima que aparece al comienzo de esta ficha.

## Autoestima es...

---

- La palabra autoestima está compuesta por el prefijo **auto-** más la palabra **estima**.



Los **prefijos** son partículas que se añaden al principio de una palabra y que modifican su significado.

**AUTO** retrato  
**SUB** título  
**DES** conocido

¿Qué otros prefijos conoces?

---

- Clasifica las palabras de la siguiente lista según tengan o no tengan prefijo

<i>esclavo</i>	<i>hinchazón</i>	<i>descarado</i>	<i>golpazo</i>	<i>desierto</i>	<i>desalojar</i>
<i>distraída</i>	<i>exministra</i>	<i>invitación</i>	<i>trastienda</i>	<i>subasta</i>	<i>posparto</i>
<i>desinterés</i>	<i>precioso</i>	<i>bicicleta</i>	<i>bisnieta</i>	<i>supermercado</i>	<i>invasión</i>
<i>inteligente</i>	<i>anterior</i>	<i>anteayer</i>	<i>vista</i>	<i>víbora</i>	<i>autoempleo</i>
<i>inhumano</i>	<i>preescolar</i>	<i>desgraciado</i>	<i>hostil</i>	<i>subterráneo</i>	<i>autista</i>

Palabras de la lista  
**CON prefijo**

---

---

---

---

---

---

---

---

TOTAL

Palabras de la lista  
**SIN prefijo**

---

---

---

---

---

---

---

---

TOTAL



# Hola ¿qué tal te comunicas? Los mensajes orales



**Comunicar** es hacer saber a alguien cierta “cosa” y que éste nos responda. Nos comunicamos con los demás a través de **los gestos** que hacemos y de **la conversación** que mantenemos.



## Cuando comunican nuestros gestos...



☉ Tú sabes de sobra si tus padres están de buen o mal humor sólo por la cara que te ponen ¿verdad? Son señales que están comunicando.

¿Qué gesto te gusta más de tu docente? \_\_\_\_\_

¿Cuándo lo hace? \_\_\_\_\_

¿Y el que menos te gusta? \_\_\_\_\_

Y tú, ¿imitas los gestos que te gustan de alguien? \_\_\_\_\_



☉ Para empezar, asocia los siguientes **gestos de la cara** a los estados de ánimo que crees que comunican:

TIPO DE GESTO	ESTADO DE ANIMO
NARIZ ARRUGADA	Sorpresa
BOCA ABIERTA	Alegre
FRENTE ARRUGADA	Vergüenza
QUITAR LA MIRADA	Susto
SONRISA	Agresividad
LABIOS APRETADOS	Preocupación
MIRAR HACIA ABAJO	Desinterés
CEJAS HACIA ARRIBA	Desagrado
BOCA TORCIDA	Aburrimiento

*Quando te comuniques, intenta que tus gestos sean:*  
**-Sencillos, sin exagerar**  
**-Acordes con lo que estás diciendo**

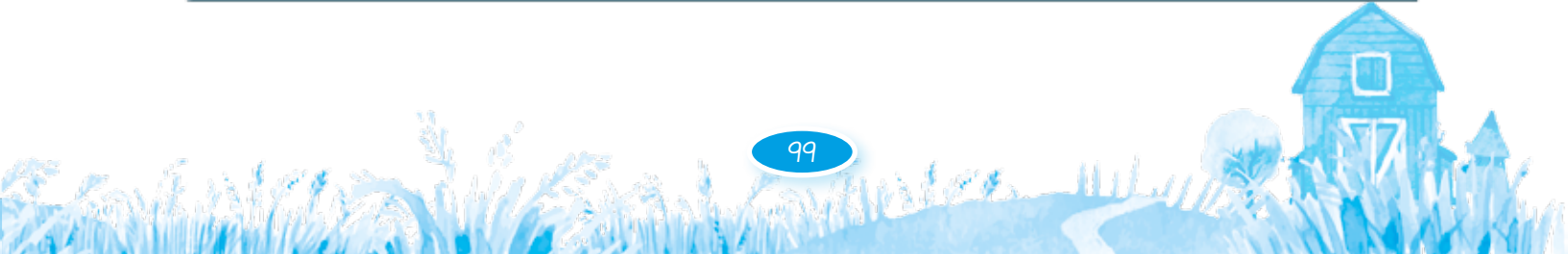
☉ Vamos a practicar. Uno/a de ustedes saldrá voluntariamente y hará algunos gestos con la cara. Apunta qué estado de ánimo te comunica. Luego, comprueba si realmente era el estado de ánimo que quería transmitir.

Ha salido voluntariamente mi  
compañero/a

Con su 1er gesto me transmite que está .....

Con su gesto me transmite que esto .....

Con su 3er gesto me transmite que está.....



- ⊙ No sólo hacemos gestos con la cara, también gesticulamos con otras partes de nuestro cuerpo. **Estos gestos apoyan lo que decimos**, nuestro mensaje verbal. ¿Qué gesto harías para acompañar la expresión de los siguientes mensajes verbales?

**MENSAJES...**

**GESTOS...**

<b>Sube el volumen</b>	
<b>No te oigo muy bien</b>	
<b>¡Nooo...!</b>	
<b>¡Hola!</b>	
<b>¿Qué hora es?</b>	
<b>Hay mucho ruido</b>	
<b>De acuerdo</b>	

- ⊙ Cuando tú saludas, ¿acompañas tu voz con una sonrisa o con un gesto de manos?

.....

- ⊙ Expresa con palabras lo que los personajes de estas ilustraciones expresan con gestos.





- ⦿ A veces hay **gestos que se nos escapan** y que no tienen nada que ver con lo que queremos decir. Son gestos o “manías” Son inadecuados y no benefician nuestra comunicación. ¿Haces alguno de ellos?

**MORDERSE LAS UÑAS**

**HURGARSE EN LA NARIZ Y EL OÍDO**

**BOSTEZAR SIN TAPARSE LA BOCA**

**ESCUPIR**

**RASCARSE LA CABEZA**

**APOYAR EL CODO SOBRE LA MESA**

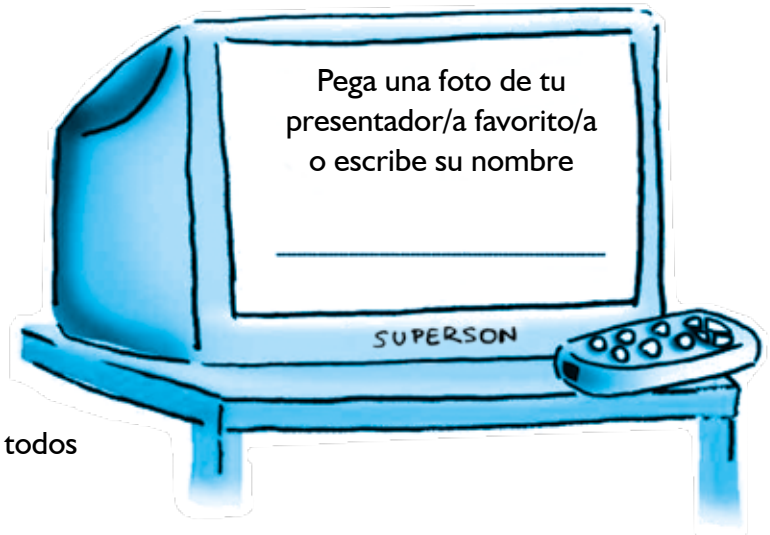


- ⦿ Intenta evitarlos antes de que se **conviertan en hábitos**. Por cierto ¿qué significa la expresión “el hábito no hace al monje”?

---

- ⦿ No te agobies con “esto” de los gestos, es muy divertido ¡compruébalo!

¿Qué presentador/a de TV te gusta más?



- ⦿ Aquí tienes tarea para casa, observa todos sus gestos y escribe...

**...cómo son**

---



---



---

**...cuándo los hace**

---



---



# Quando comunican nuestras palabras...

**Conversar es decir algo a otra persona y que esa persona te conteste.** Eso que haces todos los días y a todas horas. ¿Alguna vez te han “sacado de clase” por hablar más de la cuenta? ¡Cuenta, cuenta!

Ten en cuenta que una conversación...



☉ Inventa una **conversación o diálogo** entre dos hermanos que acaban de recoger una perrita en la perrera municipal, y la llevan a casa. El hermano mayor tiene 14 años y se llama Paco, el pequeño tiene 11 años y se llama Julio. ¡Ah! por cierto, la perrita es una cachorrita de dos meses.

PACO. ....

JULIO. ....

PACO. ....

JULIO. ....

PACO. ....

JULIO. ....

PACO. ....

JULIO. ....



☉ ¿Qué parte de la conversación, entre Paco y Julio, te ha costado más trabajo inventar?

**el comienzo**

**el medio**

**el final**

☉ Ponte en situación. Una compañera de clase tiene que ir a cambiar un videojuego que le ha salido defectuoso. ¡Qué mala suerte! ¿Cómo le aconsejas tú que comience a explicar lo que ha pasado?

.....

.....

.....

☉ Por cierto, ¿te pones nervioso/a en situaciones de este tipo, pasas vergüenza cuando reclamas cosas? ..... ¿Por qué? .....

☉ ¿Cómo crees que se siente el vendedor ante la queja de tu compañera?

**Contento**

**Enfadado**

**Comprensivo**

**Sorprendido**

**Preocupado**



☉ ¿Te ha ocurrido alguna vez algo parecido? ¿Cómo te atendió el vendedor/a?

.....

- ☉ Otra vez te toca ponerte en situación, piensa en algunas frases que utilizarías para empezar a hablar en estas situaciones:

## SITUACIÓN

**Al teléfono para pedir hora en el médico**

## Empezaría diciendo...

.....

.....

**Detrás de un mostrador para atender a un cliente**

.....

.....

**En casa para pedir permiso a tu madre cuando quieres hacer una salida “extra”**

.....

.....

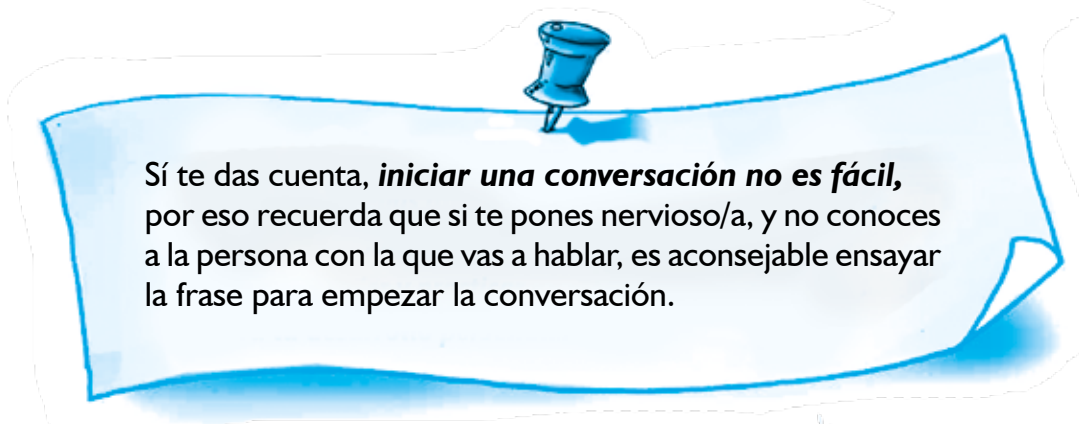
**En el colegio, si llegas “nuevo” y quieres conocer a los compañeros**

.....

.....

- ☉ Son situaciones diferentes, sin embargo ¿se parecen en algo las frases que empleas para iniciar la conversación?

.....



Sí te das cuenta, **iniciar una conversación no es fácil**, por eso recuerda que si te pones nervioso/a, y no conoces a la persona con la que vas a hablar, es aconsejable ensayar la frase para empezar la conversación.





**Para mantener una conversación hay que participar en ella**, aportando tu opinión personal, es decir, lo que piensas ... Si eres demasiado “timido/a” y no hablas... tu interlocutor/a se cansará de hablar solo/a, y el **diálogo** que intentabas mantener pasa a ser un **monólogo**.

En definitiva, se acaba la conversación y tú no te has enterado de nada, ¡vaya plan...! ¿Te ocurre esto a menudo?

## La Conversación

*Para participar en una conversación tienes que tener una actitud positiva. ¡Piensa antes de hablar, muéstrate cordial y demuestra curiosidad por lo que te están contando los demás!*



☉ ¿Qué significa la expresión “adular a alguien”?



☉ ¿Hacer un cumplido sincero es lo mismo que “adular a alguien”?

☉ ¿Te gusta recibir elogios?

Sí

No

Depende



Hacer cumplidos sinceros y aceptar las quejas ayudan a mantener una buena comunicación. A todos/as nos gusta que nos digan cosas de forma agradable y sincera.

☉ Ante esta situación, ¿qué frases de la lista consideras que puede responder Luis para mantener una **conversación cordial** con Ángela?



- 1 Me gusta mucho su trabajo. Son unos artistas.
- 2 Cierto...?
- 3 Me gustan, voy a decirle a la Presidente de mi cooperativa que venga por aquí para que sean tan “buenos” como ustedes.
- 4 Los hay mucho mejores en cualquier otro stand, pueden haber esforzado más, la verdad...
- 5 Llevan un trabajo estupendo, ¡cómo lo hicieron! Se van a vender “solos”...
- 6 No están mal, se nota que el docente ha hecho más de la mitad, así, cualquiera, Ángela.
- 7 Estoy buscando otra cosa, sin embargo, se los recomendaré a mis amigos.
- 8 No sé... Todos me parecen muy buenos, Ángela.
- 9 Me parece que este año se esforzaron mucho, sin embargo, no me interesa ninguno, hasta luego...
- 10 ¡Genial, son unos sobrados!



Redacta una contestación que demuestre que tienes una **actitud positiva** ante estas situaciones:

1) Un compañero/a de equipo no aparece en los entrenamientos y están perdiendo muchos partidos seguidos ¿qué le dirías para remediar la situación?

.....  
.....  
.....

2) Una compañera de clase ha copiado en el examen, tu docente la ha descubierto y suspendió a todos/as ¿qué le dirías al docente?

¿Y a tu compañera?

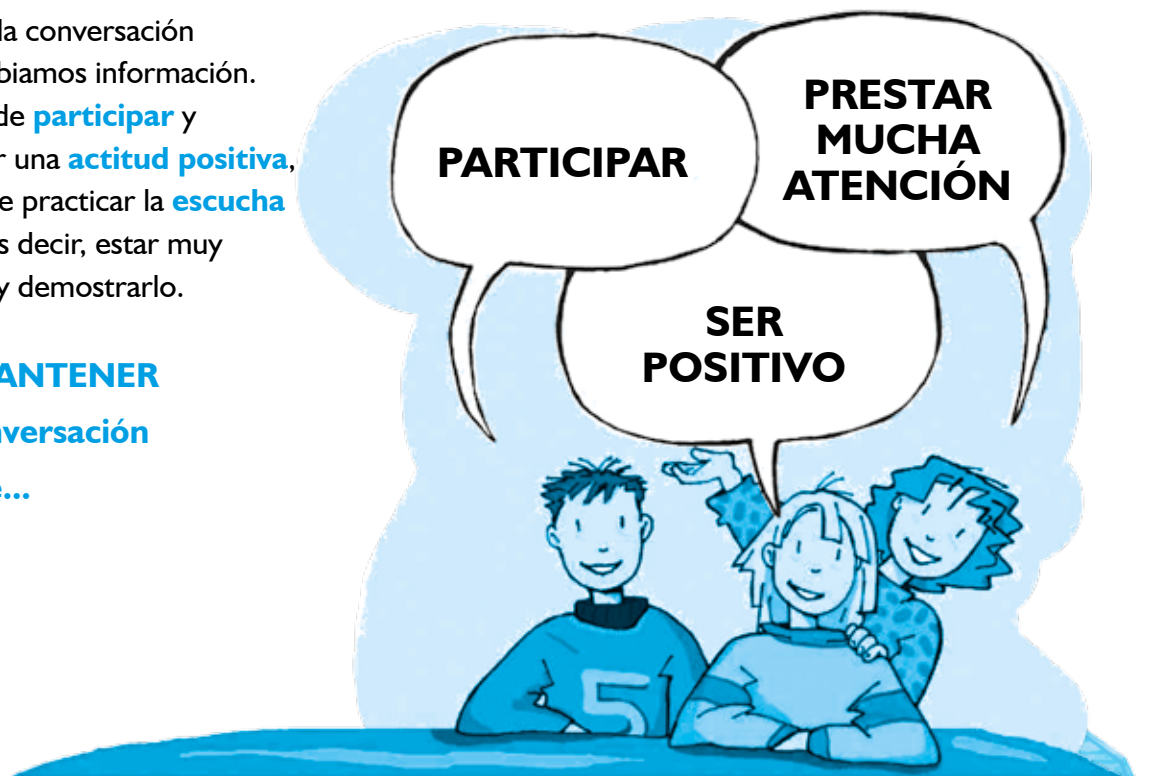
.....  
.....  
.....

3) Un/a asociado/a de la cooperativa tiene vergüenza y no quiere ir a vender al mercado. Si él/ella no va, las cosas no son iguales... ¿Cuál es tu recomendación?

.....  
.....  
.....

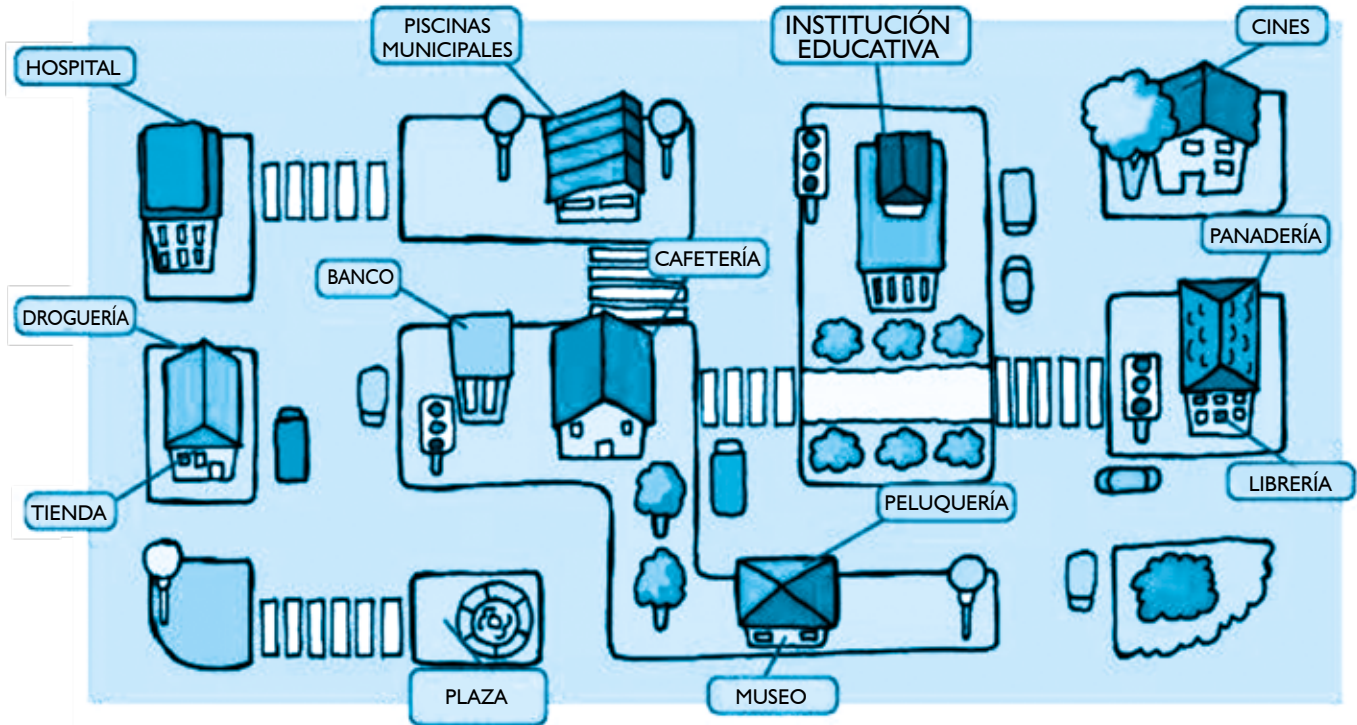
Durante la conversación intercambiamos información. Además de **participar** y mantener una **actitud positiva**, tienes que practicar la **escucha activa**, es decir, estar muy atento/a y demostrarlo.

Para **MANTENER una conversación hay que...**





- ⦿ Sin embargo, **estar atentos** y quedarnos con lo realmente importante durante una conversación no es tan fácil. ¡Compruébalo! Observa el siguiente plano con atención:



Ahora tápalo con una hoja. El/La docente leerá dos veces una ruta en voz alta. Tienes que representarlo sobre el plano. Escucha atentamente a tu docente, destápalo y marca el itinerario que te acaba de leer. Después intercámbialo con un compañero/a y comprueba si lo hiciste bien.

¿Qué te pareció la actividad?

¿Te ha resultado más fácil o más difícil de lo que pensabas? \_\_\_\_\_

- ⦿ Seguramente este ejercicio te ha ayudado a reflexionar sobre la importancia que tiene la escucha activa o, lo que es lo mismo, estar muy atento mientras escuchas lo que otros dicen. ¿Qué significa la expresión “estar con los cinco sentidos”?

**Quando hablamos y escuchamos, debemos estar muy atentos y vencer las “interferencias” que pueden distorsionar nuestros mensajes orales, de esta manera evitaremos los “malos entendidos”.**





SE ACABA  
**3**

Recuerda que una conversación se empieza, se mantiene y se **acaba**.  
Durante una despedida podemos...

... CITAR A OTRA  
CONVERSACIÓN

... MOSTRAR  
GRATITUD

... HACER UN  
RESUMEN DE  
LO HABLADO

🕒 Inventa una despedida para cada una de estas intenciones.

**INTENCIÓN**

*Para dar las gracias*

*Para citar otra conversación*

*Para reafirmar un trato*

*Para invitar a alguien*

**Me despediría diciendo.**

-----  
-----

-----  
-----

-----  
-----

-----  
-----





# ¡Hola! ¿qué tal te comunicas?

## Los mensajes escritos



Para comunicarte, además de saber conversar, tienes que saber escribir mensajes y comprender lo que lees.

### Escribir mensajes

Los mensajes escritos tienen que ser muy **claros** y **concisos** ¡ah! y **sin faltas de ortografía**. ¿Por qué? Pues muy sencillo: porque no hay una respuesta inmediata por parte de los receptores de nuestro mensaje y necesitamos que la información llegue con toda claridad.



**Siiiiii...!**



**Noooo...!**

Los mensajes escritos pueden ser **largos** o **cortos**. ¿Cómo son los siguientes mensajes escritos?

- Uno carta o uno omiga
- Una nota en un post-it
- Una etiqueta de ropa
- Las instrucciones de un juguete

**Corto**

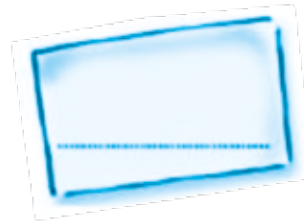
**Largo**

- Un e-mail
- La dedicatoria de un libro
- La noticia de un periodico
- Una hoja de vida

☉ Por cierto, dedica el siguiente libro a un amigo/a.



☉ ¿Cuántas palabras tiene tu dedicatoria?



☉ Escribe un **mensaje corto** para cada una de estas situaciones:

**Mensaje de teléfono celular comunicando a tus padres que te retrasas al regresar de un paseo.**

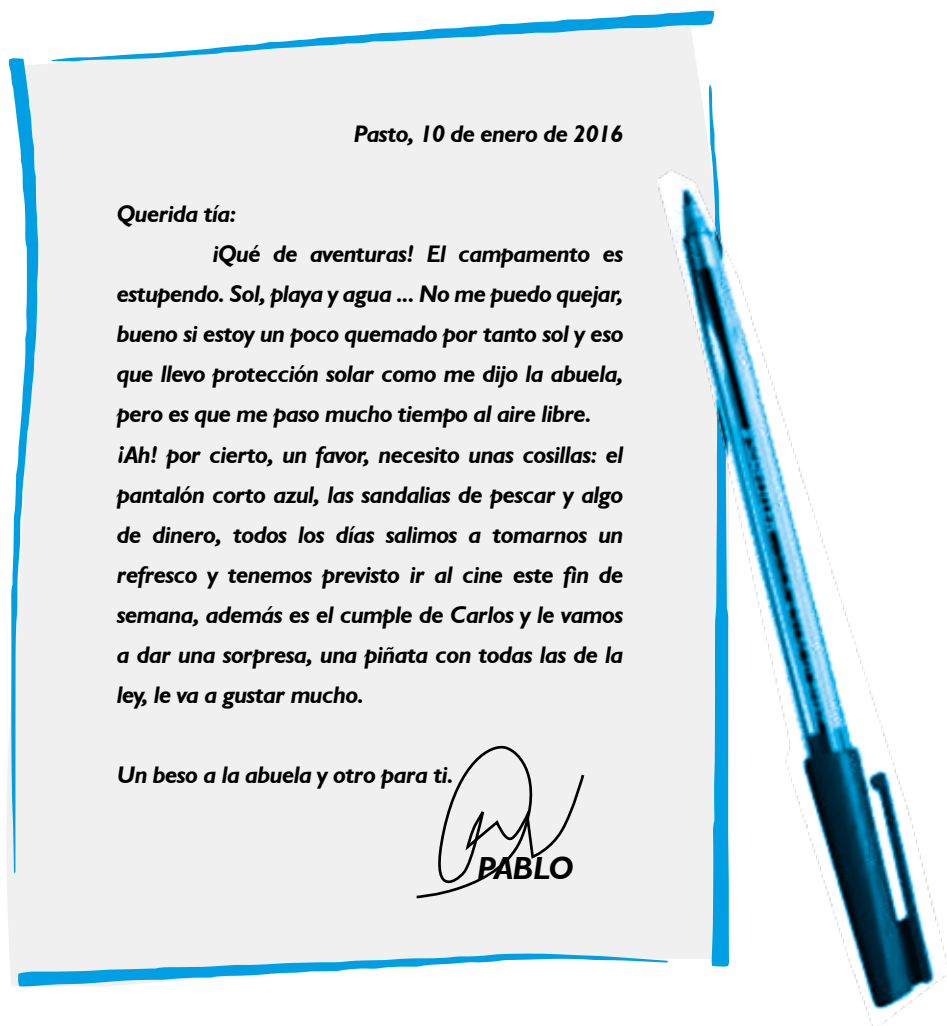


**Nota en la cartelera cambiando el horario de clases.**

**Nota explicando cómo funciona la lavadora de tu casa.**



- Al igual que una nota o un mensaje de teléfono móvil, una carta también es un mensaje escrito. Lee esta carta.



- Observa detenidamente la carta y escribe en cada cuadro la información que corresponda.

<b>LUGAR</b>	_____
<b>FECHA</b>	_____
<b>SALUDO</b>	_____
<b>TEMA</b>	_____ _____
<b>DESPEDIDA</b>	_____
<b>FIRMA</b>	_____

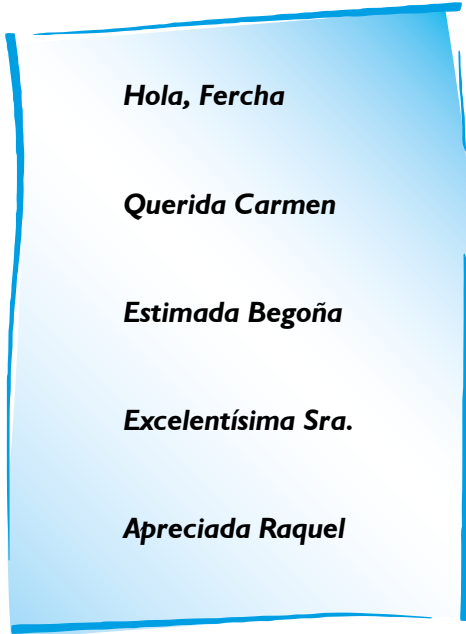






Relaciona los **saludos** con las posibles destinatarias de las cartas

**SALUDOS**



**DESTINATARIAS**

LA  
ALCALDESA

UNA  
VECINA

UNA  
PROFESORA

UNA  
CLIENTA

UNA AMIGA



¿A qué personas dirigirías las siguientes **despedidas**?



**UN BESO MUY FUERTE**



**RECIBA UN CORDIAL SALUDO**



**¡HASTA LA PRÓXIMA!**



**MUCHAS GRACIAS**



# Comprender mensajes



Observa, ¿qué es?

RUTA C10 - AUTOBUSES UNIVERSIDAD DE NARIÑO – ROSARIO																										
U. DE NARIÑO	U. COOPERATIVA	CLÍNICA PALERMO	U. MARINIA	PARQUE INFANTIL	CALLE 19	U. AUTONOMA	CARRERA 26	CALLE 21	PANADERIA	PLAZA CARNAVAL	HOTEL CHAMBU	CEMIG	CALLE 17	AVDA. AMERICAS	AVDA. BOYACA	ESTADIO	CHAPAL	CARRERA 4A	LA ROSA	CCP	MORA OSEID	MIRAFLORES	BOMBEROS	POINER	ROSARIO	
06:13	06:15	06:17	06:19	06:02	06:22	06:25	06:27	06:28	06:31	06:35	06:04	06:42	06:45	06:46	06:05	06:52	06:55	06:57	07:02	07:05	07:08	07:01	07:14	07:16	07:18	
07:03	07:32	07:34	07:36	07:37	07:39	07:42	07:44	07:45	07:48	07:52	07:57	07:59	08:02	08:05	08:07	08:09	08:12	08:15	08:02	08:24	08:27	08:03	08:35	08:37	08:39	
08:03	06:32	08:34	06:36	06:39	08:37	08:42	06:44	08:45	08:48	08:52	08:57	08:59	09:02	09:05	09:07	09:09	09:12	09:15	09:02	09:24	09:27	09:03	09:35	09:37	09:39	
09:14	09:16	09:18	09:02	09:21	09:23	09:26	09:28	09:29	09:32	09:36	09:41	-	09:46	-	-	-	09:53	09:57	-	-	-	10:01	-	10:16	10:18	
09:03	09:32	09:34	09:36	09:37	09:39	09:42	09:44	09:45	09:46	09:52	09:57	09:59	10:02	10:05	10:07	10:09	10:12	10:15	10:02	10:24	10:27	10:03	10:35	10:37	10:35	
10:03	10:32	10:34	10:36	10:37	10:39	10:42	10:44	10:45	10:48	10:52	10:57	10:59	11:02	11:05	11:07	11:09	11:12	11:15	11:02	11:24	11:27	11:03	11:35	11:37	11:39	
									11:15	11:18	11:24	-	11:28	-	11:34	-	11:04	11:41	-	-	-	-	-	11:58	00:00	
11:03	11:32	11:34	11:36	11:37	11:39	11:42	11:44	11:45	11:48	11:52	11:57	11:59	12:02	12:05	12:07	12:09	12:12	12:15	12:02	12:24	12:27	12:03	12:35	12:37	12:39	
12:05	12:52	12:54	12:56	12:57	12:59	1:02	1:04	1:05	1:06	1:12	1:17	1:19	1:22	1:25	1:27	1:29	1:32	1:35	1:04	1:44	1:47	1:05	1:55	1:57	1:59	
1:05	1:52	1:54	1:56	1:57	1:59	2:02	2:04	2:05	2:08	2:12	2:17	2:19	2:22	2:25	2:27	2:29	2:32	2:35	2:04	2:44	2:47	2:05	2:55	2:57	2:59	
2:17	2:19	2:21	2:24	2:25	2:27	2:03	2:32	2:33	2:36	2:04	2:45	-	2:05	-	2:54	-	3:07	3:01	-	-	-	-	-	3:18	3:02	
2:05	2:52	2:54	2:56	2:57	2:59	3:02	3:04	3:05	3:06	3:12	3:17	3:19	3:22	3:25	3:27	3:29	3:32	3:35	3:04	3:44	3:47	3:05	3:55	3:57	3:59	
3:05	3:52	3:54	3:56	3:57	3:59	4:02	4:04	4:05	4:06	4:12	4:17	4:19	4:22	4:25	4:27	4:29	4:32	4:35	4:04	4:44	4:47	4:05	4:55	4:57	4:59	
4:05	4:52	4:54	4:56	4:57	4:59	5:02	5:04	5:05	5:08	5:12	5:17	5:19	5:22	5:25	5:27	5:29	5:32	5:35	5:04	5:44	5:47	5:05	5:55	5:57	5:59	
									5:57	00:00	6:06	-	6:11	-	-	-	6:18	6:22	-	-	-	6:33	-	-	6:41	6:43
5:05	5:52	5:54	5:56	5:57	5:59	6:02	6:04	6:05	6:08	6:12	6:17	6:19	6:22	6:25	6:27	6:29	6:32	6:35	6:04	6:44	6:47	6:05	6:55	6:57	6:59	
6:05	6:52	6:54	6:56	6:57	6:59	7:02	7:04	7:05	7:08	7:12	7:17	7:19	7:22	7:25	7:27	7:29	7:32	7:35	7:04	7:44	7:47	7:05	7:55	7:57	7:59	
									7:58	8:01	8:07	-	8:12	-	-	-	8:29	8:22	-	-	-	8:33	-	-	8:41	8:43
7:05	7:52	7:54	7:56	7:57	7:59	8:02	8:04	8:05	8:08	8:12	8:17	8:19	8:22	8:25	8:27	8:29	8:32	8:35	8:04	8:44	8:47	8:05	8:55	8:57	8:59	
8:05	8:52	8:54	8:56	8:57	8:59	9:02	9:04	9:05	9:08	9:12	9:17	9:19	9:22	9:25	9:27	9:29	9:32	9:35	9:04	9:44	9:47	9:05	9:55	9:57	9:59	
9:05	9:52	9:54	9:56	9:57	9:59	10:02	10:04	10:05	10:08	10:12	10:17	10:19	10:22	10:25	10:27	10:29	11:32	10:35	10:04	10:44	10:47	10:05	10:55	10:57	10:59	



Diario



Laborables de lunes a viernes



Sábados, domingos y festivos

\* Para otros destinos solicite información

Los horarios son mensajes escritos que nos indican los tiempos en que se lleva a cabo una determinada actividad.



¿Tiene este horario alguna nota aclaratoria a pie de página? ¿Cuál es la excepción?



¿Cuántas horas de salida tiene la ruta que hace el recorrido Universidad de Nariño – Rosario, los días laborables?



¿Cuántas paradas tiene el recorrido Universidad de Nariño – Rosario?



¿Cuántas paradas tiene el recorrido Universidad Autónoma-La Rosa?



- ☉ Ponte en esta situación. Ahora tú eres un/a usuario/a que vive por el Parque Infantil. Tienes que estar en la Plaza del Carnaval a las 9:00 a.m. en días laborables.

Tomaré el bus que sale de la Universidad de Nariño a las.....y pasa por el Parque Infantil a las.....

- ☉ Ahora tienes que ir desde la Universidad Mariana hasta el Estadio. Sales del trabajo en la Universidad Mariana a las 8:15p.m.

Tomaré el bus que sale a las.....de la Universidad de Nariño, pasa por la Universidad Mariana a las..... y llegaré al Estadio a las.....

- ☉ Si leemos con atención, **esforzándonos por comprender**, podemos enterarnos de toda la información que nos transmiten

- ✓ Las facturas
- ✓ Los folletos
- ✓ Los billetes
- ✓ Las etiquetas
- ✓ Los carteles
- ✓ Las recetas
- ✓ Los avisos
- ✓ Las noticias

- ☉ Lee con atención la siguiente receta de cocina y haz una relación de los ingredientes que necesitas comprar.





# La responsabilidad, ¿es algo tuyo?



**Ser responsable es responder a los compromisos que hemos adquirido.** Un doctor o doctora es responsable si atiende y trata a sus pacientes, y un/a docente si enseña a sus estudiantes porque ambos se han comprometido a hacer eso.

- ☉ En tu clase, ¿quién es el responsable de defender sus derechos y transmitir las quejas del grupo al/la docente?..... ¿Actúa con responsabilidad y cumple su compromiso?.....
- ☉ Señala qué responsabilidades tienes en casa.

TAREAS	ES MÍA	ES DE...	LA CUMPLO	PASO BASTANTE
Tender la cama				
Comprar el pan				
Sacar el perro				
Recoger los juguetes				
Sacar la basura				
Guardar la ropa en el armario				
Jugar con tus hermanos pequeños				
Comprar el periódico				
Echar la ropa sucia a lavar				
Cumplir las horas de estudio				
Poner y quitar la mesa				
Ordenar la habitación				
Preparar la lonchera				



☉ En general, ¿Te consideras responsable en el momento de cumplir con tus tareas en la casa?

.....

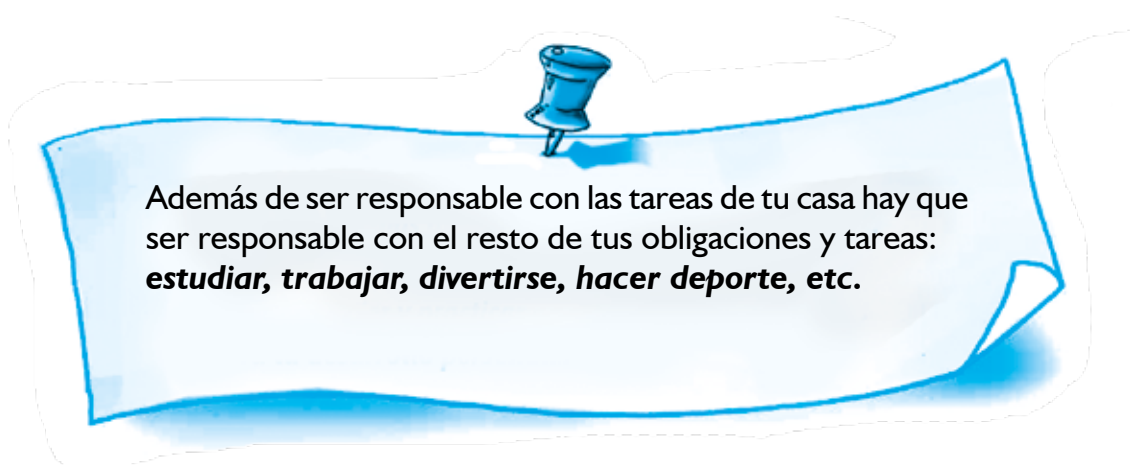
☉ ¿Quién es la persona con mayor responsabilidad en tu casa? .....

¿Por qué? .....

☉ ¿Hay alguna responsabilidad que te gustaría tener y que tus padres aún no te la dan?

.....

☉ ¿Por qué crees que es así? .....



☉ Escribe qué responsabilidades tienen las personas en las siguientes profesiones



*Bombero/a* .....

*Secretario/a* .....

*Azafata/o* .....

*Cajera/o* .....

*Payaso/a* .....

*Agricultor/a* .....

*Modista/o* .....

*Vendedor/a* .....

*Transportador/a* .....

*Albañil* .....

*Juez/a* .....



🎯 En una empresa, te gustaría ser el/la responsable de:

Hablar con los clientes y proveedores

Diseñar los carteles publicitarios y el etiquetado de los artículos

Trabajar en la producción de los artículos

Hacer las facturas

Buscar los clientes

Llevar el control de gastos e ingresos

Controlar la calidad de los artículos

Hablar con los medios de comunicación

Dirigir a todas las personas de la empresa

Diseñar el punto de venta

Vender en el punto de venta

En la unidad didáctica No. 2 se repartirán las responsabilidades de la empresa. A veces, “cargarnos” de responsabilidades no nos beneficia: no por tener más responsabilidades vamos a “hacer” mejor las cosas, lo importante es **responder siempre a nuestros compromisos**, entonces seremos verdaderamente responsables.

*Recuerda que cuánto más responsable seas, más satisfacción personal tendrás y estarás mejor valorado por tus asociados y asociadas. En definitiva, confiarán en ti y en todo lo que hagas. Demuéstrales y demuéstrate que eres una persona responsable y comprometida con todo lo que haces.*





## ¿Sabes cómo se trabaja en equipo?

Saber trabajar en equipo es fundamental para trabajar en la cooperativa ya que la mayoría de las tareas las harán todos juntos.

MUCHAS VENTAJAS	ALGÚN INCONVENIENTE
<i>Se ayudan unos a otros</i>	<i>Al estar todos juntos, pueden surgir más enfados y situaciones problemáticas</i>
<i>También hay más ideas</i>	

☉ No te preocupes ahora por esos “problemitas”, te enseñaremos a resolver conflictos un poco más adelante, ¡ya verás qué interesante!

Para que exista un grupo de trabajo:

- 1) Las personas que lo forman tienen que tener cierta relación entre ellos/as
- 2) Tiene que haber unas normas
- 3) Compartir una misma meta
- 4) Tomar decisiones entre todos/as



- Señala quiénes están trabajando en grupo:



- Ahora, intenten **definirse como grupo**.

- ¿Qué relación los une? .....
- ¿Qué objetivo comparten? .....
- ¿Tienes ya unas pautas de comportamiento? .....
- ¿Han tomado ya alguna decisión en grupo? .....

- Por cierto ¿cuántos miembros tiene tu equipo?

Somos  miembros

- ¿Conoces el nombre de todos los miembros del grupo?   
Si no es así, investiga y apunta sus nombres para que no se te olviden.

Ya conoces las condiciones para que exista un grupo de trabajo pero recuerda que **PARA TRABAJAR EN EQUIPO, ADEMÁS, HAY QUE...**

...**respetar las ideas** de los/as demás, deben participar todos y todas, olvídense de lo que les moleste y lleguen a acuerdos entre todos y solo así podrán trabajar en equipo.

...**evitar los conflictos**. No se griten, ni acusen entre ustedes. No hay culpables individuales.

... sobre todo, **aprendan, diviértanse y pásenla bien**.





## ¿Qué hay en ti de creativo?

Ser creativo/a es tener imaginación para hacer las cosas: escribir, dibujar o inventar. La creatividad la podemos desarrollar mientras:



**Escribimos** un texto



**Cocinamos** un bizcocho



**Dibujamos** un cartel



**Diseñamos** una camiseta



**Rematamos** una jugada de fútbol

**Coloreamos** el título de un texto



**Inventamos** un objeto

**Decoramos** la carpeta con unos adhesivos

- ☉ Pon imaginación en todo lo que haces y serás más creativo/a. Marca la diferencia en lo que haces; ese es tu sello personal, **tu estilo de hacer las cosas**. ¿Sabías que no hay una huella dactilar igual a otra?

**Mi huella**



**La huella de mi compañero/a**



- ☉ Nuestra creatividad no se desarrolla por igual en todas las facetas. A veces vemos las jugadas de fútbol antes que otros, o colocamos los libros en la mochila mejor que nadie y ipor qué no! nuestras historias son mejores que cualquier cuento, sin embargo, no tenemos creatividad para dibujar o para colorear un cartel. ¿Qué opinas sobre todo esto?

.....

.....

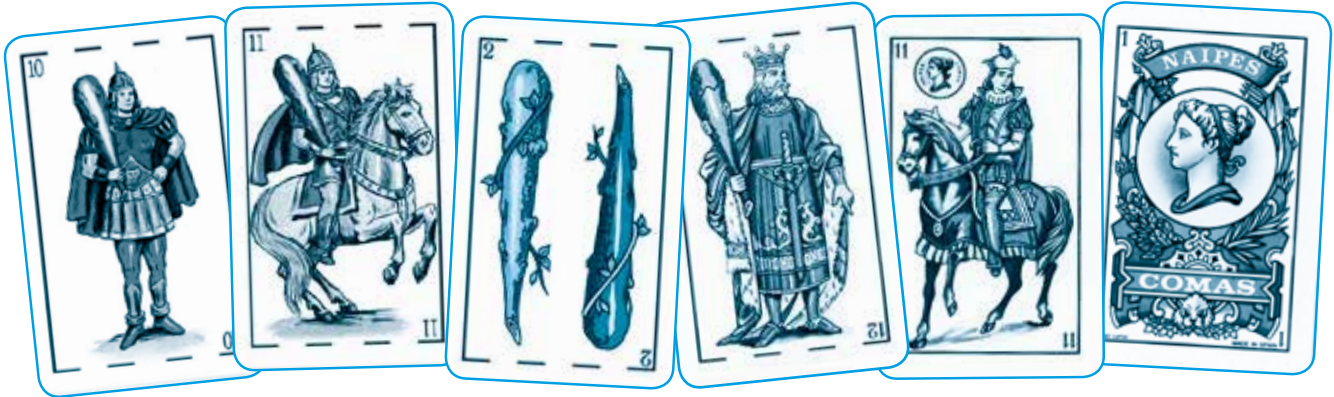
**¡A practicar!**



# Taller creativo de escritura



- A partir de estas cartas inventa una historia breve.  
Imagina, imagina que...



Título

Two pages of a notebook with horizontal dashed lines for writing.





## Taller creativo de diseño



- ☉ Observa los siguientes dibujos, son logotipos de empresas.  
Un logotipo es un dibujo formado por **letras** y un **símbolo** que se utiliza para representar a una empresa o un producto. Para crear logotipos hay que ser muy creativo/a, ya sabes, tener mucha imaginación y observar todo lo que nos rodea.



①



②



③



④



⑤



⑥

- ☉ Pon imaginación y relaciona los logotipos de arriba con los negocios que te proponemos:



**Un restaurante**



**Un dentista**



**Una tienda de regalos**



**Una agencia de viajes**



**Un concesionario de carros**



**Una clínica veterinaria**

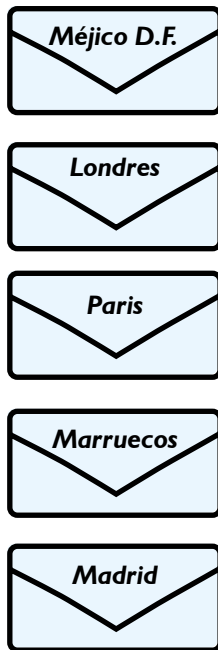
- ☉ ¿Cuál de ellos te gusta más? ¿Porqué?

- ☉ Es el momento de colocar un nombre de negocio al lado de su símbolo. Puedes disponerlo como tú quieras. Dale rienda suelta a tu creatividad.

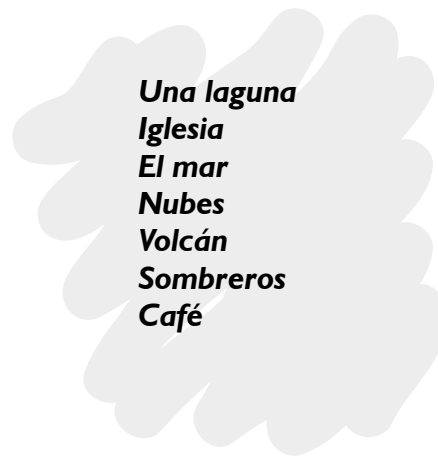




Deja viajar tu imaginación y averigua qué sello lleva cada una de estas cartas.

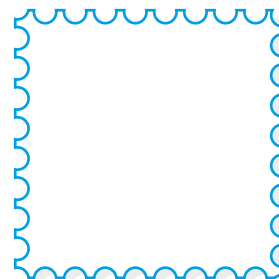


Por cierto, si tuvieses que diseñar un sello para las siguientes comunidades ¿Qué motivo pondrías?



Anímate y dibuja el que te guste

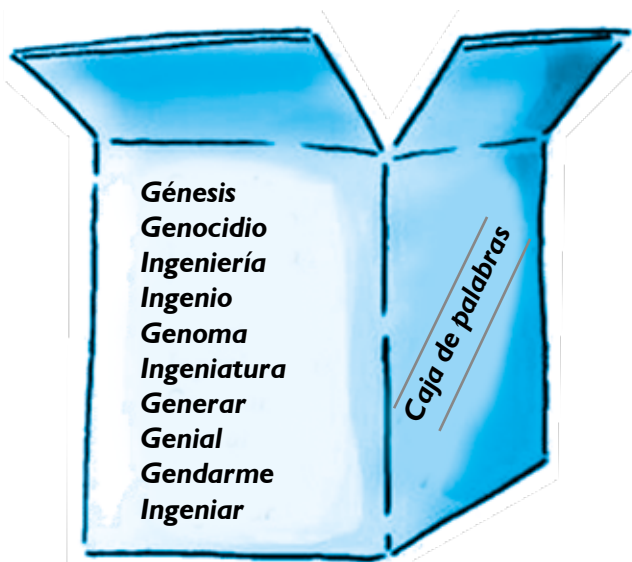
¿Qué valor tiene?



## Taller creativo de inventos



- ⦿ Cuando dicen de alguien que es un **genio**, ¿a qué se refieren? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- ⦿ ¿Es lo mismo “ser un genio” que “tener genio”? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- ⦿ Extrae de la “caja de palabras” aquellas que pertenezcan a la familia de la palabra genio.



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- ⦿ A la hora de inventar cosas, desarrollamos “a tope” nuestra capacidad creativa. Podemos inventar objetos para **solucionar problemas de la vida cotidiana o llegar a inventar algunos “sueños tecnológicos”**, incluso inventamos objetos que nos ayudan a disfrutar en nuestros momentos de ocio.
- ⦿ Relaciona los inventos con el tipo de tecnología.

- Gancho de ropa*
- Marcapáginas*
- Computador*
- Tendedero*
- Sacacorchos*
- Llavero*
- Cámara fotográfica*
- Videoconferencia*
- Microscopio*
- Candado*

“ALTA TECNOLOGÍA”

“TECNOLOGÍA DE LA VIDA COTIDIANA”



- ⦿ Todo lo que se ha fabricado tuvo que ser inventado por alguien, ¡cuántas cosas habrás inventado tú sin darte cuenta! Por cierto, Doña Beatriz está buscando una solución al siguiente problema doméstico.

Doña Beatriz tiene conciencia sobre un problema de la sociedad actual: la basura. Pretende que la basura salga de su casa clasificada (vidrio, papel, envases, plástico...). Además, necesita saber que hará con la parte de la basura residual que no se puede reciclar. Lo ha intentado varias veces y al final ha perdido la paciencia. **¿Qué se te ocurre a ti para ayudarla?** Inventa una solución con tu ingenio.

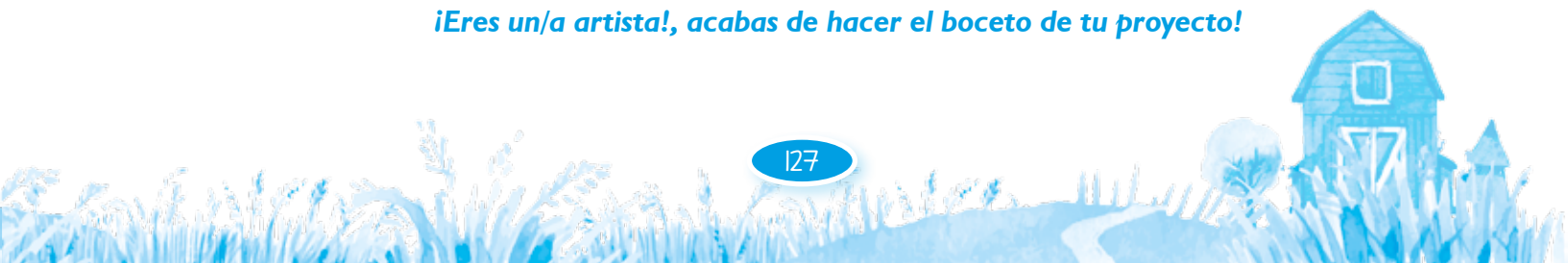


**He inventado para Doña Beatriz**

- ⦿ Más o menos, mi invento es así:

A large rectangular area with a light blue grid background, intended for drawing a project. In the top right corner of the grid, there is a small illustration of a boy sitting at a desk, writing in a notebook with a pencil.

**¡Eres un/a artista!, acabas de hacer el boceto de tu proyecto!**





# ¿Qué tal solucionas las situaciones problemáticas?



Cuando escuchas o lees la palabra “problema” tal vez tus pensamientos se dirijan a las Matemáticas y a verbos como averigua, halla o resuelve... En esta ocasión, las cosas no van por ahí. Vamos a hablar de las **situaciones problemáticas que surgen en nuestra relación con lo/as demás y en situaciones muy concretas**: enfados, negociaciones, falta de información, cuando hay que decidir cosas en clase, cuando manejamos aparatos que no sabemos cómo funcionan... a estos problemas los llamamos **conflictos**, y hay que **tomar decisiones** para solucionarlas. ¿Quién no tiene situaciones problemáticas de este tipo?

- ☉ Relata una situación problemática que hayas vivido hace poco:

---

- ☉ Rellena el siguiente esquema y cuéntanos:

1 *¿Qué problema existía?*

2 *¿Qué o quién lo había provocado?*

3 *¿A quién afectaba el problema?*

4 *¿Qué opciones o soluciones tenías?*

5 *¿Cuál elegiste?*





- Después de **tomar esa decisión**, ¿qué tal va todo ahora?

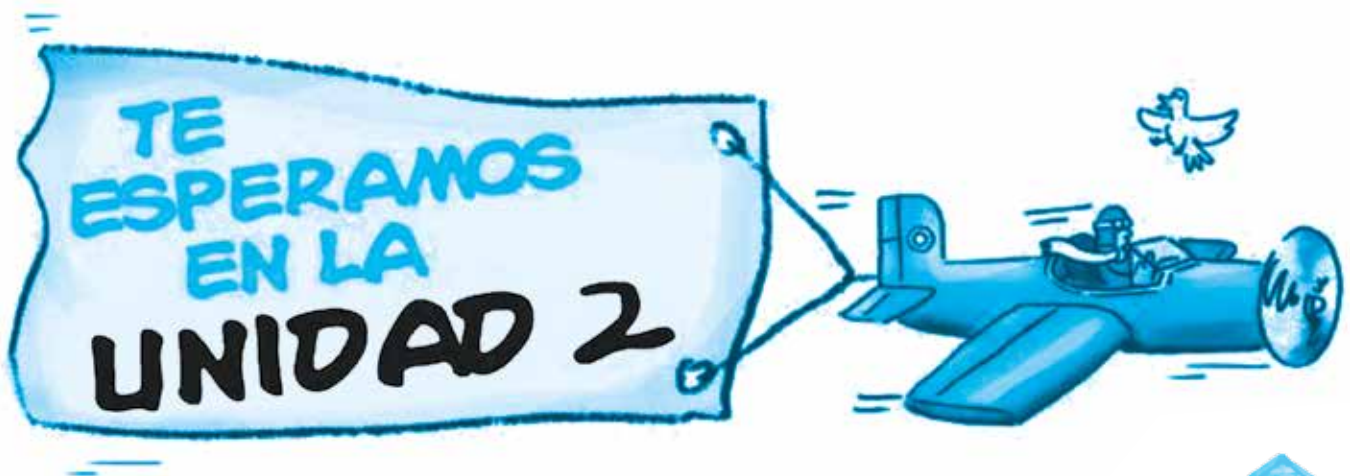
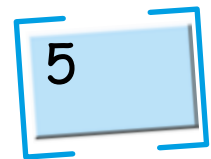
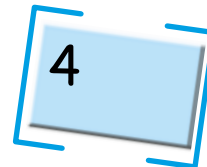
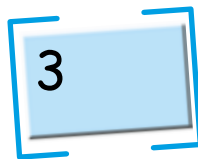
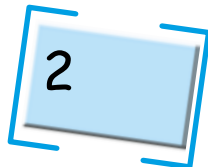
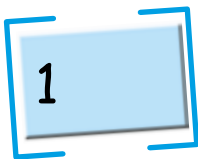
¿aprendiste algo positivo?

- Este esquema te orientará cuando intentes buscar soluciones a los conflictos o problemas que te ocurran. Practica otra vez, en esta ocasión en grupo. Te proponemos el siguiente reto o conflicto.

## La cooperativa necesita dinero para seguir con su actividad.

Ustedes deben solucionar este problema.

- La **creatividad** también te ayuda a solucionar conflictos o problemas, ¡qué se lo digan a un buen delantero de fútbol cuando su equipo va perdiendo y tiene el balón en sus botas! Por cierto, ¿en qué fase del esquema sitúas la creatividad?







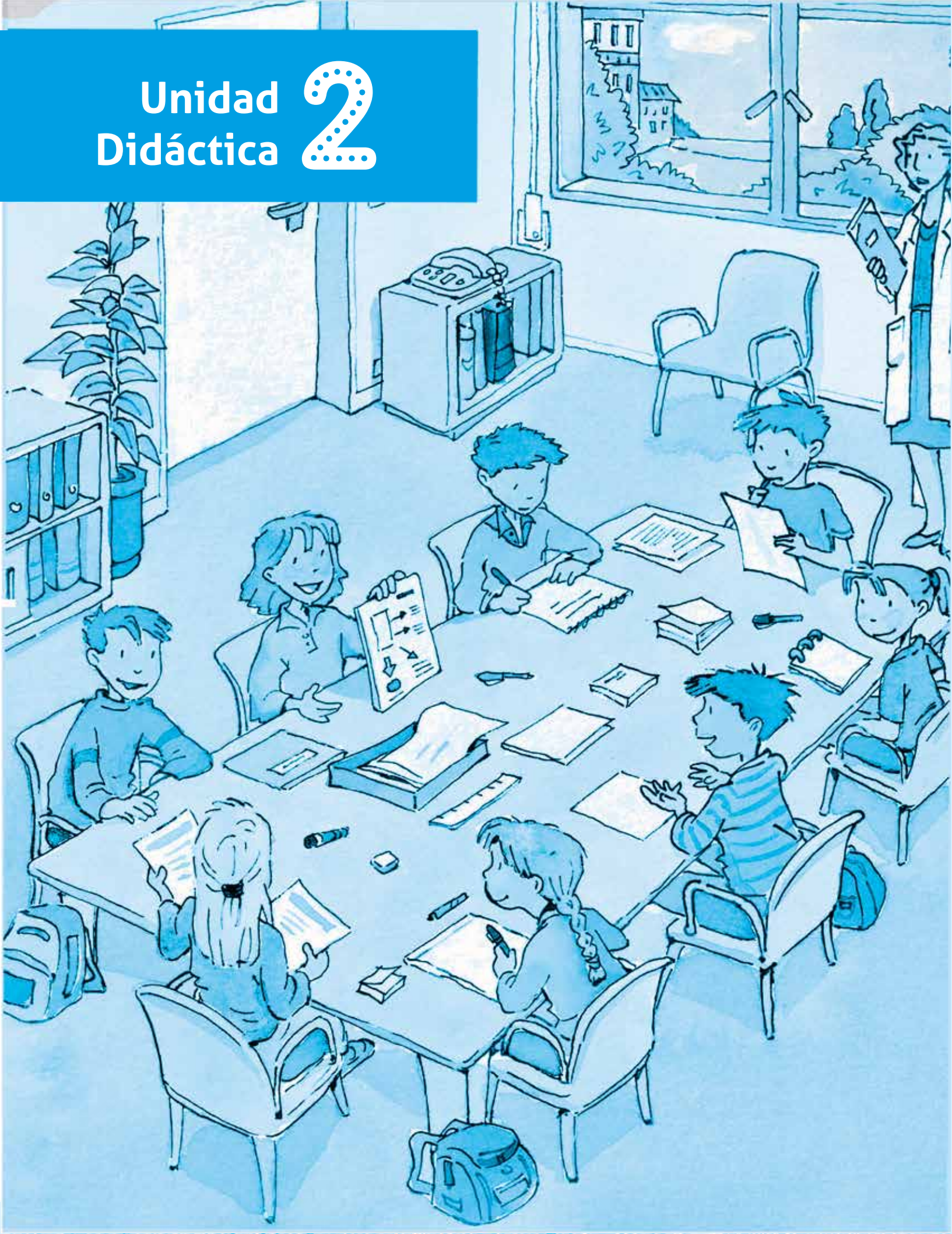
“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

# UNIDAD DIDÁCTICA #2





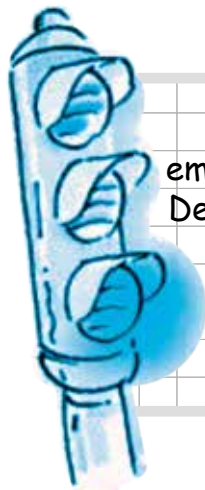
# Unidad Didáctica 2





# Nace una empresa

- 1 Somos un **EQUIPO** de emprendedores/as
- 2 Nuestra **IDEA** de negocio
- 3 Vamos a **PARTES IGUALES**
- 4 Un **NOMBRE** propio para la empresa
- 5 Trámites y "**PAPELEO**"
  - \* Acta de constitución
  - \* Ficha de registro como cooperativista
  - \* Los Estatutos
  - \* Registro Mercantil (Cámara de Comercio)
- 6 Repartimos el **TRABAJO**
- 7 Los **REPRESENTANTES** de la cooperativa



En esta unidad didáctica conocerán cómo nace una empresa y cómo se organiza antes de empezar a trabajar. Después, convertirán esa idea de negocio en una realidad.

**¡RECUERDEN QUE PONER EN MARCHA  
UNA EMPRESA ES COMPLICADO PERO  
NO IMPOSIBLE!**

# Unidad Didáctica 2

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea el cuadro correspondiente

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Ficha 1	Somos un EQUIPO de emprendedores/as	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 2	Nuestra IDEA de negocio	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 3	Vamos a PARTES IGUALES	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 4	Un NOMBRE propio para la empresa	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 5	Trámites y "PAPELEO"	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 6	Repartimos el TRABAJO	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ficha 7	Los REPRESENTANTES de la cooperativa	<table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr></table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido .....

porque .....





## Somos un equipo de emprendedores/as

Uno de los primeros pasos que deben hacer para poner en marcha una empresa es pensar en la clase **de equipo o sociedad que van a ser**.

☉ ¿Qué tipo de **sociedad** les conviene? Hay que informarse, ¿verdad?

1

Si se trata de una **SOCIEDAD ANÓNIMA**



**Los empresarios son los jefes**, aportan todo el capital para realizar la actividad de la empresa. Ustedes serán los trabajadores/as. No tendrán ningún derecho sobre los beneficios que se obtengan, que serán para el/la dueño/a de la empresa.

2

Si se trata de una **SOCIEDAD COOPERATIVA**



Ustedes son los/as asociados/as y **trabajadores/as de la empresa**. Aportarán entre todos/as el capital de inversión. Los beneficios obtenidos se repartirán entre todos y todas en partes iguales.

☉ ¿Qué tipo de sociedad **les gusta más...**? asegúrense de que lo tienen claro antes de tomar una decisión!



☉ Une las frases de la izquierda con el tipo de sociedad con que tú crees que están relacionadas:

Los beneficios son para el/la empresario/a

Los/as asociados/as gestionan y trabajan en la empresa

Existe un reparto por igual de los beneficios

El capital inicial lo pone el/la empresario/a

Las decisiones se toman democráticamente

El dinero es de todos/as



☉ Redacta un **texto argumentativo** sobre el tipo de sociedad que les conviene ser. Recuerda que en este tipo de textos tienes que explicar las razones a favor y las razones en contra.

## TEMA

¿Qué tipo de sociedad es el que conviene a nuestra empresa?

**RAZONES A FAVOR** .....

.....  
.....  
.....

**RAZONES EN CONTRA** .....

.....  
.....  
.....

*Para poner en marcha una empresa hay que decidirse por un tipo de sociedad.* .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....





☉ ¡Piensa en voz alta! Ahora tienen que poner las cosas en común y decidir, entre todos y todas, el tipo de sociedad que quieren ser. Si aún tienes dudas, consulta a el/la docente. Se trata de una decisión importante. Recuerda que la elección de la forma jurídica tiene que ser democrática, por ejemplo mediante votación, ¡ah!, y por mayoría...

☉ ¿Sabes qué otras opciones de participación democrática existen? \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

☉ ¿Qué has decidido? ¡A votar!

**Me gustaría que mi empresa fuera:**

.....

.....



☉ Tras la votación, hemos decidido que la forma jurídica que tenga nuestra empresa sea:

**Una Sociedad** \_\_\_\_\_

☉ ¿Cuántas personas han participado en la elección?

\_\_\_\_\_

☉ ¿Cómo se distribuyeron tus votos?



☉ Ahora comienza para ustedes una aventura que no olvidarán. Ha nacido una “empresa” en este caso en forma de

**Sociedad** \_\_\_\_\_

☉ ¿Sabes qué es una sigla?

☉ ¿Cuál es la diferencia entre una sigla y un acrónimo?

☉ ¿Cuáles son las siglas de su sociedad?



☉ Como eres una persona observadora, seguramente te has fijado en las siglas que corresponden a otras formas de sociedad. Las has visto en cantidad de sitios -guías de teléfonos locales, rótulos de carros, stickers, luminosos...- ¿Qué tal si buscas algunos ejemplos?

Sociedad	Siglas	Ejemplos
Sociedad Limitada	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sociedad Anónima	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sociedad Cooperativa	<input type="text"/>	<input type="text"/>

¡Buena estrella  
Para tu proyecto  
empresarial!

☉ Por cierto, ¿sabes qué significa esta expresión?

☉ ¿Y la expresión “ha nacido con un pan debajo del brazo”?





## Nuestra idea de negocio

Con tus compañeros/as de clase y el/la docente han decidido crear una empresa para vender directamente los artículos que ustedes mismos/as fabrican

☉ Todas las empresas nacen alrededor de una idea. La mayoría de las **ideas** de las que surgen las grandes empresas no provienen precisamente de un gran descubrimiento sino de la **observación** de la realidad cotidiana, de las cosas que pasan **a nuestro alrededor, de las necesidades que hay...**

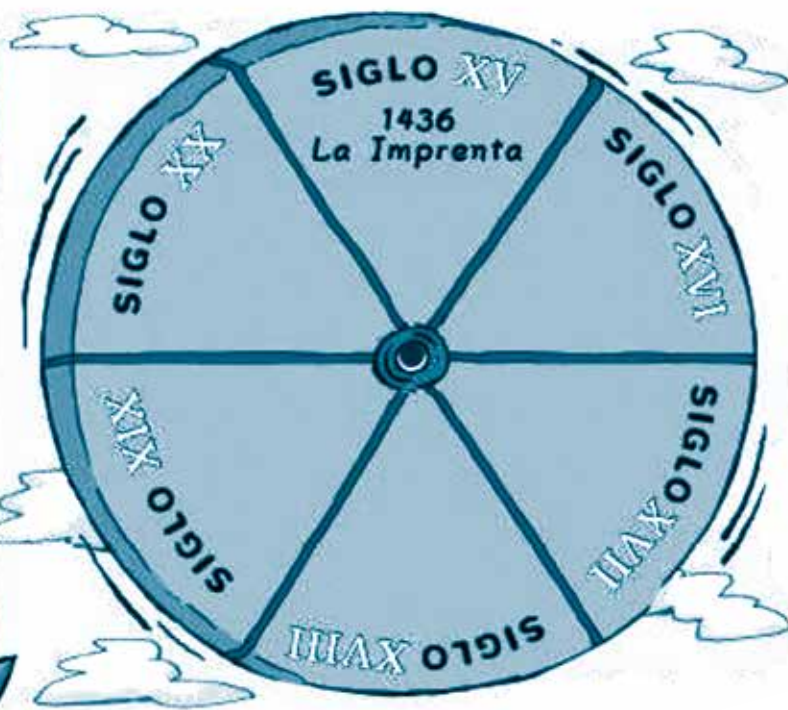
☉ No todos somos grandes inventores de objetos pero sí podemos “descubrir” necesidades o **huecos de mercado.**

☉ Hablando de grandes inventos, fíjate en el año de estos descubrimientos y sitúalos en rueda del tiempo **¡Descubre el pasado!**



AÑO	INVENTO
1588	El Microscopio
1947	El Teléfono Móvil
1436	La Imprenta
1800	La Pila eléctrica
1938	La Fotocopiadora
1538	El Péndulo
1609	El Periódico
1981	La Tarjeta de Crédito
1623	La Calculadora
1752	El Pararrayos
1592	El Termómetro
1483	La Brújula

FÍJATE:  
los siglos se expresan con números romanos.





- ⦿ Sin embargo, son los pequeños inventos, esos que nos resuelven los problemas cotidianos, los que curiosamente se venden rápidamente.

**Investiga de qué inventos te estamos hablando.**



**SIGUE LAS PISTAS Y DESCUBRE EL INVENTO**

<i>Es así</i>	<i>Sirve para</i>	<i>Su País de origen es</i>	<i>Estamos hablando de</i>
<i>Un artilugio hecho de un trozo de alambre, doblado sobre sí mismo</i>	<i>Lo utilizamos para sujetar papeles</i>	<i>Noruega</i>	_____
<i>Una prenda hecha de algodón de color azul</i>	<i>La ponemos para vestir cómodamente</i>	<i>EE.UU.</i>	_____
<i>Un utensilio con punta de fieltro o nylon</i>	<i>Lo empleamos para marcar y colorear</i>	<i>Japón</i>	_____
<i>Un tubérculo cortado en rodajas muy finas</i>	<i>Lo comemos como aperitivo</i>	<i>EE.UU.</i>	_____
<i>Un palo de escoba unido a tiras de algodón</i>	<i>Lo empleamos para limpiar el suelo</i>	<i>España</i>	_____


Hay inventos tan cotidianos que no pensamos que hubo un momento en el que no existieron.

- ⦿ **Para crear una empresa hay que partir siempre de una idea.**

**La idea de fabricar y vender sus propios artículos** es estupenda, pero tienen claro qué tipo de artículos van a elaborar y vender? Hay que concretar la idea... y elegir los productos.

**La observación y exploración** del entorno les ayudará a mejorar considerablemente la idea de negocio y a tener ventaja sobre la competencia.





***¡Aprovechen esta oportunidad de negocio!  
¡Su iniciativa empresarial tiene que ser única!***







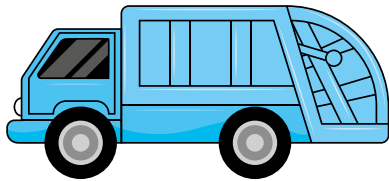
Antes de tomar decisiones sobre el tipo de artículos que van a fabricar, ¡como siempre!, un poco de información... Estos son algunos de los **sectores empresariales** con más futuro en nuestro país:



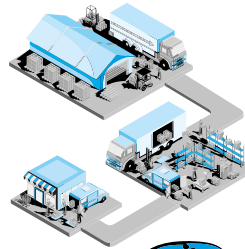
**Biocombustibles**



**Medio Ambiente**



**Servicios**



**Agroindustria**



**Servicios de telecomunicación**



**Turismo**



Apunta algunas ideas de negocio para cada sector empresarial:

**Agroindustria**

- Producción de alimentos a partir del agro.

**Telecomunicaciones**

- Montaje de antenas de telefonía móvil

**Medio ambiente**

- Reforestación de bosques autóctonos.

**Turismo**

- Viajes nacionales e internacionales

**Biocombustibles**

- Combustibles amigables con el medio ambiente.

**Servicios**

- Mensajería local urgente

☉ Teniendo en cuenta esta información, ¿cómo podrían ser sus artículos?



Productos fabricados con material reciclado

Productos relacionados con la ganadería

Productos de repostería

Productos para el sector sanitario

Productos relacionados con nuestra cultura popular

Productos relacionados con la industria química

Productos relacionados con las Nuevas Tecnologías

Productos relacionados con la ganadería

Productos útiles para el cultivo de hortalizas

Productos relacionados con la industria del automóvil

Productos relacionados con la industria textil

Productos siderúrgicos



☉ Además de saber qué sectores empresariales tienen más futuro, antes de decidir, también tienen que contar con:

- 1 La competencia
- 2 Qué gusta a los futuros clientes
- 3 Los conocimientos y destrezas sobre cómo fabricar los artículos
- 4 El costo de recursos y materias primas empleados en la fabricación

☉ A partir de todos estos datos, **mejorarán la idea** de negocio que ya tienen. ¡Y aún hay más emprendedores/as! pueden mejorar también los artículos, dándoles un valor añadido mediante un envase atractivo, un etiquetado que informe, una calidad excelente y un precio económico.

Es importante que tengas en cuenta que toda la información sobre tu producto debe ser real y verídica, como vendedores/as tenemos la responsabilidad de ser honestos y transparentes con los compradores.

*Las ideas hay que trabajarlas si quieren ser originales y obtener beneficios. Las páginas que siguen les ayudarán mucho...*



## Vamos a partes iguales

Ya son una sociedad cooperativa con una idea de negocio, el siguiente paso es calcular y decidir, entre todos y todas, la cantidad de dinero que quieren poner como “fondo” para comenzar la actividad de la empresa.

Cada uno/a de ustedes tiene que contribuir con la misma cantidad de dinero ***¡Ustedes deciden cuánto!***

Este dinero que ponen como “fondo” se llama **capital inicial** y sobre él podemos contarte que:

\* Servirá para que la empresa comience a funcionar. En el caso de que no fuese suficiente, pueden pedir un préstamo mas adelante.

\* Al finalizar la actividad de la empresa, y después de cerrar las cuentas, repartirán el capital invertido y los beneficios entre todos/as, éste sera el fruto de su trabajo.



¿Conoces la expresión “a medias”? ..... ¿Qué significa? .....

.....  
.....  
.....

¿Tiene el mismo significado que la expresión “por persona”? .....

.....  
.....  
.....



- ☉ Sofía, Isabella, Sergio y sus cuatro primos han decidido comprar una pañoleta para su abuela Teresa como regalo de cumpleaños. Aunque no reciben la misma paga semanal, han decidido que sea “a medias”. Toman \$3.050 “por persona”. Busca qué precio tiene la pañoleta que han elegido para su abuela.



- ☉ Antes de decidir la cuota que aportarás como asociado/a al capital inicial, ¿qué te parece si hacemos algunos cálculos?

- ☉ Si cada asociado/a aporta 8.000 pesos ¿cuál será el capital inicial?

- ☉ ¿Y si aporta 10.000 pesos?

- ☉ ¿Un capital inicial del \$350.000 qué inversión supone por asociado en su cooperativa?

- ☉ ¿Qué tipo de operaciones matemáticas estás empleando para hacer los cálculos?





Ahora hay que decidir y votar cuántos pesos pone cada asociado/a. Recuerda que las decisiones tomadas deben ser con consentimiento de todos los miembros de la cooperativa.

Después de la votación hemos decidido que:

**Cada asociado/a aporta**  **pesos**  
**y por lo tanto el capital de inversión en nuestra**  
**cooperativa es de**  **pesos**

Serie no  
A23-7843-EHP

4 LUGAR Y FECHA

¿Qué razones les han ayudado a decidir la cantidad de pesos que aportaran cada uno/a?

.....

.....

Inventa una narración y cuenta con tus palabras qué ocurrió antes del diálogo que mantienen los personajes del dibujo.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

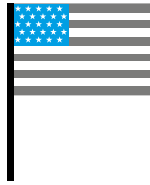
.....

.....

.....

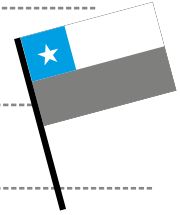
.....





Si fuera una sociedad cooperativa domiciliada en un centro escolar americano ¿Cual sería su inversión inicial? .....

¿Y si fuesen una sociedad cooperativa dentro de un centro escolar chileno? .....  
¿Por qué? .....



Cada nación tiene su propia moneda. Escribe la unidad monetaria que utiliza cada uno de los siguientes países.

<i>Brasil</i>	\$	<i>Mexico</i>	\$		
<i>Chile</i>	\$	<i>Cuba</i>	\$	<i>Portugal</i>	\$
<i>Colombia</i>	\$	<i>El Salvador</i>	\$	<i>Argentina</i>	\$
<i>Ecuador</i>	\$	<i>Panamá</i>	\$	<i>Venezuela</i>	\$

Colorea de color azul los países que con son potencia económica en latinoamerica.



- ☉ Fíjate en el capital inicial que tenían estas cooperativas el año pasado. Ordena de mayor a menor las cantidades de las 4 cooperativas.

Tenemos **270.747** de pesos capital inicial



**COOPERATIVA COESCA**

Nuestro capital inicial fue de **225.287** pesos



**COOPERATIVA FABRICADA DE SUEÑOS**

Pusimos **330.846** pesos



**COOPERATIVA COOPESFU**

Al principio teníamos **376.473** pesos



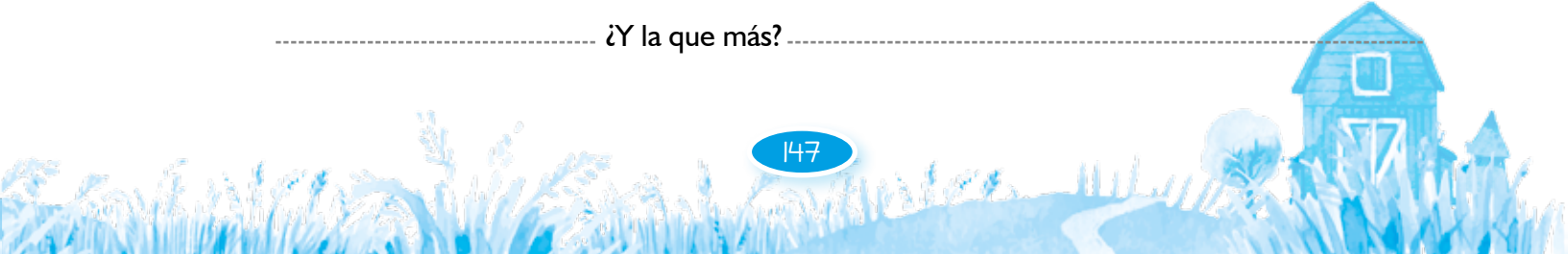
**COOPERATIVA RIJCHAY SUYANA**

>  >  
 >  >

- ☉ ¿Qué cooperativa tenía menos capital inicial?.....

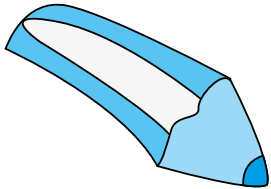
Escribe con letras esta cantidad .....

..... ¿Y la que más? .....



Elige la respuesta acertada.

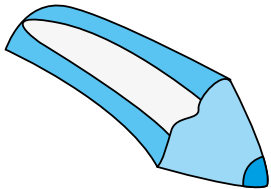
**A.** La cooperativa Manitos Creativas tiene un capital inicial de 770.000 pesos. Si son 32 asociados/as, cada uno/a contribuido con:



- 25.400 pesos
- 24.062 pesos
- 24.500 pesos



**B.** La cooperativa Soñadores de Genoy tiene un capital inicial de \$770.000 y la cooperativa Pequeños Emprendedores cuenta con \$350.000. ¿Cuánto dinero tiene entre las dos?



- 1.000.000 pesos
- 1.120.000 pesos
- 658.000 pesos



Inventa un problema en el que la solución sea:  $529.300 : 20 = 26.465$  pesos cada asociado

---

---

---

---

---

---

---

---





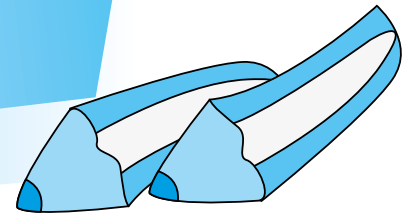


## Un nombre propio para la empresa





- ¿Te gusta el nombre que eligieron tus padres para ti? ..... ¿Por qué?  
¿Cuántas sílabas tiene? ..... ¿Conoces algún personaje famoso/a que se llame como tú? .....

**La cooperativa necesita un nombre. Trataremos ahora de buscar un nombre que reúna las siguientes cualidades:**

- 1 Que se recuerde fácilmente
- 2 Que sea fácil de pronunciar (en cualquier idioma)
- 3 Que nos de una idea de la actividad de la empresa
- 4 Que nos guste a todos/as los socios/as



- Aquí tienes algunos nombres de empresa famosos ¿Qué cualidades de las indicadas arriba reúnen los siguientes nombres de empresa?

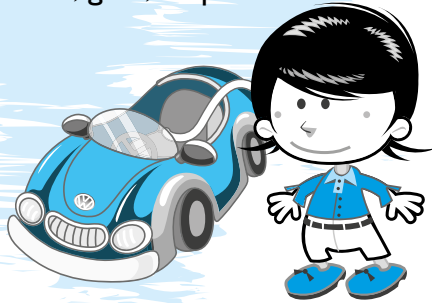
	1	2	3	4
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



- Las palabras que nos sirven para nombrar las cosas, las personas, los animales, los sentimientos se llaman **SUSTANTIVOS** o **NOMBRES**.

## Tipos de nombres

**Nombres comunes:** son los que nombran a cualquier persona, animal o cosa de una clase determinada. Por ejemplo: niña, gato, empresa



**Nombres propios:** son los que nombran a una persona, animal o cosa distinguiéndola de los demás de su clase. Por ejemplo: Andrea, Tobias, Adidas.



- Clasifica los siguientes nombres en común o propios:



- ☉ Inventa dos oraciones que digan algo sobre tu cooperativa. Una con un nombre común, y otra con un nombre propio.

Nombre común

Nombre propio

- ☉ A cada nombre común del enunciado, le corresponde un nombre propio de la lista. Marca el **nombre propio** que consideres correcto.

**1** Grandes almacenes

- Super
- Máximo
- Unicentro



**2** Marca

- Reebok
- Mistenis
- Puma



**3** Producto

- Rosquillas
- Colpán
- Tofitos
- producto



**4** Empresa

- Mega
- Sony
- Lega



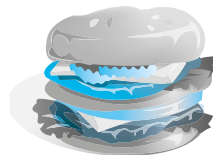
**5** Inventor

- Leonardo Di Caprio
- Capitan Nemo
- Leonardo Da Vinci



**6** Franquicia

- Sabor
- Big Mac
- Mc. Donals



- ☉ ¿Cuántos nombres propios has conseguido acertar?

- ☉ La cooperativa tendrá un **nombre propio** ¿recuerdas qué cualidades debe reunir ese nombre?

1  
2  
3  
4

Four horizontal lines for writing, with a blue pencil illustration on the right side.

- ¿Has pensado ya en algún nombre? Seguro que sí. Escríbelo con letras mayúsculas.

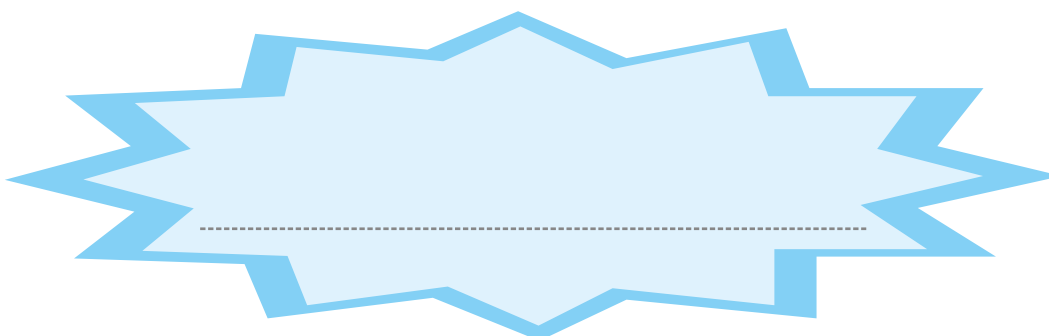
- Participa en la lluvia de ideas que les propone su docente. El aporte de tus ideas es muy importante para la cooperativa.
- ¿Qué cantidad de nombres están diciendo! Algunos te gustarán más que otros...  
¿Cuántos hay?

- Ahora, por grupos, elijan entre los nombres apuntados en el tablero, aquellos tres nombres que más les gusten para la cooperativa.

Mí grupo ha elegido los siguientes nombres

1	<input type="text"/>	porque
2	<input type="text"/>	porque
3	<input type="text"/>	porque

- Presta mucha atención. Es el **momento de votar** un nombre para la cooperativa. Comunica a tu docente los tres nombres elegidos en su equipo.  
De todos los apuntados en el tablero, ¿Qué **nombre propio** es el que tiene más votos?



**Ya tienen un nombre. ¡Seguro que tiene mucha fuerza!**







## Trámites y papeleo

Su cooperativa es una sociedad recién nacida con nombre propio, y al igual que hicieron tus padres cuando naciste hay que registrarla y darle una **Identificación**.

Toda esta información hay que escribirla en **documentos** que luego hay que **archivar** con mucho cuidado.

Pero antes contesta, ¿conoces la diferencia que hay entre un impreso y un documento?

El impreso es una hoja con un texto ya escrito y espacios en blanco. También se llama formulario.



El documento es el impreso escrito, firmado y con un sello.

⊙ La diferencia entre un impreso y un documento es que

Formulario es sinónimo de

⊙ Cuando tenemos que rellenar impresos es necesario:

1

*Escribir los datos que nos pidan con claridad, utilizando LETRAS MAYÚSCULAS*

2

*No hacer tachones*

3

*Poner los datos de forma ordenada*

4

*Tener en cuenta las aclaraciones a pie de página que a veces aparecen mediante llamadas (\*)*

☉ Lee detenidamente este texto y pon los signos de puntuación donde sea necesario.



Hacía tiempo que tenía ganas de ser socio de la biblioteca necesitaba leer otros libros y revistas que no fuesen los de mi estantería Entonces una amiga me trajo un impreso de solicitud me faltó tiempo para rellenarlo con mis datos nombre completo los dos apellidos edad y domicilio Después firmé al final del impreso En la biblioteca lo sellaron el impreso se convirtió en documento



☉ Clasifica los complementos de los predicados de estas oraciones:

*Luis coge un formulario de la mesa.*

*El interventor de la cooperativa te entregará el impreso.*

*Macarena, la secretaria, archiva los documentos a su jefa de departamento.*

*El secretario selló los impresos a todos los alumnos.*

*La directora recogió todos impresos para sellarlos.*

¿Qué?

**CD**

**COMPLETO DIRECTO**

¿A quién o para quién?

**CI**

**COMPLETO INDIRECTO**





# 1 Acta de Constitución de la cooperativa

## 1 Acta de constitución



¡Qué difícil parece, sin embargo,  
es así de fácil!

### Acta de constitución

En \_\_\_\_\_, a las \_\_\_\_\_ horas  
del día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_  
nos reunimos los chicos y chicas, y el/la docente del curso \_\_\_\_\_  
del Colegio \_\_\_\_\_ para formar una empresa con el objeto de  
fabricar algunos productos que luego podremos vender en: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, y después de  
habernos informado bien hemos tomado, por mayoría, los siguientes acuerdos y decisiones:

1° Nuestra empresa será una sociedad

- cooperativa
- anónima

2° Nuestra empresa tendrá un n° de    asociados/as

3° Cada asociado y asociada deberá rellenar una ficha de registro

4° Los estatutos de la empresa se elaborarán entre todos los asociados y asociadas

Y para que así sea, todos y todas los asociados y asociadas firmamos el presente documento en el lugar y fecha señalado al principio del documento.

Asistentes,



## 2 Ficha de registro de asociado/a cooperativista

- Es el momento de registrarte como asociado/a de la cooperativa. Rellena los datos de este impreso que te acredita como asociado/a de la cooperativa que están organizando.



¡Ahora tú!

### Ficha de registro

Fecha

Lugar

N° de registro

(establecer un número distinto para cada asociado/da cooperativista)

Foto

Nombre y apellidos

NIT.  -

Participo como cooperativista junto a mis compañeros/as del curso   
del Colegio

Con la siguiente Inversión  pesos

Y para que así conste, firmo el presente documento en  y en la fecha de hoy

Firma del asociado/a cooperativista

# 3 Nuestros estatutos

## 3 Estatutos de la cooperativa



¡Es el momento de todos y todas!

### Estatutos

**Artículo 1.** Nombre

La empresa funcionará bajo el nombre de .....

**Artículo 2.** Objeto social

Nuestra empresa tiene la siguiente actividad .....

**Artículo 3.** Duración

La empresa se constituye el día ..... hasta el .....

**Artículo 4.** Domicilio

El domicilio social queda establecido en .....  
calle ..... N° .....

**Artículo 5.** El capital

El capital de inversión se fija en ..... pesos se divide en ..... participaciones de ..... pesos por cada asociado/a

**Artículo 6.** Las cuentas

Los informes de cuentas se presentaría a los asociados/as cada ..... días

**Artículo 7.** Recuperación de la inversión

Una vez finalizada la venta, todos los asociados/as podrán .....

**Artículo 8.** Utilización de los beneficios

Con los beneficios obtenidos .....

**Artículo 9.** Otras disposiciones

.....  
.....

Firma de todos/as los asociados y asociadas

## 4 formalización de la Cooperativa

- Como empresarios tienen que declarar el comienzo de la actividad y solicitar un NIT para la cooperativa. Este tipo de declaración hay que presentarla en un formato especial, lo facilita la Cámara de Comercio. ¿En tu ciudad dónde está ubicado el edificio de la Cámara de Comercio.



REPUBLICA DE COLOMBIA  
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN DE ENTIDADES PRIVADAS SIN AFINO DE  
LUCHO  
EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

CERTIFICA

NOMBRE: COOPERATIVA ESCOLAR COESCA  
ENTIDAD DE ECONOMÍA SOLIDARIA  
CLASE PERSONA JURÍDICA: ENTIDAD SIN AFINO DE LUCHO  
DOMICILIO: PASTO NARIÑO  
DIRECCIÓN NOTIFICACION JUDICIAL: INSTITUCIÓN EDUCATIVA MUNICIPAL HERALDO  
ROMERO SANCHEZ PASTO  
DIRECCIÓN ELECTRONICA : coopcoesca@gmail.com

CERTIFICA

NIT : 900.683 640-4

CERTIFICA

QUE POR ACTA NRO. 001 DEL 28 DE MARZO DE 2016 ORIGEN: ASAMBLEA ORDINARIA  
ACTA DE CONSTITUCIÓN, INSCRITA EN LA CÁMARA DE COMERCIO EL 03 DE ABRIL DE  
2016 BAJO EL NRO. 803 DEL LIBRO III, SE CONSTITUYÓ LA ENTIDAD DENOMINADA  
COOPERATIVA ESCOLAR COESCA.

CERTIFICA

OBJETO SOCIAL: OBJETIVO GENERAL DE LA COOPERATIVA ES LA FABRICACION DE  
DIFERENTES PRODUCTOS CON MATERIAL DE RECICLAJE, PARA SU POSTERIOR VENTA EN LA  
FERIA ESCOLAR Y TODAS LAS ACTIVIDADES NECESARIAS PARA CUMPLIR CON SU OBJETO  
SOCIAL, IGUALMENTE FOMENTAR EL ESPÍRITU DE SOLIDARIDAD Y DE AYUDA MUTUA ENTRE  
LOS ASOCIADOS Y CUMPLIR CON EL FIN DE CREAR UNA CONCIENCIA COOPERATIVA.  
OBJETIVOS ESPECÍFICOS. SON OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA COOPERATIVA: 1.  
DESARROLLAR ACTIVIDADES DE FORMACIÓN QUE PERMITAN MEJORAR EL BIEN ESTAR SOCIO  
ECONÓMICO DE LOS ASOCIADOS, 2. BUSCAR QUE LOS BENEFICIOS DE LOS ASOCIADOS  
IRRADIEEN CON LAS COMUNIDADES CON LAS CUALES INTERACTÚA EN DESARROLLO DE  
ACTIVIDADES AGROINDUSTRIALES, COMERCIALES Y DE SERVICIOS, 3 FOMENTAR Y  
GESTIONAR PROYECTOS PARA EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA,  
ARTESANAL Y PARA LA CONSTRUCCIÓN DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA DEL SECTOR RURAL,  
Y FOMENTAR ESPACIOS CULTURALES QUE AYUDEN AL DESARROLLO SOCIAL DE LA REGIÓN  
DONDE VIVEN LOS ASOCIADOS DE LA COOPERATIVA.

CERTIFICA

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: GERENTE. EL GERENTE ES EL REPRESENTANTE  
LEGAL DE LA COOPERATIVA Y EL EJECUTOR DE LAS DECISIONES Y ACUERDOS DE LA  
ASAMBLEA GENERAL Y DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. SERÁ NOMBRADO POR EL CONSEJO  
DE ADMINISTRACIÓN PARA PERIODO DEFINIDO DE UN (1) AÑO. EL GERENTE TENDRÁ 5  
SIGUIENTES FUNCIONES: 1. PLANEAR, ORGANIZAR, EJECUTAR Y CONTROLAR LA  
ADMINISTRACIÓN DE LA COOPERATIVA, 2. NOMBRAR Y REMOVER EL PERSONAL  
ADMINISTRATIVO, 3. ATENDER LAS RELACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN CON  
LOS ÓRGANOS DE VIGILANCIA Y CONTROL, LOS ASOCIADOS Y OTRAS INSTITUCIONES  
PÚBLICAS Y PRIVADAS, 4. PROPONER ANTE EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN CAMBIOS EN  
LA ESTRUCTURA OPERATIVA, NORMAS, POLÍTICAS DE PERSONAL, NIVELES DE CARGOS Y  
ASIGNACIONES, 5. ELABORAR Y SOMETER A LA APROBACIÓN DEL CONSEJO DE  
ADMINISTRACIÓN LOS REGLAMENTOS DE CARÁCTER INTERNO RELACIONADOS CON EL  
CUMPLIMIENTO DEL OBJETO SOCIAL DE LA COOPERATIVA, 6. GESTIONAR Y REALIZAR  
NEGOCIACIONES DE FINANCIAMIENTO EXTERNOS Y PROGRAMAS DE COOPERACIÓN TÉCNICA.

- Ya les han asignado un NIT, es el:

**NOTA:** Para lugares donde no haya Cámara de Comercio, la formalización de la cooperativa se realiza en la Alcaldía Municipal.





☉ Copia las preguntas y las exclamaciones.



## Preguntas



## Exclamaciones

☉ Rodea en la viñeta las palabras interrogativas y exclamativas que las introducen, ¿cuáles llevan tilde?

---



---

☉ Escribe una exclamación como respuesta a estas preguntas. No olvides poner los signos de admiración.

¿Qué tipo de sociedad son? .....

¿Cuántos pesos han puesto por asociado/a? .....

¿A qué clase van? .....

¿Qué van a hacer con lo que ganen? .....





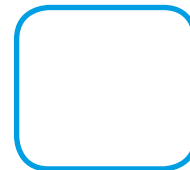


## Repartimos el trabajo

Las **actividades** productivas más características de Colombia son:

Producción petrolera	Producción carbonera	Producción de oro	Producción esmeraldas	Producción de plata y platino	Producción de flores	Producción de café	Producción de leche y carne
Producción de textiles	Producción de alimentos y bebidas	Producción de automóviles	Producción de químicos	Industria metalurgia	Industria de cemento	Derivados del petróleo	Producción de caucho

☉ Dibuja el /los símbolo/s que corresponde/n a la **actividad** de su cooperativa:



☉ **El trabajo o actividad** de la cooperativa **se divide en muchas tareas**. Según sea la actividad de la cooperativa -textil, artesanal, agraria, automotriz, sanidad, etc.-, las tareas son diferentes. Sin embargo, siempre podemos hablar de unas **tareas comunes** a todas las empresas. Es como en casa, hay tareas comunes que se hacen en todos los hogares: lavar, planchar, limpiar, cocinar; y otras tareas que **no son comunes**, y que dependen del tipo de casa: sacar el perro, regar las plantas, limpiar la chimenea, cuidar las gallinas, limpiar el patio.

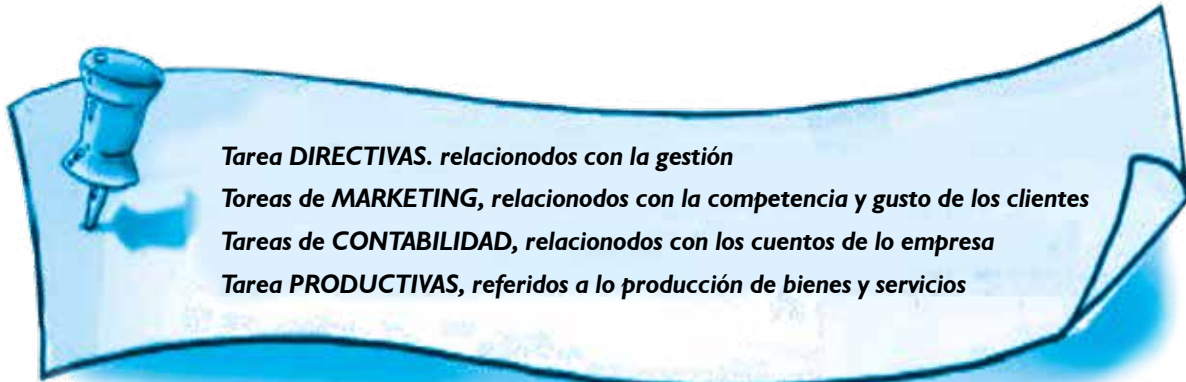
### Tareas comunes



### Tareas no comunes



Las **tareas** que se llevan a cabo en todas las empresas son:



Estas **tareas** se agrupan por su parecido y se llevan a cabo en los departamentos de la empresa.

¡Descubre cuáles son! Con estas sílabas podrás formar el nombre de **tres departamentos** que suele haber en todas las empresas



1. Departamento de **mar** ..... es el que  
lleva a cabo las tareas de .....

2. Departamento de **pro** ..... es el que  
lleva a cabo las tareas de .....

3. Departamento de **Con** ..... es el que  
lleva a cabo las tareas de .....



☉ Hay que **organizar** el trabajo de la cooperativa. Ahora tú y tus asociados/as teniendo en cuenta la actividad de la cooperativa, completen el siguiente esquema:

**Nuestra actividad**

Dibuja el símbolo que corresponde a la actividad de su cooperativa

**Nuestras tareas**

Apunta todas las tareas de su cooperativa

**Nuestros departamentos**

Pon el nombre de los departamentos de la cooperativa y coloca las tareas en cada departamento.

**mar**

**pro**

**Con**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....







## Los representantes de la cooperativa



Han organizado el trabajo de la cooperativa en departamentos -marketing, finanzas y producción - y lo han repartido entre todos y todas. Pero **¿quién representa y gestiona la cooperativa?**

☉ Si no sabes, busca en el diccionario. **Gestionar** una empresa es lo mismo que decir

*¡Pues eso! Tienen que elegir democráticamente mediante votación a un/a Presidente/a. Secretario/a y Tesorero que sean capaces de gestionar la cooperativa con éxito. Así lo hicieron:*

*Les presento a mi equipo directivo. ¡Son estupendos!*



*El Presidente de la cooperativa escolar "Coopesfu"*

*Hola, la venta ha sido un éxito.*



*El Secretario de la cooperativa "Fabrica de sueños"*

*¡Estoy haciendo el arqueo de la caja!*



*El Tesorero de la cooperativa "Coopsmiguitasvima"*

*Deben elegir a los/las compañeros/as que consideren más adecuados para desempeñar esos puestos. Si hay **candidatos** que se presenten libremente a estos puestos ¡estupendo! Eso dice mucho de su **iniciativa**.*

☉ Recuerda ¡son cargos con mucha responsabilidad! Por cierto. ¿Cómo se llama el/la Rector/a de tu colegio? .....

¿Y el/la coordinador/a académico/a se llama? .....





☉ Asocia cada cargo con las cualidades que consideras que debe tener la persona que lo representa.



El/La Presidente/a



El/La Secretario/a



El/La Tesorero/a

- Escucha lo que los demás decimos
- Redacta muy bien
- Toma el mando cuando es conveniente
- Es muy ordenado
- Intenta que todo el mundo trabaje
- Aporta soluciones
- Calcula muy bien
- Ayuda a los demás
- Está seguro de sí mismo
- Es simpático
- Tiene muchas ideas
- Toma decisiones rápido
- Es muy responsable
- Tiene una memoria fabulosa
- Habla muy bien en público
- Tiene una caligrafía estupenda
- No es tímido
- Es muy educado
- Es bueno en matemáticas
- Da mucha confianza
- Es eficiente

**Ahora reflexiona y ¡a votar!**

☉ Me parece que el/la chico/a mas adecuado/a para el puesto de:

**El Presidente**

**secretario/a es:**

**tesorero/o es:**





Tras la votación, ha salido como Presidente ..... como Secretario/a ..... y como Tesorero/a .....

☉ Por cierto, ¿diferencias un adjetivo **numeral cardinal** de otro **numeral ordinal**? Pon una "C" o una "O" según corresponda en los adjetivos numerales de las siguientes frases:

- La primera votación fue para elegir al Presidente de cooperativa.
- Sólo necesito tres votos más para ser Secretaria de la cooperativa.
- Presidente obtuvo quince votos a su favor Sr.
- Después de César, el primero en salir fue Carlos.
- Angela salió en segundo lugar, tal vez sea suplente.
- Te lo digo por octava vez, el tesorero es Álvaro.





“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

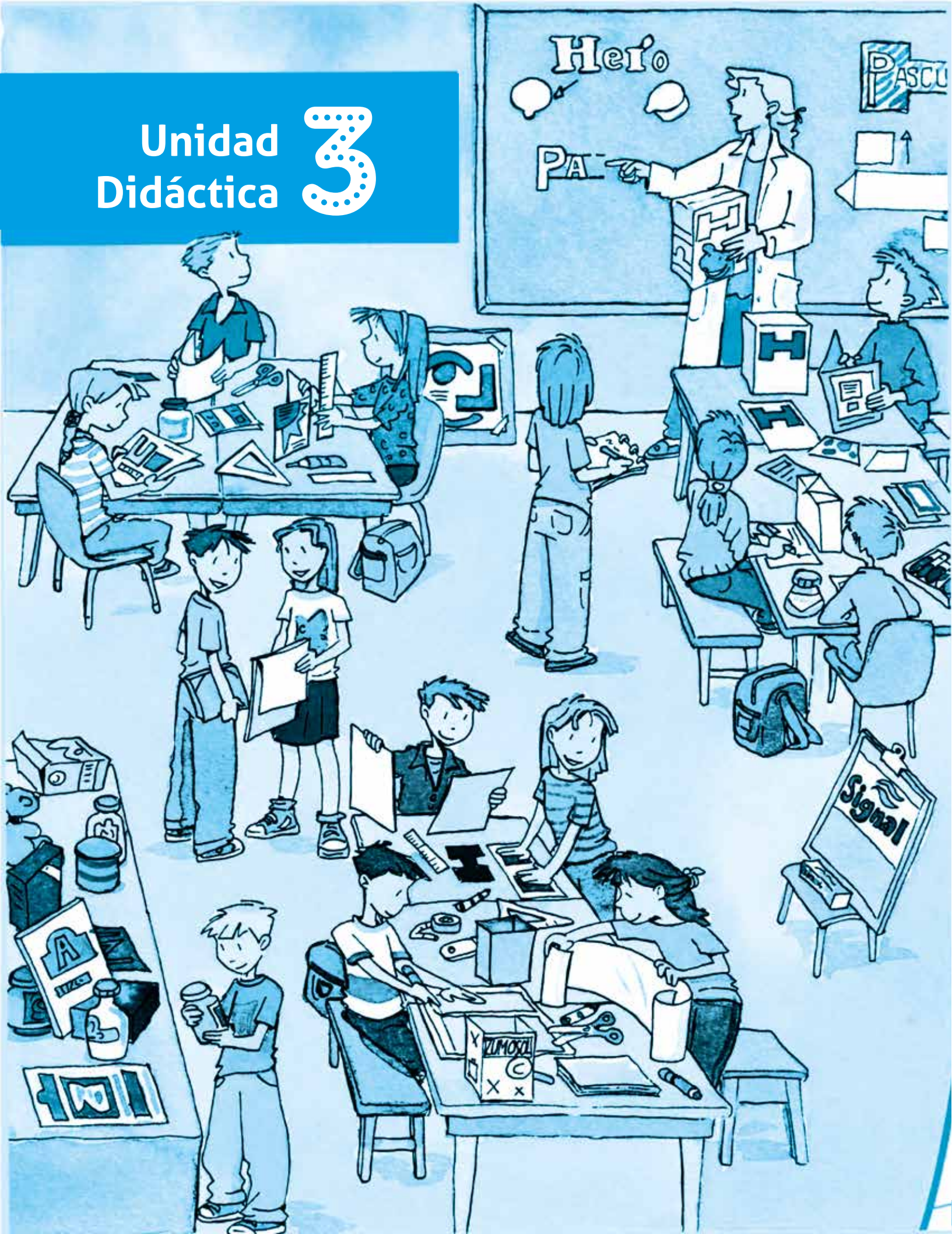
# UNIDAD DIDÁCTICA #3





# Unidad 3

## Didáctica





# ¡Vamos con toda!

1

Hay que **IMPRESIONAR**

- \* El logotipo y la papelería
- \* El cartel anunciador y la cuña de radio

2

Gabinete de **COMUNICACIÓN**

- \* Promoción y archivo de la correspondencia

3

¿Qué es lo que **MÁS LE GUSTA?**

- \* Estudio de mercado

4

y **ADEMÁS...**

- \* Envasado, etiquetado y código de barras

5

¡Qué nos **CONOZCAN!**

- \* El folleto



Un anticipo para esta unidad didáctica: trabajarán en todo lo relacionado con la imagen de la empresa y algunas estrategias para vender más. ¿Por qué? Muy sencillo

**¡HAY QUE LANZARSE PARA SER UNA EMPRESA COMPETITIVA!**

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea el cuadro correspondiente

■	■
---	---

Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro

■	□
---	---

Ficha 1

Hay que IMPRESIONAR

□	□
---	---

Ficha 2

Gabinete de COMUNICACIÓN

□	□
---	---

Ficha 3

¿Qué es lo que MÁS LES GUSTA?

□	□
---	---

Ficha 4

Y ADEMÁS...

□	□
---	---

Ficha 5

¡Qué nos CONOZCAN!

□	□
---	---

*La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido* .....

*porque* .....



## Hay que impresionar..

La cooperativa ya está en marcha, ahora hay que darla a conocer y promocionaría entre los futuros clientes. El nombre de la empresa no es suficiente, hay que tener “imagen de empresa” para que los reconozcan y diferencien en cualquier lugar, ya sabes un logotipo, papelería y carteles, ¿qué te parece si empezamos?

Ya tienen un nombre estupendo para la empresa al que tiene que acompañar una imagen, ese será su logotipo. ¿Recuerdas el “taller de diseño” de la Unidad 1? Allí trabajaste con logotipos, ¡echa un vistazo y repasa!

☉ Por cierto, ¿qué logotipo de los que tienes aquí te gusta más?

¿Lo habías visto? .....

¿Dónde? .....

¿Qué es lo que más te gusta de él? .....

.....

**DEBES SABER QUE...**

La imagen tiene que llamar la atención y ser acorde con el nombre o actividad de la empresa.

El nombre tiene que estar claro, podemos usar las iniciales si es muy largo.

El color recuerda que a veces lo fotocopiarás y aparecerá en blanco y negro.

Estos son algunos logotipos diseñados por otras cooperativas escolares.



"Logo 1"

"Coopmiguistasvima"



"Logo 2"



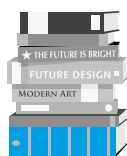
"Logo 3"

Cuenta qué es lo que observas en cada uno de ellos y comenta qué te parecen

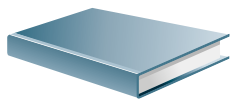
	Imagen	Nombre	Colores
"Logo" 1			
"Logo" 2			
"Logo" 3			

**¡Ahora les toca a ustedes** Si todavía no tienen muchas ideas, hay que buscar información.

¿Dónde buscamos?



En revistas



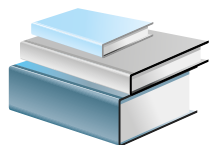
En un diccionario



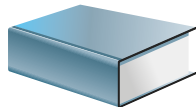
En un atlas



En una tienda



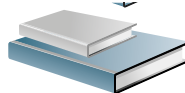
En una enciclopedia



En las páginas amarillas



En un libro de química



En un libro de cocina







### ¡Manos a la obra!

Van a trabajar **en grupos** para hacer el logotipo de la cooperativa. Recuerda que después lo colocaran en los folios y sobres de la empresa, incluso si hay dinero podrán invertirlo en hacer stickers.



### ¡Ánimo y a crear ...!

El esfuerzo merece la pena, imagínate qué sorpresa pueden dar a otros/as compañeros/as cuando lo tengan acabado. Este trabajo les ayudará, sin duda a subir la nota en Educación Artística.

Tengan siempre presente el nombre y actividad de la cooperativa. Luego, elaboren bocetos con las primeras ideas, no tiren ninguno.



Apunta las características de su logotipo

Imagen .....

Tipo de letra .....

Colores .....

Después, hay que mostrar el logotipo al resto de los asociados/as. Acompañarán esta presentación con una pequeña charla sobre las características del logotipo -ayúdate de la ficha que hicieron -. Incluso podrán enseñar los bocetos con los que trabajaron el logotipo, así todos observarán su evolución.

Una vez presentados todos los diseños, **es el momento de votar y elegir qué logotipo consideran que es el mejor** para representar a la empresa.



Pega una copia del logotipo elegido.



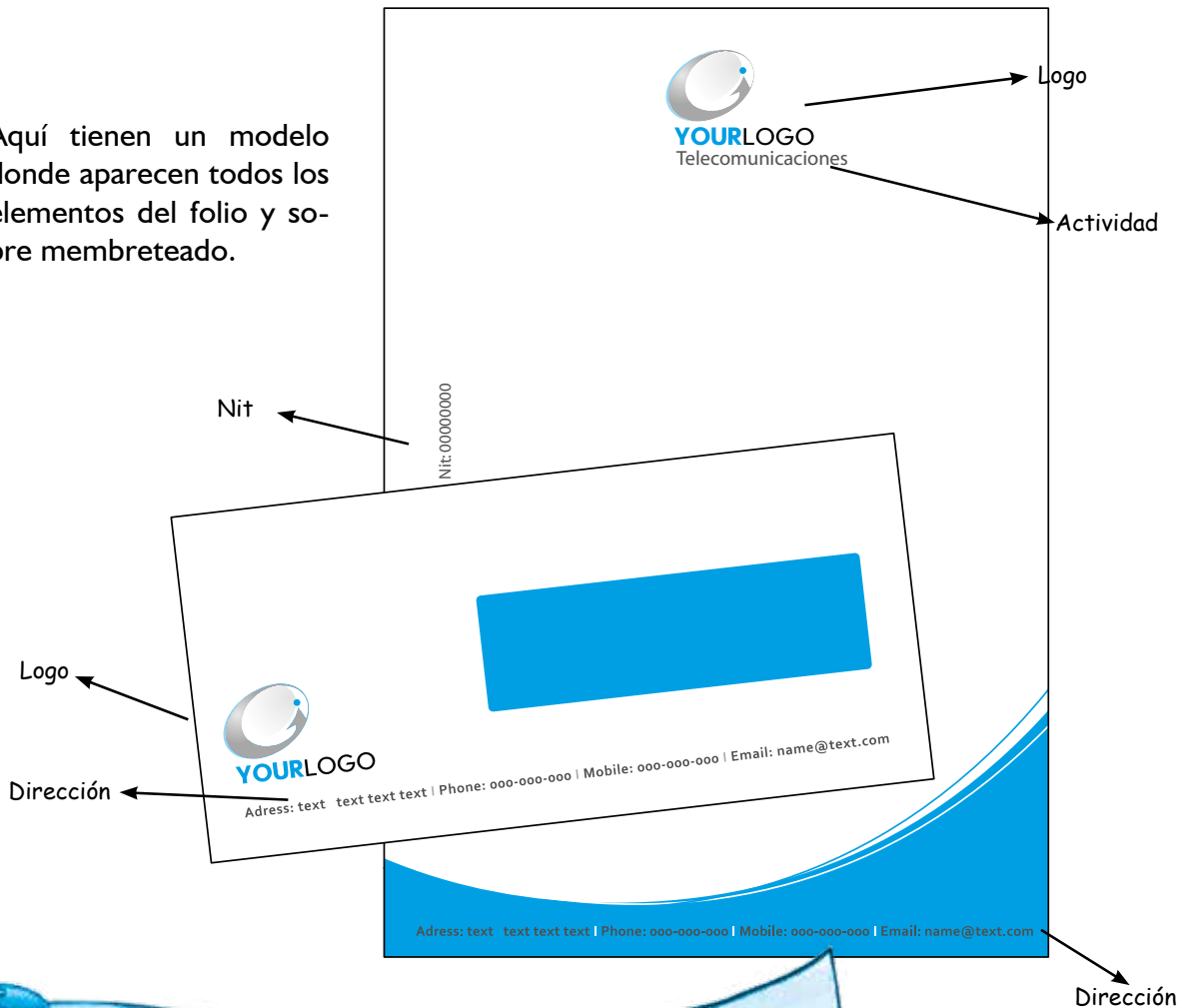


## La papelería

El papel y sobre membreado se utiliza en las empresas para dar una imagen profesional. Es el momento de que diseñen su papelería, más adelante utilizarán estos folios membreados en facturas, fax y todo tipo de cartas.

No pienses que el trabajo que hicieron durante el diseño del logotipo queda en “papel mojado”, por cierto ¿sabes qué significa esta expresión?

Aquí tienen un modelo donde aparecen todos los elementos del folio y sobre membreado.



**Consulta más modelos, ¡a tu buzón llegan todos los días un montón de ellos! No los tires y lléalos a clase, coméntelos con tus asociados y asociadas. Aprovecha todas las ideas que te gusten.**



### El cartel anunciador

La **publicidad** es “el conjunto de medios con que se anuncia una cosa para **atraer** a los posibles compradores o interesados”. El lenguaje de la publicidad está lleno de extranjerismos.



☉ Lee en voz alta y pronuncia estas palabras, luego busca su significado.



Un spot es .....

Un slogan es .....

Un stand es .....

☉ El término “**venta**” tiene más de un significado. ¿Cómo se llaman las palabras que se escriben igual pero tienen distinto significado? .....

Piensa en otro ejemplo .....



Las campañas de publicidad se llevan a cabo desde los departamentos de la propia empresa o bien se encargan a otras empresas especializadas que se llaman **Agencias de publicidad**.

Ya demostraron que son muy creativos y tienen mucha iniciativa así que ¡a trabajar en la campaña de publicidad de la cooperativa! **¿Están dispuestos?** En esta ocasión van a hacer publicidad mediante **un cartel y una cuña de radio**.



- Los carteles tienen distintas finalidades
  - \* **Cultural o humanitaria** informando o convenciendo al público sobre algún tema.
  - \* **Venta** provocando en el público el deseo de compra.

Señala la finalidad que tienen los siguientes carteles.



Si te das cuenta, todos los carteles tienen unos elementos comunes que son...



Reclamo o slogan que capta la atención.

Imagen o ilustración que representa a la empresa o a los productos.

Texto que desarrolla la idea del slogan.





☉ ¿De qué tipo será el cartel que anuncie el trabajo de tu cooperativa

**¡Observa!**, así los diseñaron otros cooperativistas.



☉ Apunta el que **más** te gusta y explica por qué



.....

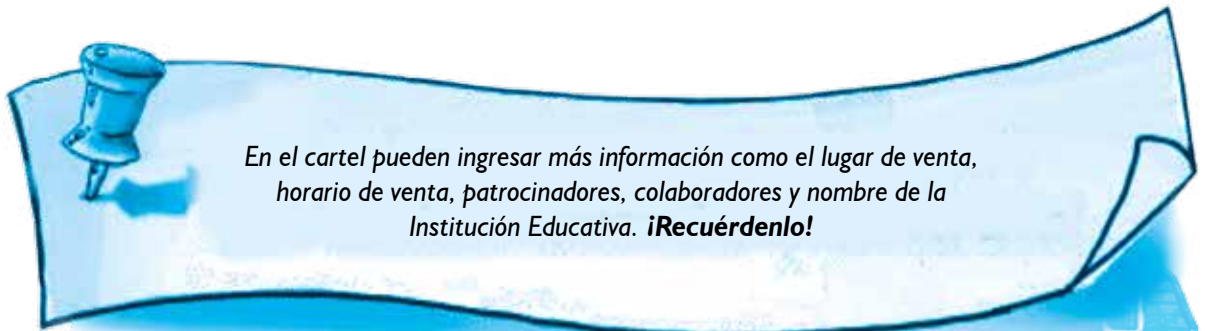
.....

☉ Apunta el que **menos** te gusta y cuenta por qué



.....

.....

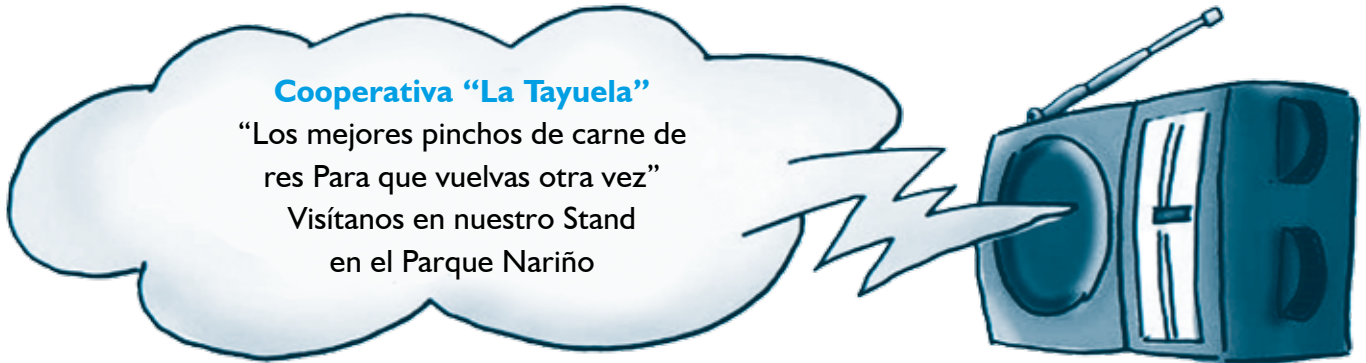




## La cuña de radio

Aunque hemos escuchado que “una imagen vale más que mil palabras” hay cuñas de radio que “mueven montañas”.

Para empezar, lee con mucha atención **esta cuña de radio**



Comprueba si contiene esta información:

	SÍ	NO
Slogan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nombre de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actividad de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Forma jurídica de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Descripción de los productos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lugar donde se pueden adquirir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Escuchen la radio con frecuencia, ahora hagan su propia cuña de radio. Su anuncio tiene que...

**1** despertar la atención del oyente

**2** convencer a la gente para que compre

**3** decir dónde pueden adquirir los productos

Por cierto, ¿Llevará música? ¿Y la locución, será una voz femenina o masculina? Tal vez el/la docente de música les pueda ayudar.





## Gabinete de comunicación

El trabajo del gabinete de comunicación requiere grandes dotes de comunicación y organización. ¡Hay mucho que hacer, y hay que hacerlo muy bien!. Si recuerdas, el Director/a de la cooperativa tenía que ser una persona comunicativa, ¿puede encargarse él o ella de estas tareas en la cooperativa?

- Realiza una votación y **pónganse de acuerdo sobre quién o quienes realizarán las tareas del Gabinete de comunicación.**



- Tras reflexionar sobre esta cuestión hemos decidido que estas tareas las realizarán los siguientes

asociados/as cooperativistas



# 1

## Atender a los medios de comunicación de masas

Los seres humanos necesitamos comunicarnos con los demás y estar informados de lo que ocurre alrededor; para ello empleamos **los medios de comunicación de masas o sociales**.

- ⦿ Averigua, ¿qué medio de comunicación de masas emplea al mismo tiempo imagen, palabra hablada, palabra escrita, música y color?
- ⦿ ¿A través de qué medios de comunicación de masas te llega la información que recibes a diario?



Atender a los medios de comunicación de masas es una tarea para la que hay que estar preparado. Para que los periodistas no los “cojan por sorpresa” tienen que conocer todo lo que pasa en la cooperativa, y diferenciar muy bien lo que están dispuestos a contar a los medios de comunicación y lo que no. Es importante que toda la información que emitas sea 100% real, recuerda, mucha gente te estará escuchando.

●

●

<b>Tipo de sociedad</b>	<input type="text"/>
<b>Num. de asociados y asociadas</b>	<input type="text"/>
<b>Idea de negocio, cómo surgió</b>	<input type="text"/>
<b>Ubicación, nombre de la Institución Educativa y dónde están ubicados</b>	<input type="text"/>
<b>Dirección de correo electrónico</b>	<input type="text"/>
<b>Próximas ventas</b>	<input type="text"/>



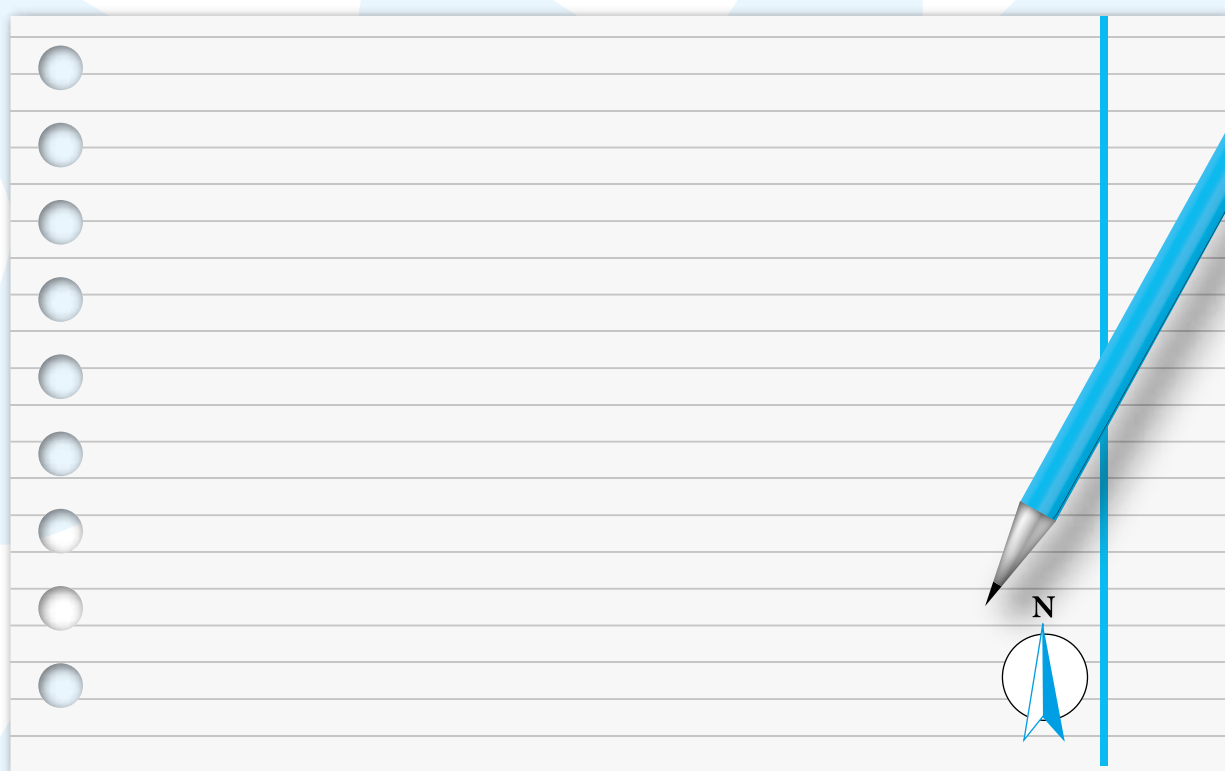


☉ Por cierto, ¿has pensado alguna vez cuánta gente escucha una canción en la radio al mismo tiempo que tú...?

Investiga: si les hacen una entrevista en la radio para informar a los oyentes sobre su idea empresarial en un **programa de difusión regional**, ¿cuántos oyentes calculas que pueden escucharles a una “hora pico”?

¡Uff! es muy difícil calcular la respuesta sin datos. Averigua antes algunos **datos sobre la población de tu departamento**

## Mapa de mi Departamento



✓ ¿Cuántos habitantes tiene el departamento donde vives? .....

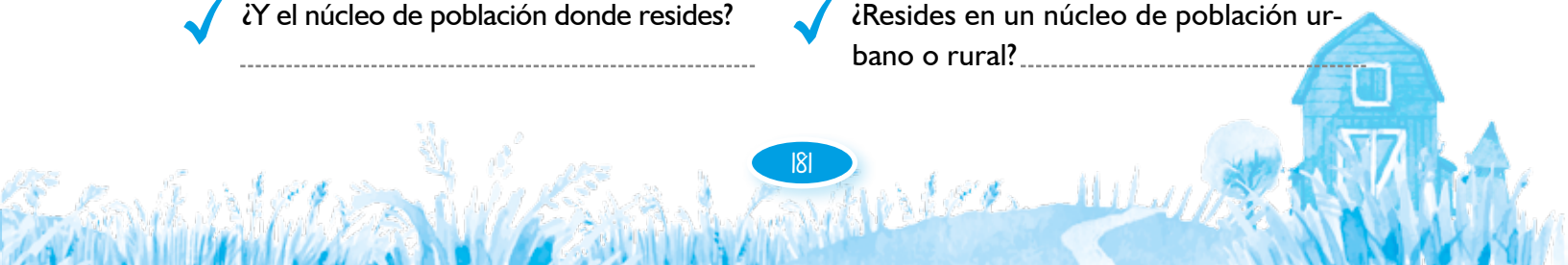
✓ ¿Y tu municipio? .....

✓ ¿Y el núcleo de población donde resides? .....

✓ Señala los departamentos con los que limita. ....

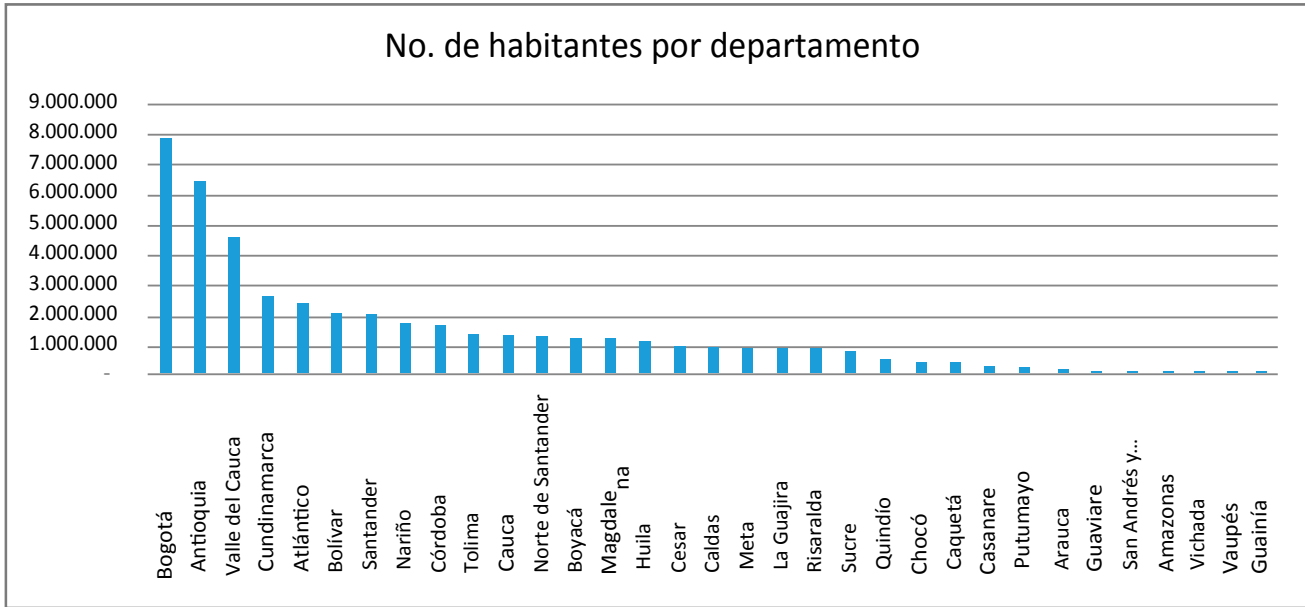
✓ Sitúa el núcleo de población donde vives. ....

✓ ¿Resides en un núcleo de población urbano o rural? .....



**El número de habitantes de un departamento y de sus municipios se encuentra recogido en el censo nacional**

Si observas, la población colombiana está repartida de forma desigual.



¿Qué departamento de Colombia cuenta con más habitantes?

¿y cuál con menos?

Teniendo en cuenta los datos del gráfico colorea de color rojo los tres departamentos con mayor número de habitantes y de color azul los tres departamentos con menos población.



- Si tu departamento tiene una población de ..... habitantes y una superficie de ..... Km<sup>2</sup>, ¿qué **densidad de población** tiene?

---



---



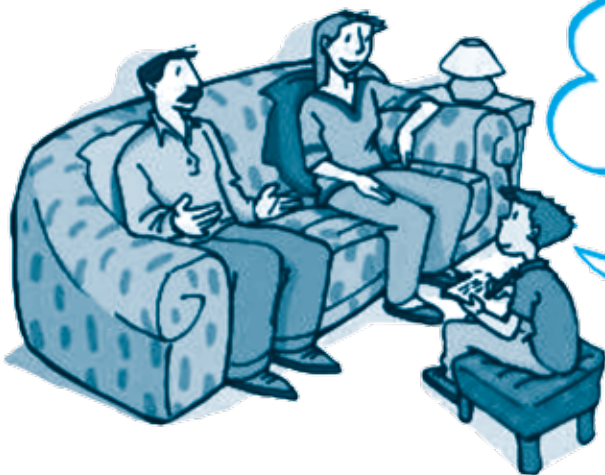
- ¿Crees que la densidad de población de un departamento está relacionado con la **actividad industrial de esa región**? ..... ¿Por qué? .....

---



---

- Investiga** en casa y pregunta a tus padres.



**¿Dónde nacieron?**

mi madre nació en: .....

Mi padre nació en: .....

**¿Por qué se trasladaron al sitio donde vives Ahora?**

¿En qué año vinieron? .....

.....

## 2 Escribir cartas y correos electrónicos a distintos organismos

Otra de las tareas del Gabinete de comunicación es **relacionarse con distintos organismos e instituciones de nuestro municipio** para promocionar la cooperativa o gestionar alguna actividad. Incluso, en ocasiones, son estos organismos los que contactan con la cooperativa cuando conocen su actividad.

Esta comunicación con los organismos regionales suele ser escrita, a través de documentos escritos: **correos electrónicos, saludos, invitaciones, cartas comerciales, cartas de presentación...**



Pensemos, ¿de qué organismos hablamos...?



☉ En las siguientes frases falta el nombre de un organismo regional o sitio de Pasto o tu municipio. Escríbelo en el cuadro relacionado.

\* El alcalde nos ha recibido en

\* Voy hasta lo

para obtener información sobre cómo crear empresa. La empresa de Luis está ubicada en

 de .

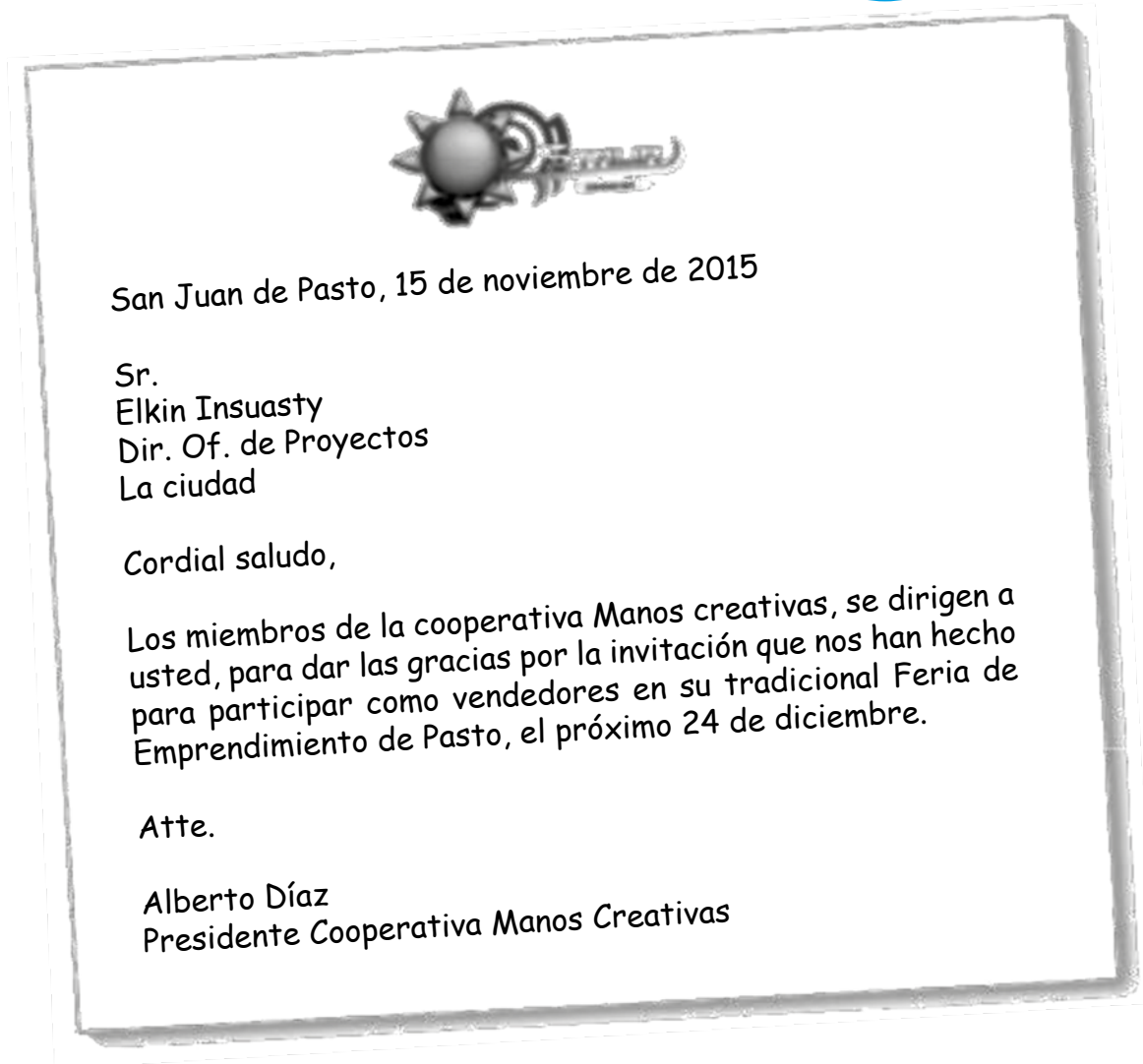
☉ El lenguaje de la correspondencia utiliza muchas **abreviaturas**. Relaciona.

Fdo.:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Doña
D.:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Atentamente
Att.:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	A la atención de...
Atte.:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Firmado
Dña.:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Don





Lee la siguiente carta y localiza las abreviaturas. Rodéalas con un círculo.



### 3 Archivar la correspondencia de entrada y salida

**Un fichero para archivar la correspondencia** de la cooperativa es lo que les toca hacer ahora. En Las librería y comercios especializados en material de oficina se venden los libros de registro para la correspondencia



Aquí tienen su **libro de registro**, contiene tanto **la hoja de entrada** como la de **salida** de correspondencia.

Apunten en ellas toda la información de la correspondencia que **llega** y que **envían**, luego archívenla en una carpeta.







## ¿Qué es lo que más les gusta?



Otra de las tareas es saber qué gustos tienen los Clientes para, más tarde, fabricar los productos según sus gustos y venderles más cosas. Es lo que se llama **orientar el producto al cliente**.

Vamos por partes... Conocer los gustos de la futura clientela ¡casi nada!. Como no somos adivinos ni adivinas -si alguien en la clase tiene estos poderes nos saltamos este paso, tenemos que echar mano de un **Estudio de Mercado** que nos ayude a saber los gustos de la gente.

El Estudio de Mercado es un **conjunto de preguntas** que hacemos a la gente en la calle para saber qué opinan sobre nuestros artículos: cuáles les gustan más y los que no les gustan nada. El conjunto de preguntas que hacemos se llama **encuesta** y la gente que seleccionamos para que nos conteste se llama **muestra**.

Las respuestas de la gente son los **datos y las pistas** que nos indican qué productos gustan más y por lo tanto se van a vender mejor. Así que ¡mucho cuidado!



*Tomen nota de todas las respuestas de la gente. Así sabrán cuántos artículos de cada modelo tendrán que fabricar para que no quede mercancía sin vender el día de la feria.*





¿Cómo redactamos la encuesta para “saber y saber”... todas esas cosas?

Toma nota:

# ENCUESTA

## Estudio de mercado

### Encabezamiento

Donde ponemos el nombre de la cooperativa y el logotipo.

### Presentación

Donde explicamos a la persona entrevistada lo que estamos haciendo.

### Las preguntas

Donde apuntamos lo que queremos saber.

En este caso necesitamos **saber qué artículos de la cooperativa gustan más a los clientes y cuánto dinero están dispuestos a pagar por ellos.**

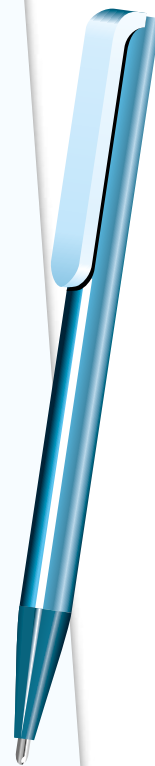
Así,

- Pueden decidir **qué** artículos son los que fabricarán finalmente
- Pueden calcular **cuántos** artículos fabricarán de cada modelo

Un consejo muy útil es llevar fotografías de los diferentes productos **¡y si pueden los originales!**... Por cierto, si la producción va lenta y no tiene todos los modelos disponibles para hacer la encuesta, hay una solución: llevar una fotografía de un producto similar que puedan encontrar en la competencia.

### Despedida

Donde damos las gracias por colaborar en el estudio de mercado.



Después de “hacer las encuestas” y recopilar toda la información hay que **analizar esos datos**.

Luego, tomarán las decisiones sobre **qué** artículos de los presentados a los clientes fabricarán y **cuántos**. Decisiones muy importantes ¿verdad? son las **conclusiones** del Estudio de Mercado.

### Recuerda

1. Redactar la encuesta
2. Hacer las preguntas
3. Analizar los datos para tomar decisiones sobre los productos que hay que fabricar

Para analizar los datos hay que hacer cálculos, sobre todo sumas, y hablar de **porcentajes**, ¿cómo lo ves? Vamos a repasar un poco...

⊙ Explica con palabras, ¿qué significa este cartel?

⊙ Estos datos, ¿qué nos dicen?

**El 20%** de las personas que tienen una empresa son mujeres

⊙ **El 11%** de las empresas Nariñenses son cooperativas

⊙ ¿Qué tal si echamos un vistazo a el Estudio de Mercado que hizo la cooperativa **Coopgesucor**?



ESTUDIO DE MERCADO

Los asociados y asociadas de Coopgesucor entrevistaron a 89 personas. La tarea se realizó con la colaboración de todos los asociados y asociadas. Estos son los datos obtenidos sobre los artículos de joyería cuando pidieron un **voto al artículo de joyería que más gustaba de los cinco que presentaba**.



¡Por cierto, los entrevistadores llevaban con ellos los cinco artículos originales para enseñar!

DATOS

Artículo de joyería	VOTOS	
Los llaveros tuvieron	6	votos a su favor
Los collares tuvieron	32	votos a su favor
Los pendientes tuvieron <b>+</b>	5	votos a su favor
Los prendedores tuvieron	20	votos a su favor
Las pulseras tuvieron	26	votos a su favor

→ El total de los votos **89** tiene que ser igual al número de personas entrevistadas, ¿es así?

🎯 Ahora calcula, ¿qué % de las personas entrevistadas eligieron **los collares** ?

$$\frac{32 \text{ votos} \times 100}{89 \text{ personas entrevistadas}} = 35,95\% \text{ de las personas encuestadas eligieron los collares}$$



¿Qué % han elegido **los llaveros**? ..... %

¿Y los **pendientes**? ..... %

Por los **prendedores** se decidieron un ..... %

¿Qué % han elegido las **pulseras**? ..... %

🎯 El siguiente gráfico representa la proporción de los **artículos elegidos por la gente respecto del total**.

¿Qué artículo se venderá **mejor**?

¿Y **peor**?

Entonces, en **Coopgesucor** ¿qué artículos tendrán más producción?





# Y además... el envase y la etiqueta



Después de hacer el Estudio de Mercado, ya saben qué artículos les conviene fabricar y cuántos. Ahora es el momento de mejorar los artículos si quieren vender más y mejor, ¿cómo? pues con un **envase** atractivo y una **etiqueta** que informe sobre las características y uso del producto

## El envase

Los productos suelen presentarse envasados. El envase de un producto sirve para...

Proteger el producto

hacer más atractivo el producto








Investiga de qué material: vidrio / cartón / papel/ metal/ plástico / Tetra Pak® pueden estar hechos los envases de estos productos. Presta mucha atención y no olvides que un mismo producto puede envasarse con distintos materiales. Por ejemplo, el arroz puede presentarse a los clientes tanto en una caja de cartón, como en una bolsa de tela o plástico, ¿lo habías pensado?





- Busca envases en casa, **recorta un trozo** y pega muestras de cada material. Apunta debajo qué productos contenían estos envases.

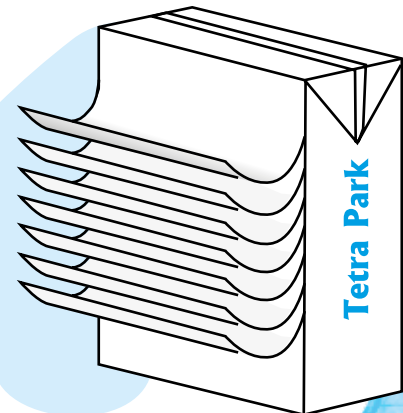


		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

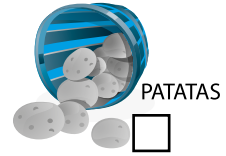
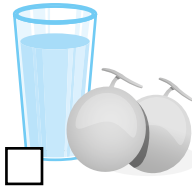
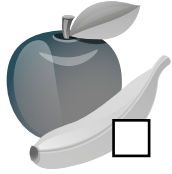
- ¿Sabías que el primer envase de **Tetra Pak®** apareció en el mercado en 1952? Este envase fue muy novedoso porque permite conservar los productos durante mucho tiempo sin congelación, es fácil de almacenar y muy resistente.

Por cierto, observa de qué está compuesto

Papel consistente  
plástico hermético  
Aluminio y polietileno que  
aisla de la luz y del oxígeno

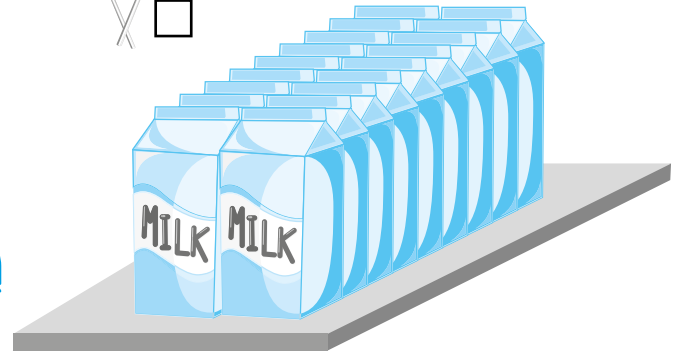


Suelen envasarse en Tetra Pak®...



Calcula ¿cuántas cajas de leche hay en el tablón ?

---



Además de los materiales, un envase resulta más o menos atractivo según el **color** empleado, incluso puede sugerir un determinado sabor o hacer que el producto parezca más voluminoso. Son ilusiones ópticas para provocar la compra

¿Que bolsa te parece que contiene **más patatas**?

---



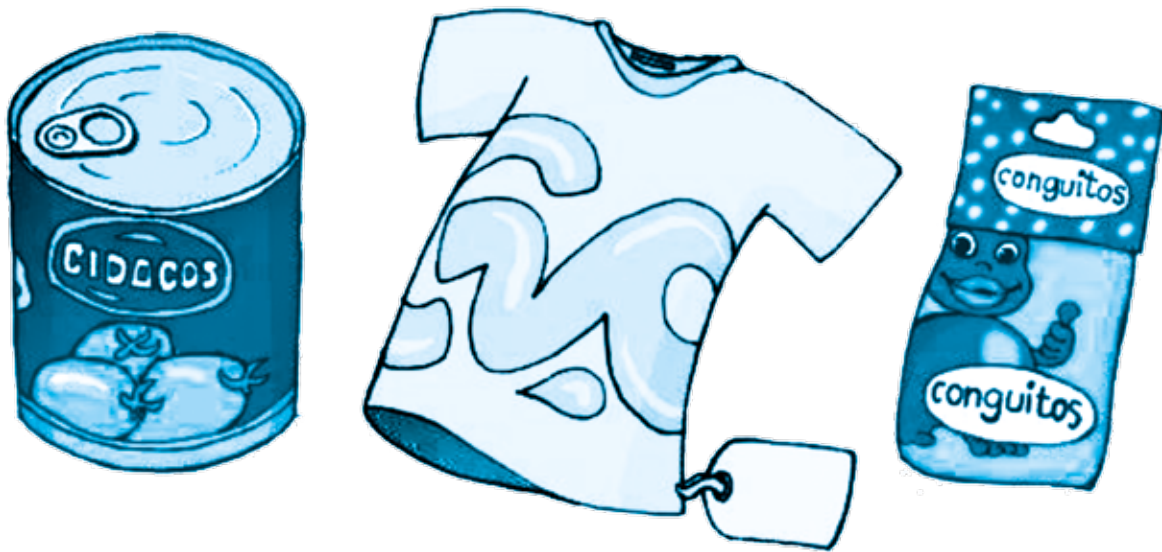
Investiga en el supermercado o la despensa de casa y apunta:

- Las **galletas y dulces** se presentan en envases de color .....
- Los **frutos secos** suelen envasarse en colores .....
- Y los **refrescos de limón** tienen envases de color .....
- Los **café**s tienen envases de color .....
- El **detergente** suele venderse en envases de color .....



## La etiqueta

Una etiqueta es un pedazo de papel, madera, cartón, tela o plástico **unido** o **pegado** al envase o al producto.



Las etiquetas cumplen varias funciones

- **Identificar el nombre, la marca o la fábrica del artículo.**
- **Informar o describir varios aspectos del producto.**



Empresa que lo hizo .....

Dónde .....

Cuándo .....

Referencia del artículo .....

Cómo se usa .....

Cuáles son las normas de seguridad .....

El precio .....

Talla, Num. de unidades .....

Código de barras .....

☉ Aquí tienes algunas etiquetas, descubre a qué tipo de artículo van unidas:



La pista me la dió el dato de



La pista me la dió el dato de



La pista me la dió el dato de

☉ ¿Por qué crees que es importante leer las etiquetas antes de comprar un producto?

---



---

☉ Por cierto, ¿qué queso **comprarías**?



☉ ¿Por qué?

---



---

☉ ¿Qué significa que un producto tiene denominación de origen?

---



---

☉ En tu región, ¿qué productos tienen denominación de origen?

---



---





- ¿Qué te parecen estas **étiquetas**? Están hechas en **otras cooperativas**. Fíjate en los diseños, además de informar, son muy originales... la creatividad no tiene límites, algunas son estupendas y muy completas. Los clientes se quedaron sorprendidos por la calidad del etiquetado.



- ¿Qué opinas, **cuál te gusta más** y por qué?

-----

-----

El **color** de la etiqueta es un elemento clave que tiene que ser acorde con el producto y con la imagen de la empresa

- Las etiquetas pueden diseñarse adoptando distintas **formas** mediante troquelado. ¿Qué tal tus conocimientos de geometría? Apunta qué figura geométrica tienen estas etiquetas.







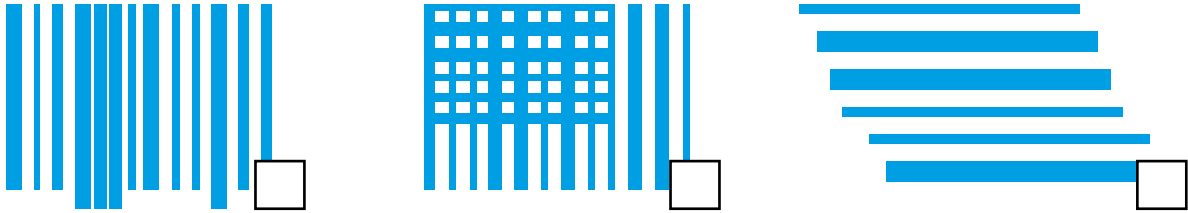

**Piensen en sus productos, tienen que diseñar las etiquetas para venderlos. ¿Qué información van a incluir? ¿Utilizarán una misma etiqueta para todos los productos?**



## El código de barras

Los códigos de barras son líneas paralelas y espacios de diferente grosor. Estos códigos de barras no contienen información sobre el producto sólo lo **identifican**. Es la huella dactilar del producto y suelen ir en la etiqueta o sobre el producto.

- ☉ Por cierto ¿qué disposición de líneas es la correcta en un código de barras?



- ☉ Los códigos de barras se leen en los lectores de las máquinas registradoras, donde los números del código **se traducen en el precio del producto**, para luego imprimirlos en el ticket. Este proceso se llama **decodificación**.



El código de barras fue introducido por primera vez en la industria alimenticia, con el paso del tiempo este sistema ha abarcado todo tipo de mercancías. Comprueba si tus libros de texto lo tienen.

- ☉ Observa y contesta ¿Cuántos dígitos tienen los códigos?



Estas son las **ventajas** del empleo del código de barras



- mayor control sobre el n° ventas
- mayor control sobre el almacén
- información **precisa del producto**
- marcar **más rápido del precio en caja**

¿Se te ocurre alguna más?

.....

.....

Señala qué productos **no tienen colocado correctamente** el código de barras y explica por qué:



**bien**  **mal**



**bien**  **mal**

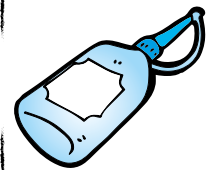


**bien**  **mal**



**bien**  **mal**

Busca y pega algunos códigos de barras, ¿observas algunas diferencias entre ellos? ¿Tienen todos los mismos dígitos?



¿Van a utilizar código de barras en sus productos?

.....





# ¡Qué nos conozcan! El folleto



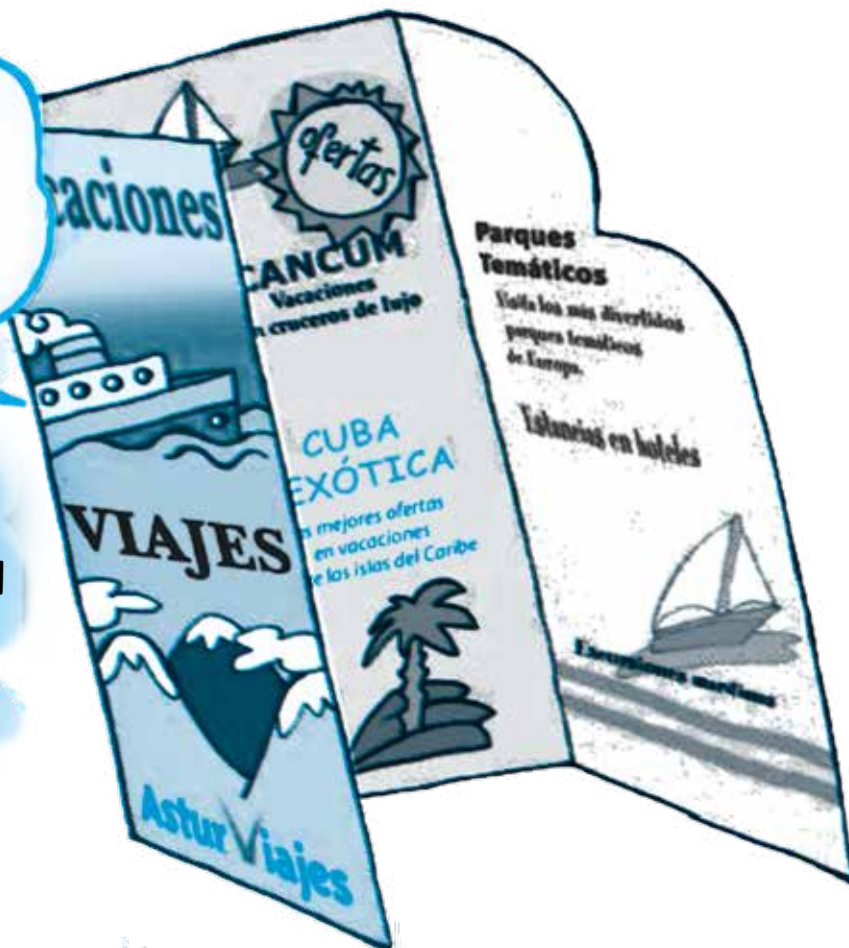
La promoción de los productos se hace mediante catálogos o folletos. Hacer un folleto es una tarea muy entretenida y creativa, ¿qué tal si antes observas lo que hay a tu alrededor? Recoge los folletos que te lleguen al buzón o que encuentres en las tiendas. Llévalos a clase les servirán como modelos.

¿Te interesan?..... ¿Sueles ojearlos o ni siquiera los abres?.....

¿Qué detalle te llama más la atención en un folleto? .....

Un folleto  
Tiene que decir  
**¡ábreme!**

- la información
- los colores
- la forma o troquel
- el tipo de letra
- el tipo de papel
- el plegado





☉ Echa un vistazo a los folletos que nos muestra el/la profesor/a y **apunta tu opinión** en la tabla:

	¿Tiene mucho texto?	¿Tiene alguna forma especial?	¿Tiene muchas o pocas imágenes?	¿Qué te parecen los colores?	¿Se leen bien los textos?
Folleto 1					
Folleto 2					
Folleto 3					

☉ En general, el que más me gusta es .....  
 porque .....

☉ ¿Cuál de ellos consideras que es más difícil de hacer? .....  
 ¿Por qué? .....

Siempre hay soluciones para hacer frente a las limitaciones, es cuestión de creatividad y organización. Antes de elaborar el catálogo tienen que hacer su diseño. Pónganse de acuerdo sobre los siguientes puntos:



- ✓ Número de páginas
- ✓ Tamaño de las hojas
- ✓ Número de fotografías o dibujos
- ✓ Contenidos que tratará







“Emprender en mi Escuela  
EME”  
Educación primaria

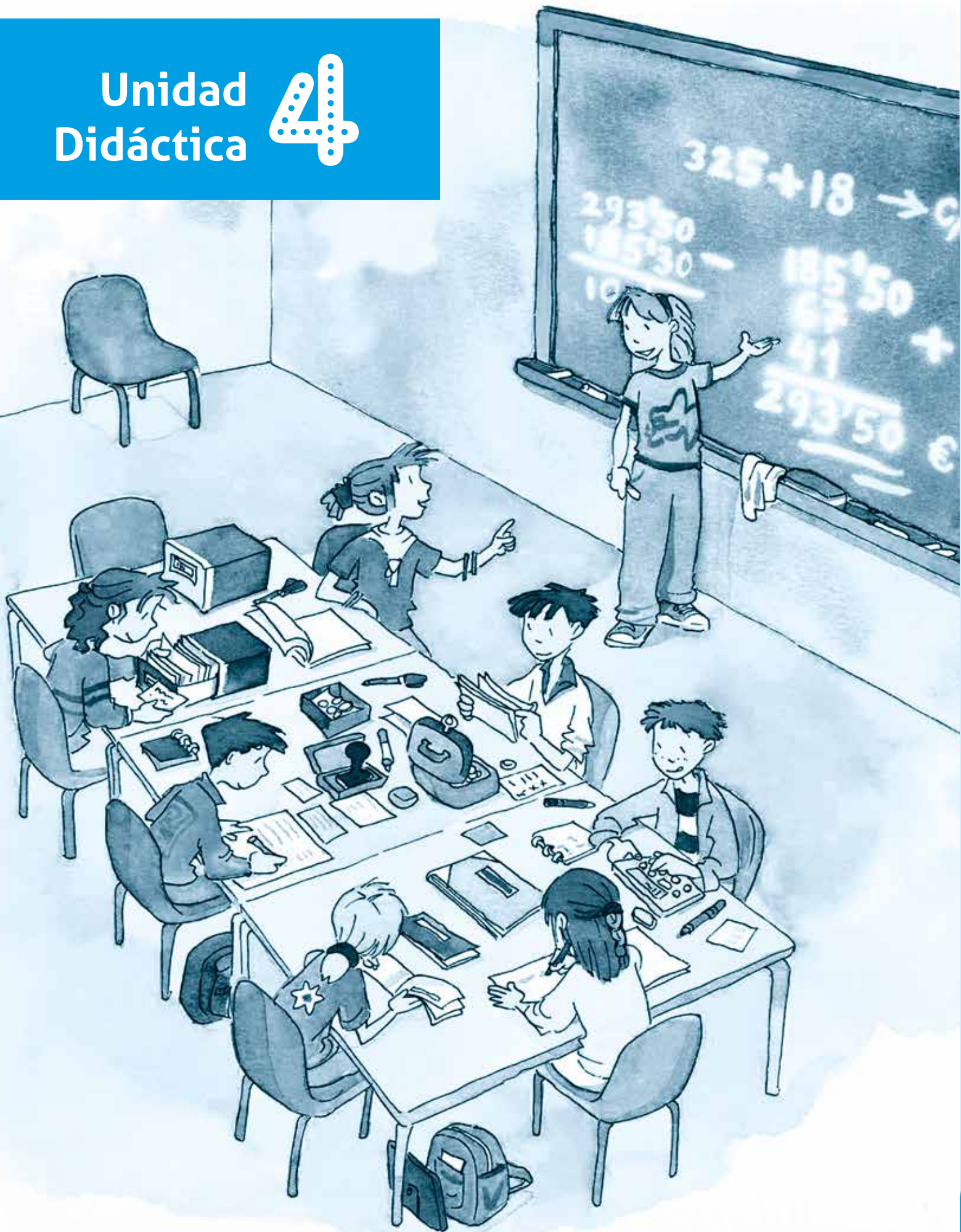
# UNIDAD DIDÁCTICA #4





# Unidad Didáctica

# 4





# Esta empresa vale mucho

1

El dinero de la **EMPRESA**

- \* El libro de contabilidad
- \* El/La tesorero/a
- \* El préstamo

2

El precio de los **ARTÍCULOS**

- \* Calculamos los precios

3

El dinero durante la **VENTA**

- \* Arqueo de caja

En esta unidad didáctica aprenderán a llevar las cuentas de la empresa y a pedir un préstamo si necesitan dinero. A hacer un balance de cuentas aprovechando los datos que apuntaron en el Libro de contabilidad.

A calcular el precio de los artículos que van a vender y cómo no! a hacer el arqueo de caja...

**¿CONTABAN CON TODO ESTO?**

# CONTROL

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea el cuadro correspondiente

■	■
---	---

Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro

■	□
---	---

Ficha 1

El dinero de la EMPRESA

□	□
---	---

Ficha 2

El precio de los ARTÍCULOS

□	□
---	---

Ficha 3

El dinero de la VENTA

□	□
---	---

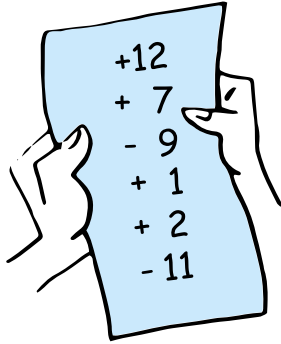
*La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido* .....

.....

*porque* .....

.....





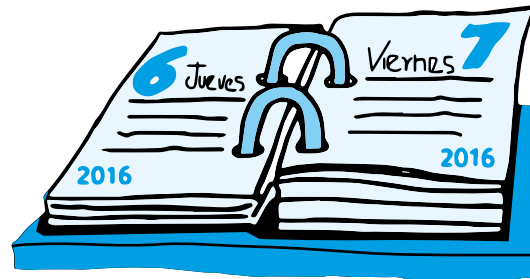
## El dinero de la empresa

Si han decidido ser una sociedad cooperativa, el dinero de la empresa es de todos y todas a partes iguales, ¡ah!, ¡por supuesto también lo son las pérdidas! Así que mucho **cuidado con los gastos**... ¿Cómo? Así.

### El Libro Contable

El Libro Contable nos ayuda a llevar las cuentas de la cooperativa. En este Libro apuntamos todo el dinero que **ganamos y gastamos** en la empresa.

¡Eso sí!, para que sea realmente práctico tenemos que mantenerlo “**al día**” ¿Sabes qué significa esta expresión?



Lo más importante es apuntar correctamente en el Libro Contable si se trata de un **ingreso** o un **gasto**, ¿los diferencias bien?

Apunta qué operación matemática corresponde a un...

Ingresos	Gastos

Si mantienen el libro de contabilidad actualizado, sabrán de cuánto dinero disponen en todo momento.

**¡Es muy práctico, cuenta con él!**



⊙ Marca con una **X** si estos conceptos son un ingreso o un gasto.




Concepto	Ingreso	Gasto
Nuestro <b>capital inicial</b> es un	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lo <b>compra</b> de materiales para fabricar es	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si <b>recibimos</b> un aporte es un	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si <b>pagamos</b> a la imprenta es un	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si nos <b>hacen un préstamo</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El dinero de la <b>venta</b> es un	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

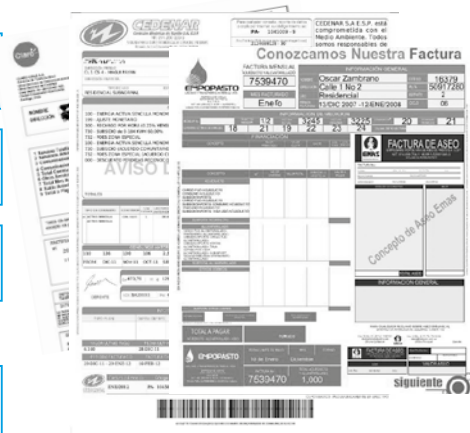


⊙ Por cierto, ¿cuánto dinero te **gastas** tú a la semana?

\$

⊙ En ocasiones una casa funciona como una empresa. Investiga en casa y pregunta ¿Cuánto es **el gasto** que corresponde a...?

 <b>El teléfono</b>	<input type="text"/>	\$
 <b>La electricidad</b>	<input type="text"/>	\$
 <b>El agua</b>	<input type="text"/>	\$
⊙ ¿Cuánto <b>suman</b> los tres gastos?	<input type="text"/>	\$



⊙ Su empresa también tiene muchos gastos, piensen mucho en qué van a gastar el dinero si quieren obtener beneficios.

¿Es lo mismo gastar que despilfarrar? .....

Escribe una frase con la palabra **despilfarrar**

.....





- ⦿ Antes de empezar con las cuentas echa un vistazo al **Libro de contabilidad** de La **Cooperativa Manitos Creativas** y haz el Balance de sus gastos e ingresos.

FECHA	CONCEPTO	INGRESO	GASTO	SALDO
10 11 02	Cuotas de Capital inicial	60.000		
28 11 02	Compra de papel y rotulares		10.000	50.000
12 01 03	Aporte de la alcaldía	30.000		80.000
15 02 03	Compra de arcilla		45.000	35.000
25 02 03	Compra de cartulina de colores		8.000	27.000
28 02 03	Préstamo que nos hace CAJACENTRO	200.000		227.000
16 04 03	Compra de pintura		135.000	92.000
19 05 03	Compra de cuerda		12.000	80.000
20 05 03	Compra de papel Fomi		16.000	64.000
30 05 03	Venta en el Mercado	306.000		<b>370.000</b>

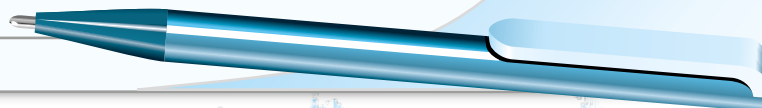
*\*Una sugerencia, al principio apunten a lápiz, pueden equivocarse y el dinero es de todos/as. “Llevar las cuentas” exige mucha atención y responsabilidad.*

☉ Al final del año tendrán que hacer una **Memoria** o **Balance** en la que incluirán datos tan importantes como...

- ☉ Los meses con **más ingresos**
- ☉ Los meses con **más gastos**
- ☉ El número de **préstamos**



	Para Manitos Creativas los meses con más ingresos fueron .....
	de los cuales el mes de ..... fue en el que hubo más cobros.
	Los meses con más pagos fueron.....
	de los cuales el mes de ..... fue el que tuvo más pagos.
	El pago más alto ha sido el efectuado a .....
	por concepto de .....
	El saldo a mitad de año era de ..... pesos.
	El préstamo que Manitos Creativas recibió de la entidad bancaria ascendió a ..... pesos.
	El beneficio anual de Manitos Creativas fue de ..... pesos.
	¿Y si descontamos el dinero del préstamo? .....





## El /La tesorero/a

- En la Unidad 2, has elegido a un compañero o compañera que se encargará de custodiar el dinero de la cooperativa. Es el/la tesorero/a de la cooperativa

- ✓ **Revisará** los gastos y los ingresos de la cooperativa en el Libro de contabilidad.
- ✓ También **comprobará** que el dinero que hay en la caja de la cooperativa **coincide** con el saldo que está apuntado en el Libro de contabilidad.



- Como ya sabes ha de ser una persona muy responsable y comprometida. Una vez que haya sido elegida para este cargo, tiene que firmar el siguiente documento:

Yo, \_\_\_\_\_  
tras haber sido elegido/a por mis asociados y asociadas como tesorero/a de la  
sociedad Cooperativa \_\_\_\_\_, me comprometo a desempeñar  
este cargo durante el periodo de tiempo comprendido desde el día de mi  
nombramiento el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_\_ hasta el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_\_

Y para que así conste firmo el presente documento  
en \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_\_ Firma el /la tesorero/a

Después de firmar su cargo, tiene que entregarnos un recibo a cada uno. Este **recibo** justifica el pago de nuestra cuota inicial como asociados y asociadas de la cooperativa.

Recibí del asociado/a

La cuota correspondiente al capital inicial

\$

Firma tesorero/a

Firma asociado/a

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Tesorero/a**

has copias y **no te olvides** de entregar un recibo a cada asociado/a



## El préstamo

A la hora de comprar los materiales para fabricar y etiquetar los productos puede ocurrir que **no alcance el capital inicial** y que necesiten pedir un préstamo.

☉ ¿Se da esta situación en la cooperativa?

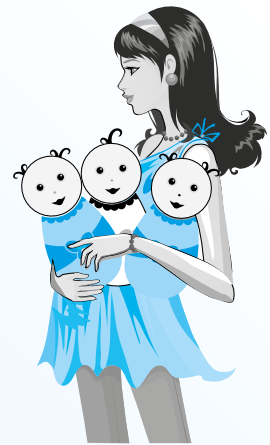
☉ Cuando se solicita o pide un préstamo a un Banco o a un fondo de ahorro hay que pagar **el interés** del préstamo. El interés es la cantidad de dinero que nos cobran por dejarnos el dinero.

### Historia de un préstamo

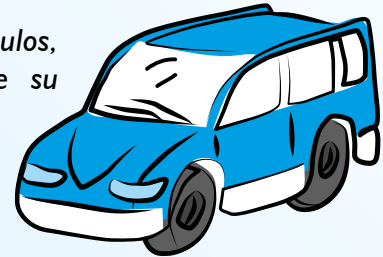
Todo sucedió hace un mes cuando a la familia Gutiérrez llegaron los trillizos. Como ya eran cuatro hermanas, la casa se quedó pequeña ahora tienen que comprar otra más grande.



Por cierto, al Sr Gutiérrez se le acaba de dañar su automóvil aunque es una familia muy ahorradora, necesitan **pedir un préstamo** para poder comprar otra casa y un coche.

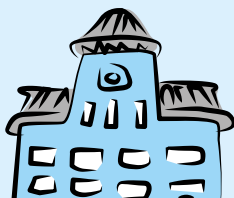


Han hecho cálculos, cálculos y más cálculos, visitando todos los Bancos y Cajas de su localidad. Y al final, se han decidido por la entidad que les cobra **menos interés** por dejarles el dinero que necesitan.



Por cierto, averigua **¿Qué entidad les facilita el interés más bajo?**

**Préstamo solicitado por la familia Gutiérrez 19.000 pesos**  
**Dinero que tienen que devolver en...**



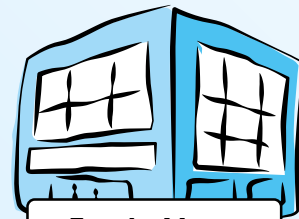
**Fondo de Redes**

**21.508,23 pesos**



**Banco Santander**

**21.630,12 pesos**



**Fondo Norte**

**21.320,98 pesos**

☉ Y ustedes ¿cuántos pesos necesitan para salir adelante?

☉ ¿A quién puedes pedir el préstamo? .....

Tal vez encuentren alguna organización o entidad que les haga un préstamo sin intereses.  
**¡Qué gran ventaja sería!**

☉ Sin lugar a dudas, pedir un préstamo es una situación que puede tener unas consecuencias. Une los **hechos** con sus **consecuencias**. Construye las oraciones utilizando las palabras del recuadro.

Hechos	DIVERMOVIL	Consecuencias
1 En la cooperativa DIVERMOVIL han pedido un préstamo...	como consecuencia	... tienen que devolverlo en un plazo de tiempo.
2 El préstamo del Banco tenía intereses...	por lo tanto	... decidieron acudir a otro sitio.
3 El fondo de ahorro local no cobra intereses...	por consiguiente	... DIVERMOVIL sólo devuelve el dinero prestado.

- 1 **En la cooperativa** .....
- 2 **El préstamo** .....
- 3 **El fondo de ahorro** .....



## El Contrato de préstamo

Reunidos en  el día  de  de 20

### DE UNA PARTE

D/Dña.   
 como

### Y DE OTRA PARTE

D/Dña.   
 como

### ACUERDAN

Una operación de préstamo concedida por   
 y solicitada por la Sociedad  en las  
 siguientes condiciones.

Finalidad	<input type="text"/>
Importe	<input type="text"/>
Plazo	<input type="text"/>
Intereses	<input type="text"/>
Garantía	<input type="text"/>

Y para que así conste firmamos el presente documento por duplicado  
 en  a  de  de 20

Representante Cooperativa

Prestamista

NIT

NIT

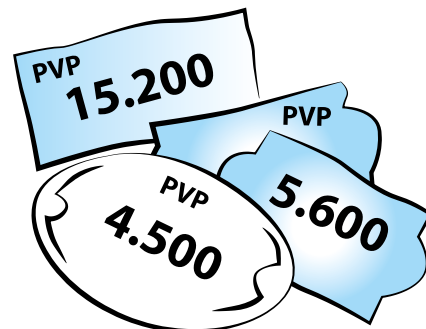
Fdo.

Fdo.

(Anexo) Firma de los avalistas solidarios



# El precio de los artículos



El precio es la cantidad de dinero que un consumidor/a paga por adquirir un bien o un servicio.

¿Conoces la diferencia entre un bien y un servicio?

<p><b>BIEN</b> se puede tocar</p>		<p><b>SERVICIO</b> no se puede tocar</p>
---------------------------------------	---	--



En el carrito hay distintos productos, clasifícalos en bienes y servicios.



BIENES

SERVICIOS

.....

.....

.....

.....

.....

.....



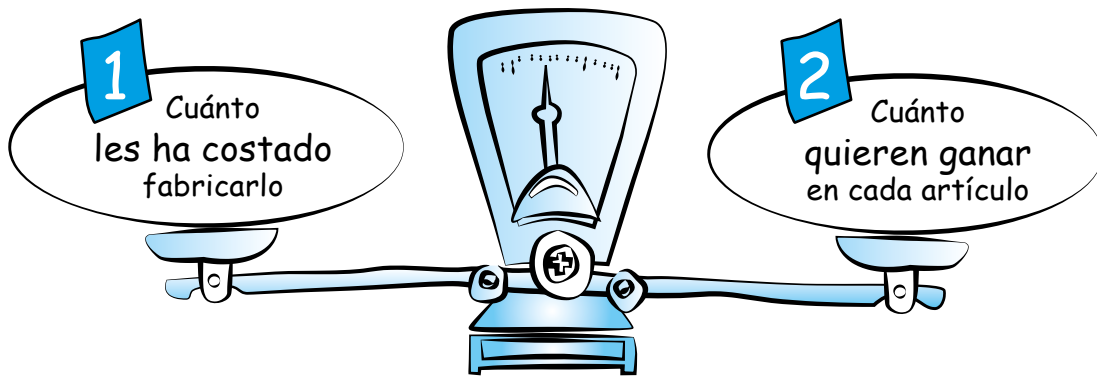


- ☉ Anota que bienes y servicios consumes habitualmente.

Bienes	Servicios

¿Qué tipo de productos venderán en la cooperativa: bienes o servicios?

- ☉ Es el momento de **marcar un precio** a los productos que están fabricando. Antes de poner el precio, deben tener en cuenta:



- 1 El **costo de fabricación** es el dinero que han gastado en producir cada artículo. Para calcularlo deben tener en cuenta:

- El costo de las materias primas empleadas
- El tiempo que dedicaron a fabricarlo



## 2

El dinero que quieren ganar con cada artículo es el **beneficio**.

- La ganancia en cada artículo debe ser una decisión tomada por todos los miembros de la cooperativa.

Recuerden que para calcularlo y no pasarnos de la “raya” o “quedarnos por debajo” deben tener presente:

- **Cuánto dinero está dispuesto a pagar el cliente.**  
Si no saben cómo valoran nuestros productos la clientela, pueden hacer un estudio de mercado similar al que hicieron para conocer qué productos tenían más aceptación.
- **Cuánto cobra la competencia por un producto similar.**  
El precio que marquen a los productos debe ser muy similar o inferior al de la competencia.



Una vez valoradas todas estas cuestiones, pueden calcular el precio final de artículos. Es decir, **el PVP o precio de venta al público**.

$$\text{Costo de fabricación} + \text{beneficio} = \text{PVP}$$

- ¿Qué tal si antes calculas qué beneficio obtienen los fabricantes de estos artículos?

Precio de fábrica

Beneficio



¿Están preparados para hacer los **cálculos de sus PVP?**

Recuerden que...

$$\text{Costo de fabricación} + \text{beneficio} = \text{PVP}$$

Para hacer estos cálculos hay que **ser muy ordenado** y tener en cuenta todo lo que les hemos dicho sobre el costo de fabricación y el beneficio. Pueden utilizar fichas de este tipo y, así, tendrán “a mano” la información de lo que cuesta cada artículo y de lo que van a ganar con su venta.

Referencia del artículo

Descripción

Materiales	Tiempo de Fabricación	Precio de Fabricación
..... \$		<p>¿Cuánto cuesta en la competencia?</p> <input type="text" value="\$"/>
..... \$		
..... \$		
..... \$		
..... \$		
..... \$		
..... \$		
..... \$		
..... \$		
		<p>¿Cuánto está dispuesto a pagar el cliente?</p> <input type="text" value="\$"/>

Precio de Fabricación  + Beneficio  = **PVP**



# El dinero de la venta



**El día de la venta es un día especial**, tienen que estar preparados/as y descansar la noche anterior. A mucha gente le pone un poco nerviosilla todo esto del dinero, ya sabes., “que si me confundí al dar la vuelta, que si no tengo cambio, que si no sabemos lo que recaudamos, que si ...” ¿Sabes cómo resolver todo esto? Es fácil, para empezar...

**1**

**Lleven un arqueo de caja preparado.**

En la siguiente página tienen una ficha que les ayudará a preparar el dinero de la caja. De esta manera, los clientes no los encontrarán sin cambio y además, sabrán cuánto dinero tienen antes de empezar a vender.



Son \$1.000 de los llaveros y...



**2**

Calculen bien la cuenta. Si les hace falta, utilicen papel y lápiz io la calculadora!, todo vale. Repitan la operación todas las veces que les haga falta. ¡Asegúrense!

**3**

**Confirмен la vuelta con el comprador/a.**

Repitan la operación del cambio en voz alta mientras le devuelven el dinero.

Nos dió un billete de \$ 20.000 pesos y ...



**4**

**Cada cierto tiempo**, retiren de la caja los billetes de más valor. Es una medida de seguridad.

Quando vayan de compras vean cómo lo hacen los comerciantes. **Ellos sí que saben...**
















# ARQUEO DE CAJA

FECHA / /   
HORA :

## MONEDAS

		Unidades	Total
\$ 50		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 100		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 200		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 500		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 1000		<input type="text"/>	<input type="text"/>

## BILLETES

		Unidades	Total
\$ 1.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 2.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 5.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 10.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 20.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>
\$ 50.000		<input type="text"/>	<input type="text"/>

**SUMA TOTAL**

Yo

con NIT

He sido elegido para realizar el arqueo de la cooperativa.

Y a tal efecto firmo este documento mediante el que me comprometo a realizar la tarea mencionada

En  a  de  de 20

Firmado





PROYECTO  
**EME**  

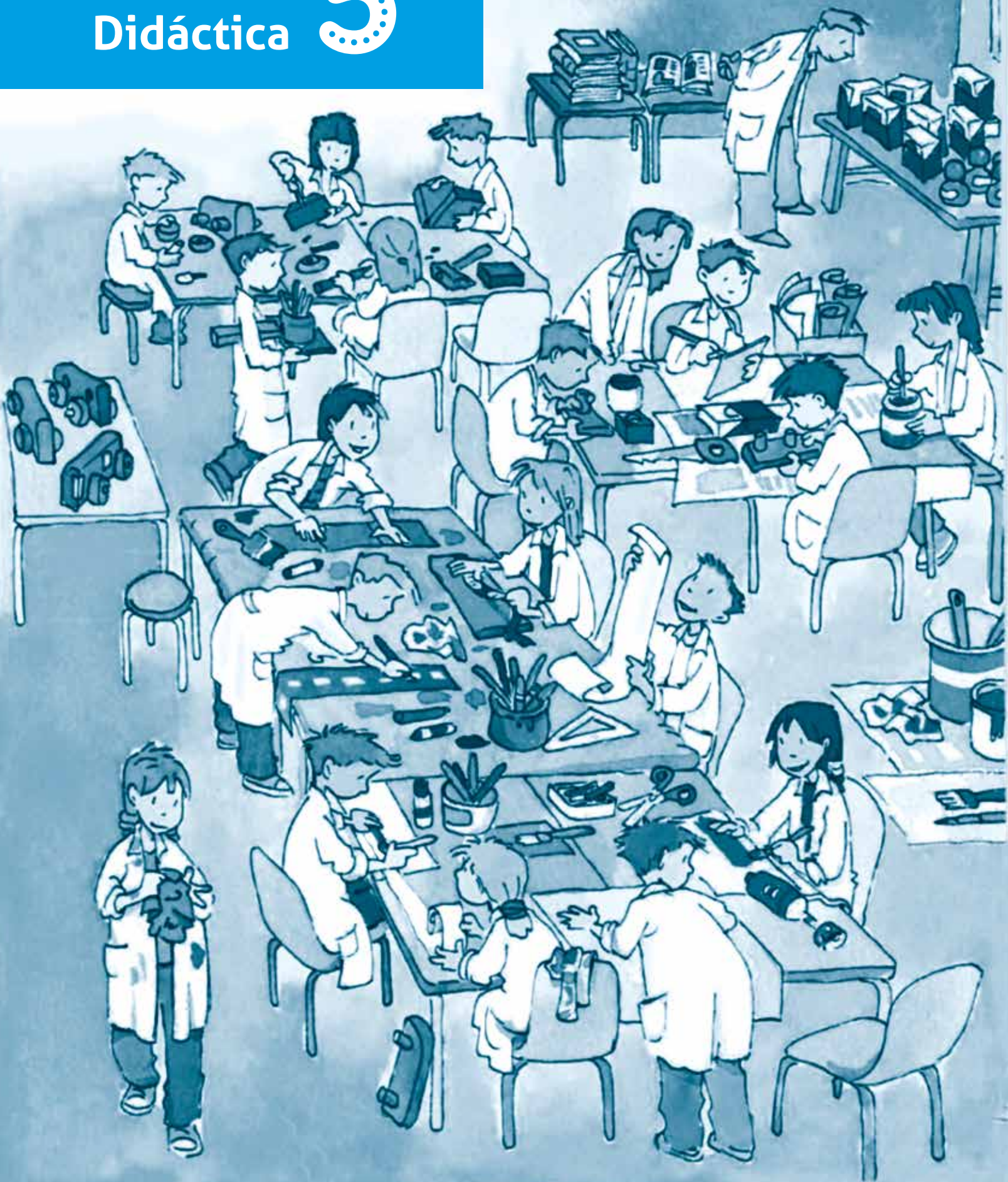

“Emprender en mi Escuela  
**EME**”  
Educación primaria

# UNIDAD DIDÁCTICA #5





Unidad  
Didáctica 5





# Con la cabeza y las manos

- 1 Las **TÉCNICAS DE FABRICACIÓN**
- 2 El **PROCESO DE FABRICACIÓN**
- 3 Estos artículos son una **JOYA**
- 4 **RECICLAR** es de lo más natural
- 5 Productos de **ALIMENTACIÓN**



En esta Unidad Didáctica conocerán distintas técnicas de fabricación, así como los pasos hasta obtener los artículos.

Les proporcionamos algunos modelos de fabricación para que a partir de ellos elaboren "a su estilo", y según el estudio de mercado, los artículos que más tarde venderán

**¡A FABRICAR!**

# Unidad Didáctica 5

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea con el cuadro correspondiente



Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro



Ficha 1

Las TÉCNICAS DE FABRICACIÓN



Ficha 2

EI PROCESO DE FABRICACIÓN



Ficha 3

Estos artículos son una JOYA



Ficha 4

RECICLAR es de lo más natural



Ficha 5

Productos de ALIMENTACIÓN



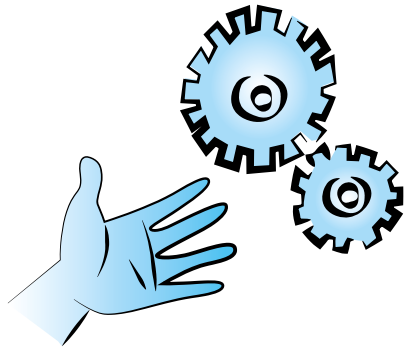
*La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido* .....

.....

*porque* .....

.....





## Las técnicas de fabricación

Todas las cosas que nos rodean han sido hechas por:



La naturaleza



La mano del hombre



Las máquinas

- Recuerda que la actividad de la cooperativa sera de tipo cultural, deportivo, agrícola, artesanal y ambiental.

FABRICAR DE MANERA  
**ARTESANAL**

es hacer los artículos con las manos y con un "toque" artístico

FABRICAR OBJETOS  
**INDUSTRIALES**

es hacer artículos ayudándonos de las máquinas.

- Señala qué técnica utilizaron en la fabricación de los siguientes objetos:

Un teléfono móvil  
 Un reloj digital  
 Un ponqué casero  
 Un llavero tallado  
 Una chaqueta de lana a medida

**ARTESANAL**    **INDUSRIAL**


- La fabricación artesanal tiene su propio vocabulario "técnico": **cincelar, tejer, pulir, grabar, teñir, lijar, medir, curtir, perforar, cortar, coser, serrar, embutir, hilvanar, pintar, prensar, pegar...** Clasifica estos verbos según su conjugación.

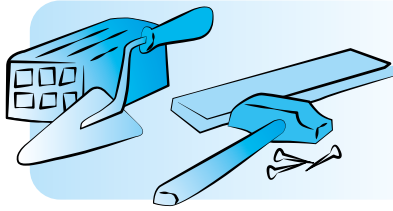
1ª conjugación

cincelar

2ª conjugación

3ª conjugación

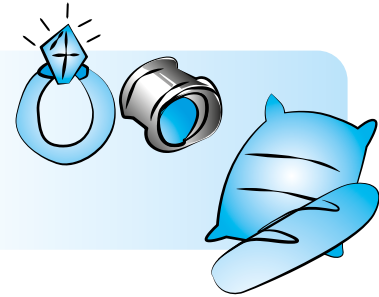
☉ Intenta asociar éstas acciones con su oficio:



Engastar  
Encofrar  
Clavar  
Amasar

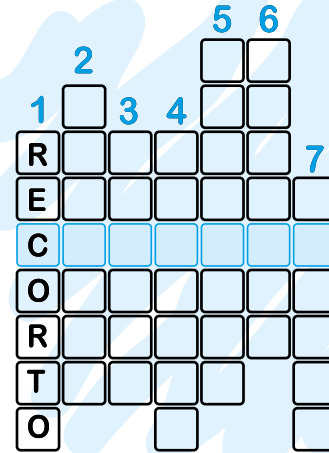


albañil  
joyero  
carpintero  
panadero



☉ Con las formas verbales que te indicamos, completa las **columnas**. En la fila coloreada descubrirás uno de los oficios artesanales más antiguos.

- 1 presente indicativo 1ª persona singular verbo **RECORTAR**
- 2 presente indicativo 1ª persona plural verbo **PEGAR**
- 3 presente indicativo 2ª persona singular verbo **PINTAR**
- 4 presente indicativo 3ª persona singular verbo **ESTAMPAR**
- 5 presente indicativo 2ª persona plural verbo **MOLDEAR**
- 6 futuro indicativo 2ª persona singular verbo **LIMAR**
- 7 futuro indicativo 1ª persona singular **COSER**

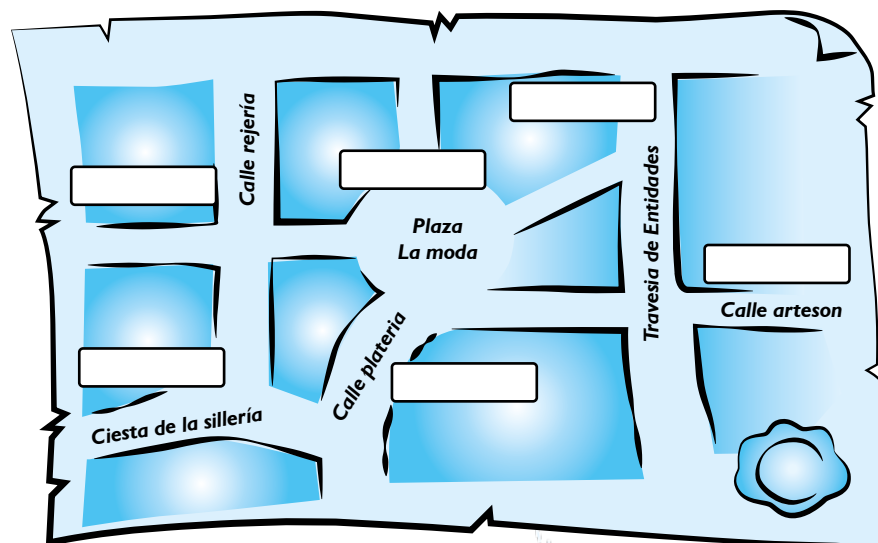


El **C**       se dedica a ..... la piedra

☉ ¿Sabías que en la **Edad Media** los artesanos de un **mismo oficio** se agrupaban en **gremios**? Cada gremio establecía sus talleres en una misma calle que al poco tiempo tenía el nombre de ése gremio. Estas agrupaciones de artesanos garantizaban la calidad de los productos, fijaban los precios, establecían los horarios de trabajo y evitaban la competencia. Trata de situar en el plano los **talleres** de los siguientes gremios.

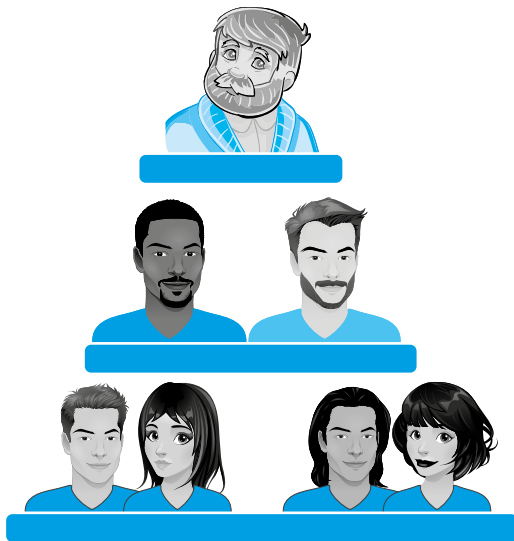
## GREMIOS

- JOYEROS
- HERREROS
- ZAPATEROS
- ARTESANOS
- CARPINTEROS
- SASTRES





- ☉ Cada taller estaba organizado así:



## El maestro

que era el dueño del taller y obtenía su título después de realizar una obra maestra de su oficio.

## Los oficiales

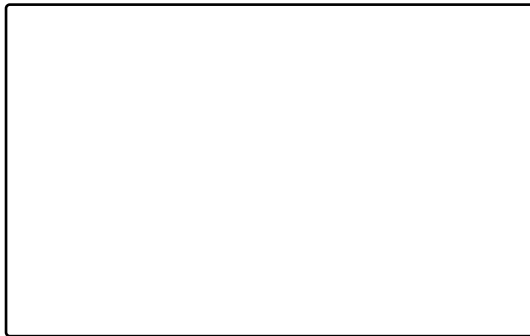
que trabajaban a las órdenes del maestro.

## Los aprendices

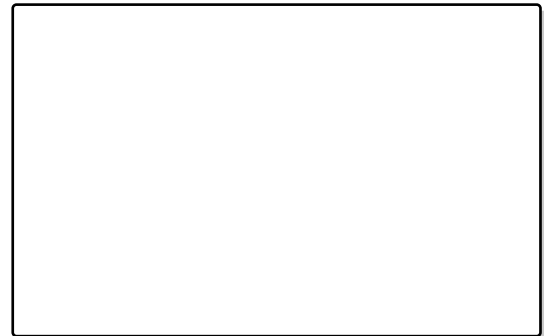
que aprendían el oficio y no cobraban.

- ☉ El esquema que representa una organización se llama **organigrama**. ¿Cómo será el organigrama de éstas organizaciones?

### Un equipo de fútbol

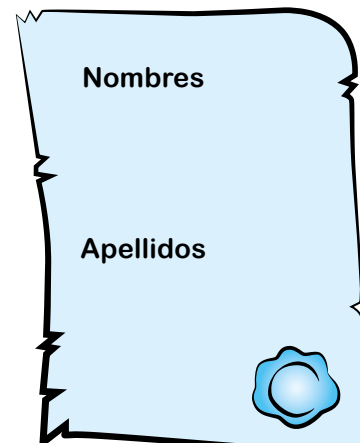


### Un colegio



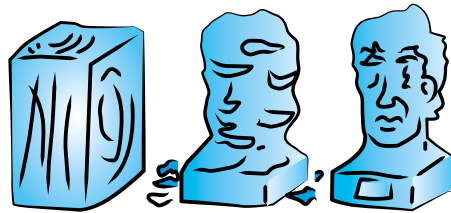
- ☉ Si fueras un artesano/a de aquella época, qué oficio te gustaría desempeñar?.....  
¿Por qué? ..... ¿Serías maestro, oficial  
o aprendiz? .....

Talvez podrías llamarte Juan, Andrea, Mauricio, Andrés, Julián, Isabella o Ricardo, al que se añadiría como apellido tu oficio o el de tu padre. Por ejemplo, Juan Zapatero. ¡Échale imaginación, inventa un nombre para ti.





# El proceso de fabricación



**El proceso de fabricación de los artículos cuenta con varias etapas.** Unas te gustarán más que otras, depende de tus gustos y aficiones, o simplemente de lo que “se te da bien y mal” ¿Estás preparado/a? Observa, en la página siguiente» la **máquina de fabricación**. Lee en qué consiste cada una de estas fases.

- ☉ ¿Cómo lo ves? ¿Qué fase te parece más difícil? .....  
¿Cuál va más contigo? ¿Por qué? .....
- ☉ Presta mucha atención e intenta encajar cada una de éstas acciones en la fase de fabricación que le corresponde. ¡Fíjate en la “máquina de fabricación” te resultará mucho más fácil...!

## FASE DE...

**Buscamos** motivos para decorar los llaveros

**Prensamos** las hojas recogidas en el bosque

**Comprobamos** lo que cuesta 1m de cuerda

**Investigamos** sobre cómo se hace el papel reciclado

**Leemos** sobre el cuidado que necesita una planta

**Dibujamos** prendedores con distintas formas

**Envasamos** los bizcochos

**Enviamos** los artículos al almacén

**Etiquetamos** el producto

**Barnizamos** los joyeros

*Si llevan a cabo todas estas fases con una buena organización y coordinación, los artículos de su cooperativa serán estupendos, tal vez la envidia de todos, ¿piensas ya en los beneficios?*

**Antes a fabricar...**

# Máquina de fabricación

**Fase de investigación:** En la que buscamos información sobre los artículos que queremos fabricar.

Libros

Publicidad

Revistas

Internet

Enciclopedia

**Fase de diseño:** En la dibujamos los productos que vamos a elaborar, combinamos tamaños, colores, formas, motivos... hacemos bocetos y "prototipos".

Cartulinas

Reglas

Computador

Pegamento

Lápices de colores

**Fase de elaboración:** En la que nos ponemos "manos a la obra" y trabajamos hasta obtener los artículos según los modelos diseñados.

Prototipo

Materia prima

Ayuda externa

Herramientas

Reloj

**Fase de calidad:** En la que comprobamos que cada artículo está elaborado de acuerdo al modelo, sin defectos; también envasamos y etiquetamos.

Modelo

Producto

Etiquetado

Envasado

SI PASA

PRODUCCIÓN

SI NO PASA

ALMACÉN

RECICLADO





## Estos artículos son una joya



Entre los oficios artesanales más antiguos están los relacionados con la obtención de adornos y joyas. ¿Qué te parece la idea de elaborar ese tipo de artículos?

☉ ¿Qué sabes del tema?...ordena estas joyas teniendo en cuenta la época en que fueron hechas:



☉ Seguro que los artículos de joyería se venden estupendamente. Si observas, casi todos llevamos algún adorno **-prendedores, pendientes, gargantillas, pulseras, sortijas, llaveros...-**. pueden trabajar en distintos modelos, combinando diseños y materias primas. El estudio de mercado les ayudará a determinar qué piezas gustan más...  
Antes de fabricar, repasen cuáles son las fases del proceso de fabricación e intenten ajustarlos a sus recursos: **tiempo, materiales, herramientas, mano de obra, presupuesto...**

Para diseñar estos artículos, qué mejor que **motivos de nuestra cultura popular**, rica en artesanías en madera, cuero, fique, cobre, barniz, lana, cerámica, etc. ¡Echa un vistazo!





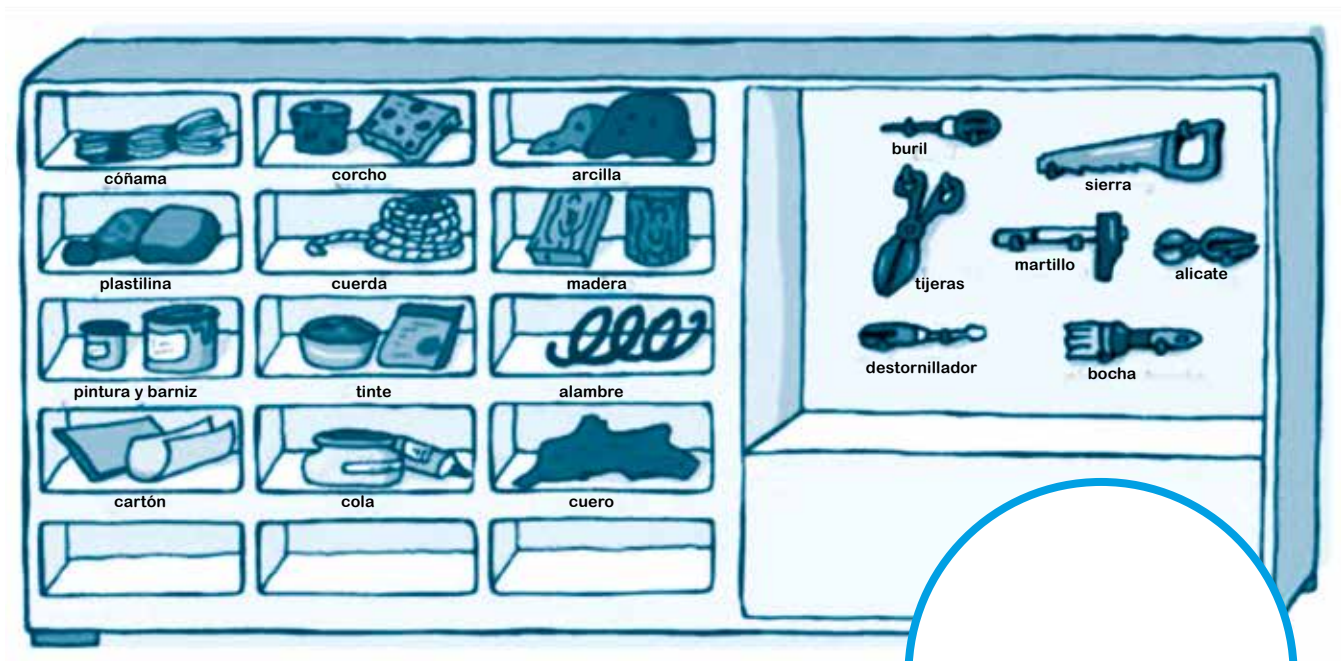
- ⦿ Tan importante como un buen diseño es la elección de los materiales de fabricación. Un mismo artículo puede trabajarse con distintas **materias primas que tú transformas hasta obtener el artículo diseñado**. Observa:



- ⦿ ¿Cuál te parece más fácil de hacer, has trabajado antes con estos materiales?

¿Cuál crees que resulta más barato fabricar?

- ⦿ Piensa en un artículo de joyería, y según te parezca, combina éstas materias primas para su elaboración. Por cierto, subraya qué herramientas utilizarías.



Dibuja aquí el artículo que quieres fabricar





## Reciclar es de lo más natural



- ☉ ¿Sabes qué significa la palabra **reciclar**?

Investiga cuál es el símbolo de los artículos hechos con materiales reciclados



- ☉ Puesta en común. ¿Qué soluciones propones a este problema?

### Un árbol autóctono se encuentra en peligro de extinción

- ☉ ¿Qué te parece la idea de fabricar artículos hechos de **papel reciclado y hojas prensadas de la flora de tu región**? ¡Qué interesante!, ¿verdad? Seguro que el/la “profe” de Ciencias naturales les ayuda.

Para empezar, ¿qué sabes sobre la vegetación de tu región?

-*Recoge muestras*. de hojas de árboles en distintos puntos de tu localidad.

-*Llévalos o clase*. Colócalos sobre papel de periódico, tápalos con otro pliego y ponles encima peso, por ejemplo unos libros. Así quedarán perfectamente prensados.

-Luego *identifícalas y clasifícalas*. en cajas señalando fuera a qué tipo de árbol o arbusto pertenecen. Después puedes aprovechar esta información para ponerla en las etiquetas de los objetos que decidan fabricar.





# ¿Cómo se hace el papel reciclado?

## ASÍ SE HACE

- Hacemos trocitos todo el papel que queremos redolor.
- Lo mezclamos con agua en una cubeto y lo dejamos reposar 2 ó 3 días hasta que se ablande y forme una pasta.
- Trituramos lo pasta con la batidora.
- Después vamos colando la pasta de papel a través de un cernidor.
- Dejamos reposar unos minutos la pasta en la red del cernidor y la volcamos sobre un paño.
- Tapamos y prensamos la plancha de papel con el paño.
- Dejamos secar.

**¡Y YA ESTÁ!**

## NECESITAMOS



Papel



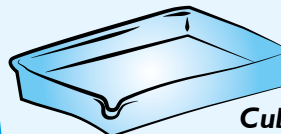
cubo



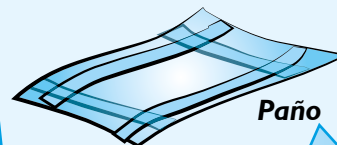
Batidora



Cernidor



Cubeta



Paño

Productos estrella fabricados con productos reciclables



marcopáginas



cuadro



libreta



album

**A la hora de fabricar y etiquetar, aplica todo lo que sabes!.  
Trata de hacerlo lo mejor posible!**



# Un producto de alimentación



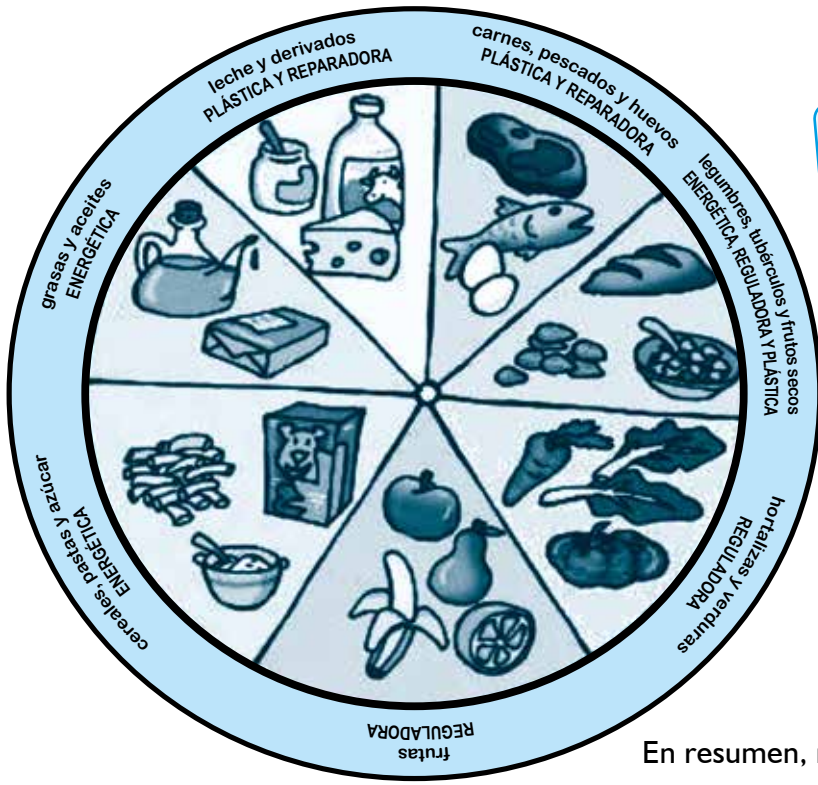
La energía que los seres humanos necesitamos para vivir la obtenemos de los alimentos. Pueden deleitar a sus clientes con una buena dosis de energía el día del mercado en forma de bizcochos, galletas, mermeladas, immm...!



Así lo hacen los/as asociados/as de LA GOLOSA, que ya son todos unos expertos en esto de la *dieta equilibrada, recetas de cocina, técnicos de conservación y manipulación de alimentos*. Sus productos son muy naturales y artesanos.

\*Si tu cooperativa desea frabricar alimentos para la venta, tu institución educativa debe contar con todos los registros y normativa necesaria para realizar la actividad.

☉ Observa la clasificación de los alimentos. Por cierto, ¿cuáles forman parte de tu dieta diaria?



MI DIETA

---



---



---



---



---



---

En resumen, mi dieta es





☉ Al conjunto de platos **típicos** de una región lo llamamos:

Astronomía

Gastronomía

Fisonomía

☉ Piensa en un **plato típico** de tu región. Luego, inventa un acertijo sobre él. Tus compañeros/as tienen que adivinar de qué plato hablas.

Adivina de qué hablo cuando te digo .....

.....  
.....  
.....  
.....



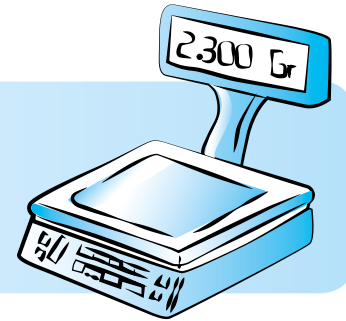
☉ ¿Qué ingredientes lleva este plato?

.....

☉ Para “**medir**” los ingredientes ten en cuenta que:

- La **masa** se mide con la **balanza** en Kg y gr ¿Cuántos Kg marca la balanza? .....

- Recuerda que el **volumen** se mide con una **probeta** en L y  $\text{cm}^3$



☉ Escribe la unidad de medida que corresponde a estos ingredientes:

harina

jamón

sal

azúcar

agua

leche

☉ Si pudieras mantener una entrevista con el famoso cocinero Harry Sasson, ¿qué te gustaría preguntarte? Prepara una lista de preguntas.

.....  
.....  
.....

☉ Por cierto, ¿cuál es tu plato o comida preferida? .....

☉ Opina, ¿te gustaría tener una asignatura que se llamase “Cocina”, porqué?

.....







PROYECTO  
**EME**  


“Emprender en mi Escuela  
**EME**”  
Educación primaria

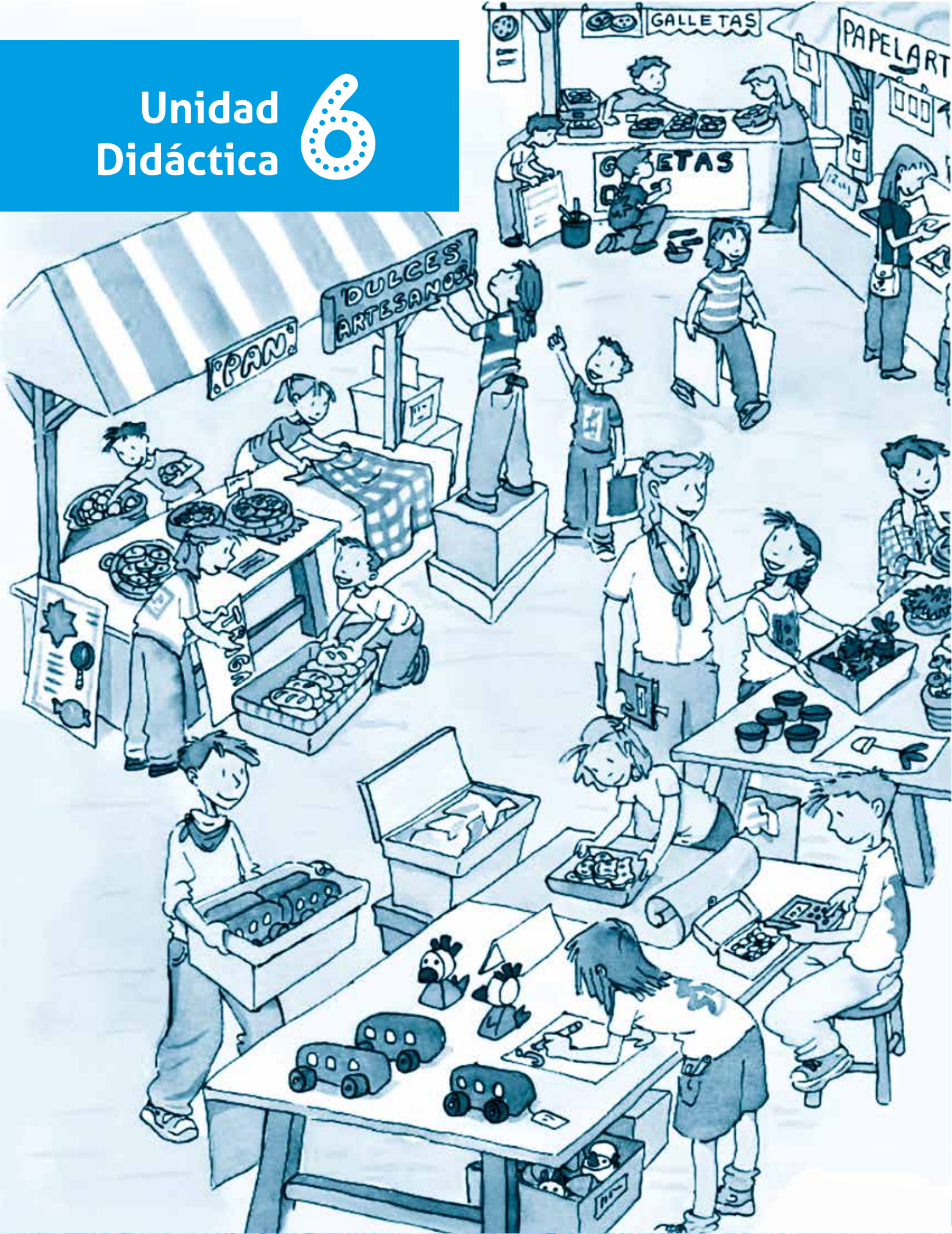
# UNIDAD DIDÁCTICA #6





Unidad  
Didáctica

6





# La venta y los resultados

1

Preparamos **LA VENTA**

- Lo primero, el permiso
- Después, diseñamos el punto de venta
- Continuamos con una buena disposición
- Rematamos con la atención al cliente

2

El día **DESPUÉS**

3

La hoja **INFORMATIVA**



Hemos llegado al final. Deseamos que la venta de sus productos sea todo un éxito y obtengan unos excelentes resultados. Hasta el momento, lo han hecho muy bien y han aprendido muchas cosas.

En esta unidad didáctica, aprenderán a decorar un punto de venta, tratar a la clientela e informar de los resultados de la venta al resto de los compañeros/as. Cuando quieran pasen página y vamos manos a la obra...

**¡MUCHÍSIMA SUERTE!, ¿VALE?**

# Unidad Didáctica 6

## Control de actividades

Si haces todas las actividades de cada ficha de trabajo, colorea con el cuadro correspondiente



Si te ha quedado alguna actividad por responder, colorea sólo la mitad del cuadro



Ficha 1

Preparamos LA VENTA



Ficha 2

El día DESPUÉS



Ficha 3

La hoja INFORMATIVA



*La ficha de trabajo que más me ha gustado de esta unidad didáctica ha sido* .....

*porque* .....



# Preparamos la venta

## LO PRIMERO, EL PERMISO

Para instalar un punto de venta en una feria hay que solicitar un permiso de venta. Este permiso se pide al responsable del sitio donde van a ubicar el puesto. Apunten en esta tabla todos los datos.

Planificación de la venta

FICHA	LUGAR	RESPONSABLE DEL LUGAR DE VENTA	HORARIO DE VENTA	PERSONAS QUE VENDERÁN	PRODUCTOS DE VENTA
20/11/2016	Plaza del carnaval	EL ALCALDE de Pasto	De 10:00 a 14:00	María López, Rubén Gelpud; Adriana Rivera, Pedro López	-Llaveros, -marcos para fotos

☉ A partir de esta información tienen que redactar las solicitudes de permiso de venta.

Solicitud del permiso para la venta

..... con domicilio en .....

NIT. ....

Num. .... de .....

EXPONE QUE:

1) Desea participar en la venta del día ..... en la feria de .....

2) Reúne todos los requisitos solicitados para la venta

A efectos de permisos, agjunta la siguiente documentación:

- \* Fotocopias de las hojas de registro de los cooperativistas
- \* .....
- \* .....

Por las razones expuestas,

SOLICITA el permiso de venta para el día y lugar indicado.

..... de ..... de .....

(Firma del Director/a)

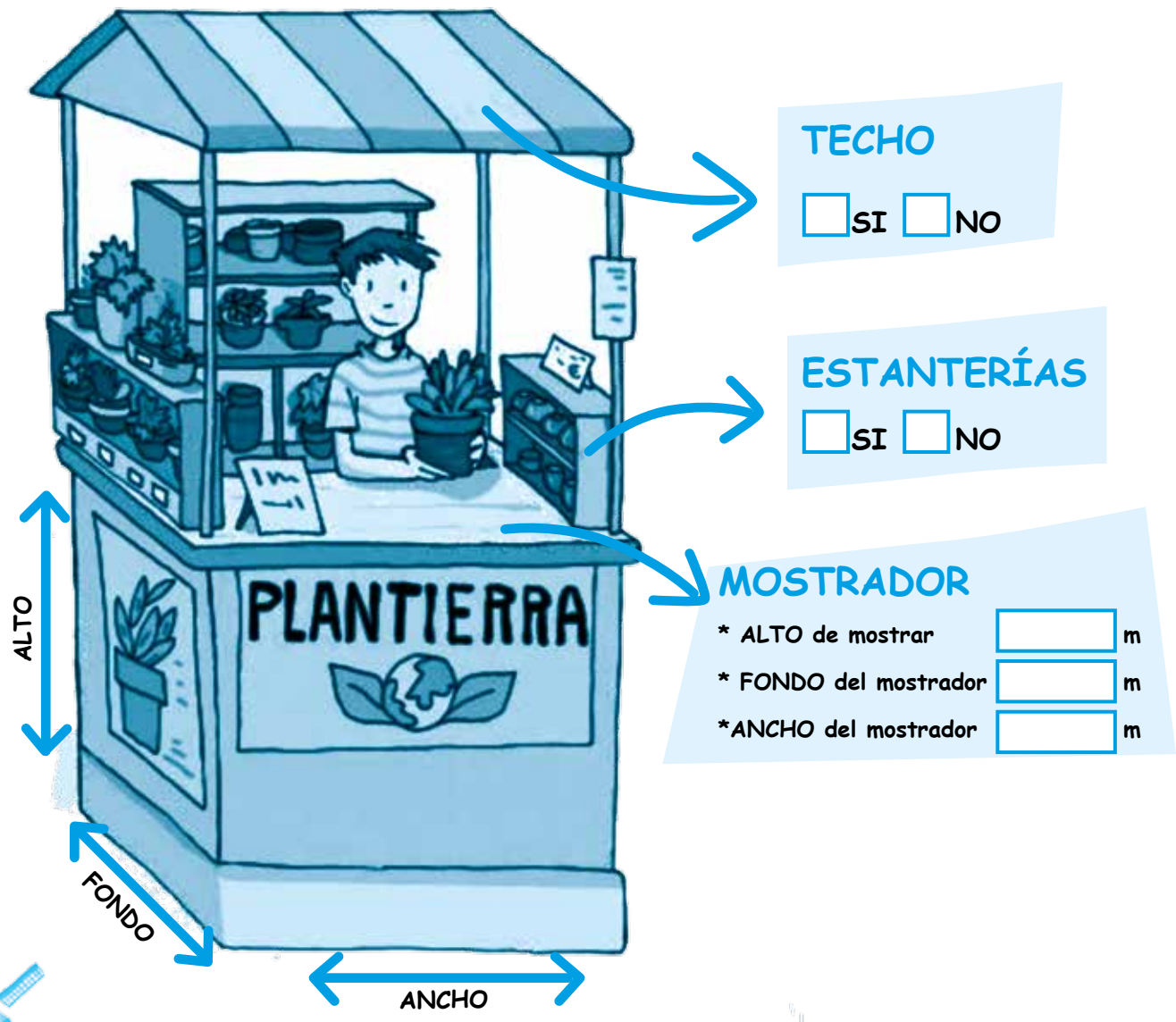
SR. ALCALDE DEL MUNICIPIO DE: .....

# DESPUÉS, DISEÑAMOS EL PUNTO DE VENTA

Es fundamental la decoración del Stand o punto de venta para atraer a los clientes, y que éstos nos compren más cosas. Atentos a estas normas básicas sobre el diseño del punto de venta:

## 1 Las dimensiones del punto de venta

¿Que dimensiones tiene la instalación? ¿Tendrá techo? ¿Colocaremos estanterías detrás del stand? ¿De cuánto espacio disponemos?





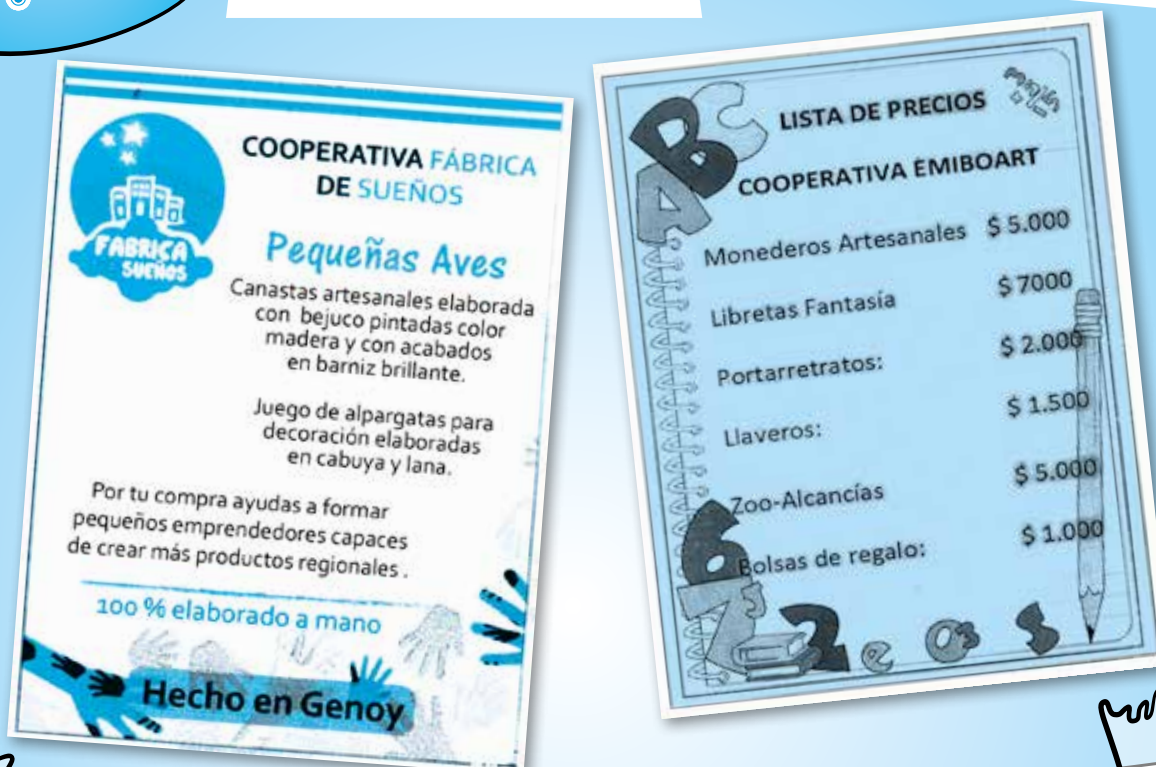
## 2 Los carteles

Es el momento de rescatar los **carteles anunciadores** de la cooperativa y adaptarlos a las medidas del stand. Si disponen de tiempo, hagan también carteles para los productos que estén en oferta. De esta manera, los clientes los localizarán desde lejos y se dirigirán hasta su mostrador.

¡Toma  
NOTA!

Los carteles que anuncian **la cooperativa** tienen que situarse en la parte más vistosa: sobre el techo detrás del mostrador o al frente.

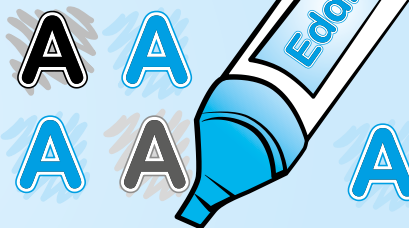
Los carteles que anuncian **los productos** estarán a los lados.



### PARA ROTULAR...

...emplea colores **oscuros sobre fondos claros**, ¡ah!, y siempre **letras mayúsculas**.

El cartel resultará más atractivo si añaden dibujos o fotografías



### 3 El exhibidor

Es **imprescindible cubrirlo con una tela, plástico o papel hasta el suelo**. El color de la pieza debe ser neutro o totalmente acorde con la idea de negocio. Fíjense en los establecimientos y los escaparates donde compran habitualmente.

#### Investiga



Los establecimientos que venden PAN y REPOSTERÍA emplean el color...



Los establecimientos que venden JOYAS utilizan el color...



Las FLORISTERÍAS decoran las tiendas de color...

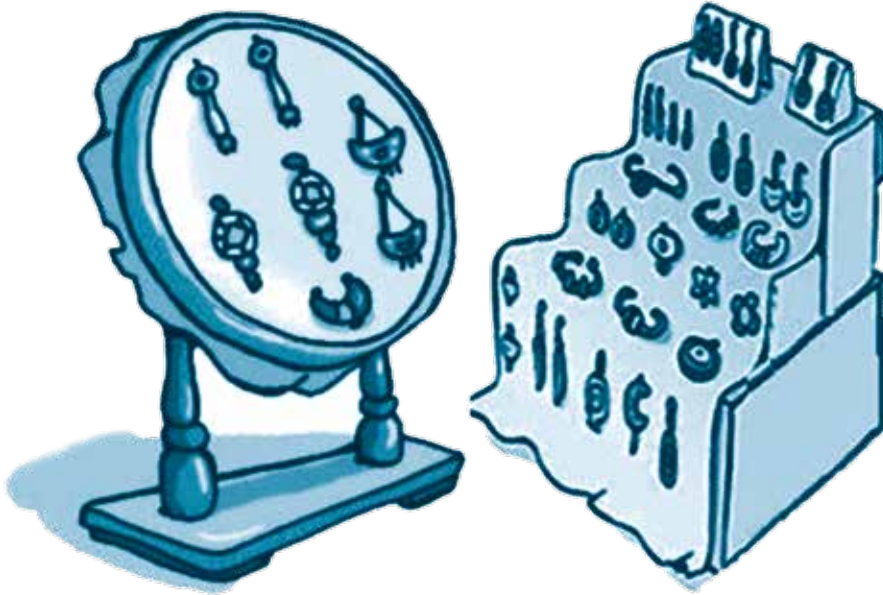
### 4 Continuamos con una buena disposición

Tenemos que **colocar los productos sobre el mostrador** de manera ordenada. Los distribuimos **por familias y no mezclamos** unos artículos con otros. Igual que hacen en el “Super”. Fíjate en este supermercado. Cada cartel de pasillo anuncia una familia de productos. Rotula el nombre de la familia de productos que anuncian.





- Si queremos realzar unos productos sobre otros, tenemos que crear niveles en el mostrador, que sin duda lo harán mucho más atractivo. Para construir estos niveles es conveniente utilizar materiales que pesen poco: cartón, plástico, icopor. y ipor qué no!, si vendemos pendientes, un bastidor de bordar resultaría estupendo para colocarlos y separarlos de otra familia de productos.

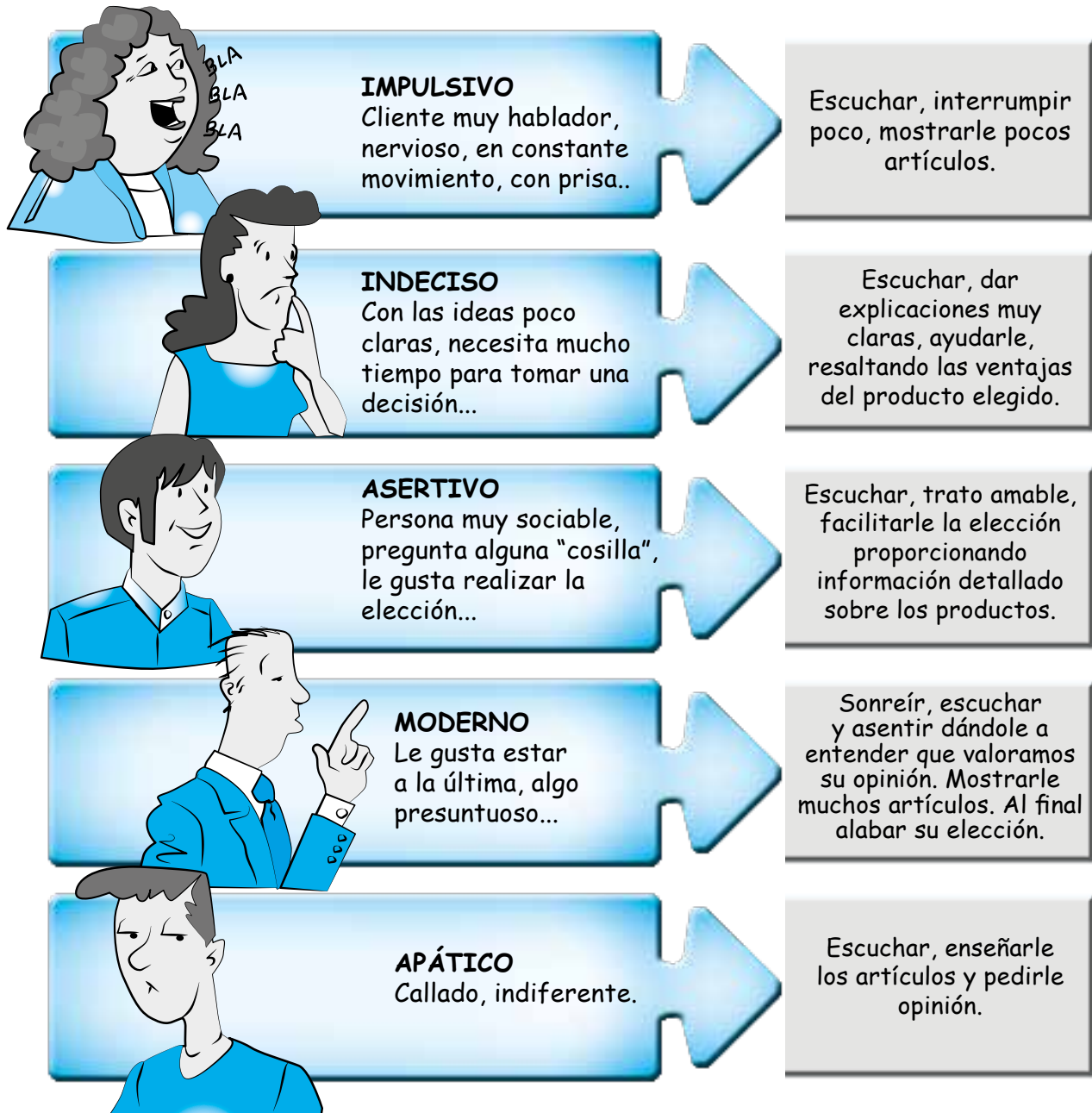


- Los precios de cada familia de productos tienen que estar a la vista por encima de los productos y llamando la atención de los clientes para que los vean enseguida. Lo conseguirán con colores llamativos y con formas “especiales”.



## 5 Rematamos con la buena atención al cliente

La personalidad del comprador orienta nuestra manera de vender. Cuando vendemos tenemos que adaptarnos al tipo de cliente que tenemos al otro lado del mostrador. No es igual vender a un comprador indeciso que a un cliente impulsivo: hay que captar el “aire” del cliente.



☉ ¿Qué comportamiento se repite por parte del vendedor/a ante cualquier tipo de cliente?

**MOSTRAR TODOS  
LOS ARTÍCULOS**

**ESCUCHAR**

**PEDIR LA  
OPINIÓN**



☉ Para acabar, cierren siempre las ventas con frases de agradecimiento. Apunten algunas.

- ▶ Espero que le guste
- ▶ Gracias, se llevó usted un buen artículo

▶ .....

.....

.....

.....

.....

.....



☉ Los clientes se sentirán satisfechos con la compra. Por cierto, no olviden hacer unas **tarjetas de identificación** para los vendedores, permitirán saber al cliente el nombre de la persona que le atiende, y a qué cooperativa y colegio pertenece.



**PUEDEN COLGARLAS DEL CUELLO O SUJETARLAS EN LA SOLAPA ¡ES COSA SUYA!**





## El día después



El día después, es un día de trabajo muy, muy duro.

Lee con atención:

### 1 Hacemos los últimos cálculos

- Recaudación total
- Abono de facturas o préstamos pendientes
- Cálculo de ganancias
- Devolución a asociados/as del capital invertido

☉ Averigua qué cooperativa ganó más dinero el año pasado. Para ello, colorea de **rojo** las casillas que tengan números **mayores que 752,25** y **menores que 753,12**.

752,56	752,20	753,87	453,12	758,36	568,23	S. Coop. Salvaplantas
752,60	754,31	752,36	753,15	752,22	753,05	S. Coop. El Pascón
753,06	551,25	753,20	752,25	752,26	752,45	S. Coop. Manos Creativas
752,82	752,63	754,12	754,12	753,08	753,15	S. Coop. Soñadores
753,10	752,29	752,85	753,09	753,70	752,88	S. Coop. Hormiguitas de Villa María
752,03	753,30	753,12	563,12	752,36	752,38	S. Coop. Rijchay Suyana
753,09	752,87	753,14	668,14	754,10	862,45	S. Coop La Dulce

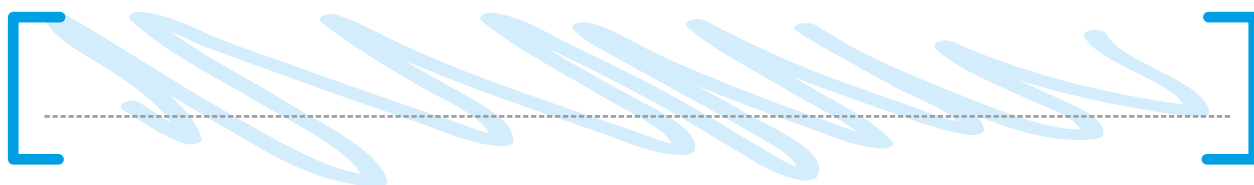
## 2 Decidimos qué se hace con el dinero que ganamos

☉ Subraya aquellas ideas con las que estás de acuerdo. Luego, con la ayuda del/a docente hagan una puesta en común para decidir qué hacen con los beneficios.

- Una **EXCURSIÓN**
- Una **VISITA CULTURAL**
- Una **VISITA DE OCIO**
- Una **DONACIÓN** a una ONG
- **REPARTIMOS LAS GANANCIAS** entre todos los socios
- Comprarnos **ALGUNA COSA PARA LA CLASE**
- Preparamos una **COMIDA**



☉ En nuestra cooperativa se ha decidido que con los beneficios obtenidos:



## 3 Comentamos las incidencias del día anterior

☉ Recuerdas qué nervios tenías el día antes de vender los productos, ya pasó todo... ¡no fue para tanto!, ¿verdad? Tal vez hubieran mejorado algunas cosas. Comenten entre todos y todas:

**Las anécdotas**  
**Las valoraciones**  
**Las opiniones**





# La hoja informativa



**No me digas cuántas veces has intentado leer un periódico.** Seguramente no entiendes muchas de las palabras y por eso no te interesa. ¿Te imaginas un periódico hecho para niños? Con noticias interesantes y un vocabulario que entendamos todos y todas. Pues deja de imaginar y ponte a informar... eso sí **con rigor** ¿sabes qué significa esta palabra?

## Informar con rigor es

- En nuestro país hay muchos periódicos. Cada uno de ellos tiene un nombre diferente. Los nombres aparecen en la cabecera del periódico. Trata de relacionar estas cabeceras con la región donde se publican.

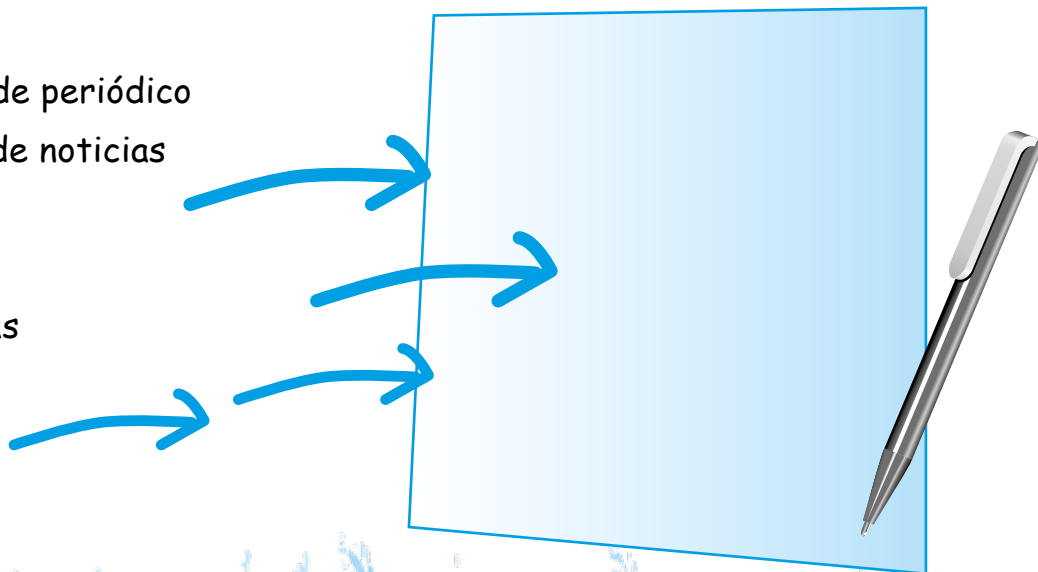


**Nariño  
Huila  
Cauca  
Atlántico**



- Revisa ejemplares atrasados de revistas y periódicos, observa cómo se distribuyen las noticias en la hoja principal:

Cabecera de periódico  
Titulares de noticias  
Noticias  
Publicidad  
Fotografías  
Dibujos

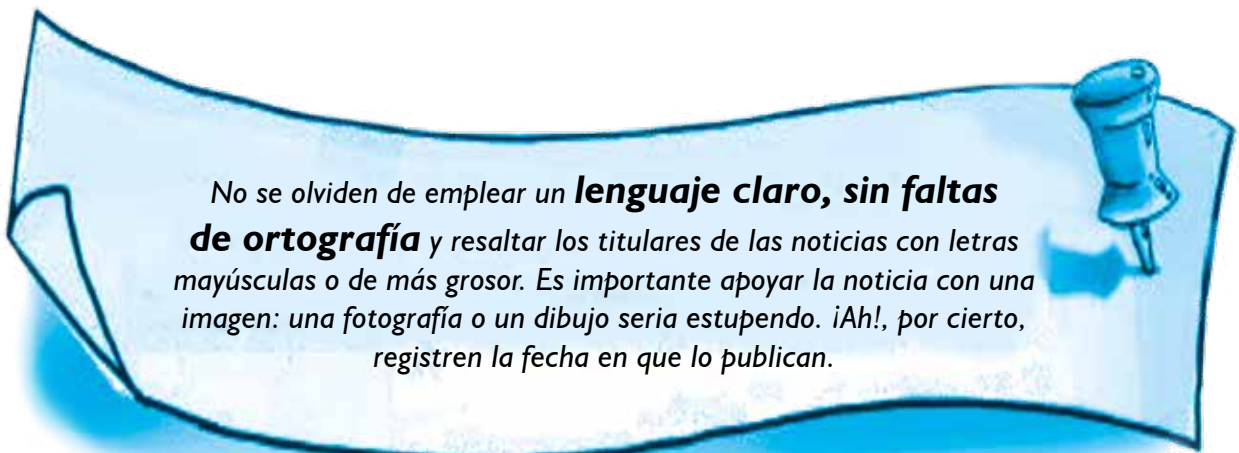




- ⦿ Ahora ustedes **serán los periodistas**. Con la ayuda del docente seleccionen las noticias sobre las que informarán a los demás acerca de su experiencia como empresarios -cómo empezó todo, qué les costó más, el final..... -. Luego, por grupos, se repartirán las noticias para desarrollarlas.

**TRATAREMOS LAS SIGUIENTES NOTICIAS**

**LOS GRUPOS DE TRABAJOS SERÁN**

- ⦿ Es conveniente preguntar la opinión sobre cada noticia al resto de los compañeros, de esta manera, descubrirán que un mismo acontecimiento puede verse de diferentes maneras, según las personas. Intenten contar lo que pasó “realmente”, argumentando la noticia con alguna anécdota, eso hará que sea más entretenida para los lectores.





aecid



Cooperación  
Española  
COLOMBIA



La Alcaldía de Pasto a través de la Secretaría de Educación Municipal y el Programa de Desarrollo con Identidad Regional entre España y Nariño - DIRENA

## CERTIFICAN QUE:

Participó activamente en el Proyecto "Emprender en mi Escuela - EME" durante el año escolar 2016.

Para constancia de lo anterior se firma en San Juan de Pasto a los 2 días del mes de Marzo de 2017.

**Henry Barco**  
Secretario de Educación  
del Municipio de Pasto

**Gloria Pérez**  
Gerente Programa  
DIRENA



Programa apoyado y financiado por:

