

NUESTRA COOPERATIVA

CORREO ELECTRÓNICO

- COOPERATIVASIMONPEREZ2019@GMAIL.COM

CONSTITUCIÓN

Etapa 1: Forma jurídica

Antes de empezar a producir, tenemos que escoger en qué tipo de empresa nos constituiremos. Hay dos opciones:

- A) En una **Sociedad Anónima** las decisiones son tomadas por un jefe (el profesor), quien aporta el capital para comprar los materiales necesarios para fabricar los productos. Los beneficios del mercado serán para Francisco, mientras que el alumnado será quien se encargue de la producción, y recibirá, a cambio, un sueldo de 1 € al mes.

- B) En una **Sociedad cooperativa** la responsabilidad recae en los socios, ya que son quienes toman las decisiones, aportan el capital, elaboran la producción y reciben los beneficios del mercado. 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. El alumnado tendrá la oportunidad de sacar su propia empresa adelante, mientras el profesorado será un facilitador en este proceso.

- ¿Qué ventajas tiene cada una?
- ¿Qué inconvenientes tienen?
- ¿Con cuál nos quedamos?

Etapa 2: ¿Qué nos gustaría fabricar?

- Coste de las materias primas
- Disponibilidad de espacios
- ¿Sabemos fabricar esos productos?
- Competencia
- ¿Qué le gusta a la gente?

Etapas 3: Nombre de la Cooperativa.

Etapa 4: Constitución del equipo directivo.

- Cargos a elegir:
 - **Presidencia:** Representar legalmente a la cooperativa; convocar, presidir y levantar las sesiones que se celebren; ordenar pagos y autorizar documentos con su firma; adoptar cualquier medida urgente que la buena marcha de la cooperativa.
 - **Secretaría:** realizar los trabajos administrativos, custodiar la documentación de la entidad y completar las inscripciones.
 - **Tesorería:** recaudar y custodiar los fondos pertenecientes a la cooperativa y dar cumplimiento a las órdenes de pago que expida el Presidente.

Otras funciones importantes fuera del equipo
directivo:

- Relaciones Públicas
- Redes sociales
- Captación de fondos

ELECCIONES

- El Presidente es un alumno del Aula Enclave
- El Secretario y el Tesorero son alumnos de 3º IVY
- El resto de funciones es compartido
- En el recuento participan el alumno de más edad y el de menos edad.
- Resultado de elecciones firmado

Etapa 5: Capital.

- ¿Qué cantidad de dinero aporta cada socio para empezar la cooperativa?

Etapas 6: Papeleo.

- Complimentar los siguientes documentos:
- 1. Acta de Constitución de la Cooperativa.
- 2. Ficha de registro de socio/a de la cooperativa.
- 3. Estatutos por los que se regirá la Sociedad Cooperativa.

IMAGEN CORPORATIVA

- La carta de presentación que tiene una organización es su **imagen corporativa**. Es la forma que tiene la empresa de mostrarse al público y por eso deberá ser propia y diferente.

- La cooperativa utilizará su imagen en todos los elementos propios de la empresa:
- - Papelería: cartas, sobres, facturas, bonos,...
- - Etiquetas de productos.
- - Envases.
- - Carteles anunciadores del mercado.
- - Publicidad.
- - Stand de la Feria de Cooperativas.

LOGOTIPO

- Imagen sencilla y fácil de recordar
- Mezcla de símbolos y letras

ACTIVIDAD

ELECCIÓN DE LOGOS

TRÁMITES ONLINE Y LIBRO CONTABLE.

Etapa 1: Creación del correo electrónico propio de la cooperativa:

- Recordar

COOPERATIVASIMONPEREZ2019@GMAIL.COM

Etapas 2: Registro de la Cooperativa:

- Cada cooperativa deberá registrarse a través del correo electrónico epe@fulp.es. Para ello deberán rellenar y enviar a dicho correo un cuestionario con datos del Centro Educativo, Profesorado, Alumnado y Cooperativas.

Etapa 3: Alta en el Censo y Solicitud del CIF:

- Enviar un mail a la dirección epe@fulp.es solicitando dar de alta la cooperativa tanto en el Registro de Cooperativas de Canarias, como en el registro Mercantil.
- Los datos que deberán de reflejarse en este mail son los siguientes:
 - 1) Qué se solicita.
 - 2) Denominación Social de la Cooperativa.
 - 3) Domicilio Social y Fiscal.
 - 4) Actividad Principal de la Cooperativa
- En los siguientes días, se contestará desde la Fundación Universitaria de Las Palmas (FULP), otorgándole un CIF la cooperativa.

Etapa 4: Contabilidad:

- Importancia de registrar la totalidad de gastos e ingresos que se realicen desde la Cooperativa.
- El **Libro Contable** es la herramienta que nos ayuda a llevar las cuentas de la Cooperativa. En este Libro se anotarán todos los gastos y todos los beneficios de la empresa.
- Mantenerlo al día y anotar correctamente las cantidades exactas es fundamental, así en todo momento, se podrá conocer qué cantidad de dinero está disponible.

**SELECCIÓN, FABRICACIÓN,
ETIQUETADO Y ENVASADO.**

Etapa 1: Selección y fabricación de los productos:

Etapa 2: La etiqueta:

- La importancia de la etiqueta y sus funciones.
- Las etiquetas pueden ser de muchos tipos y formas: ejemplos.
- Cada producto que se fabrique deberá llevar su etiqueta identificativa, con toda la información completa.
- Uso de la imagen corporativa de la cooperativa en el diseño de la etiqueta.

Etapa 3: El Precio:

- El concepto **precio** o también llamado PVP que debe aparecer en toda etiqueta.
- Distinguir entre el coste de fabricación y el beneficio que se desea obtener.
- Tener en cuenta variables como el precio de las materias primas, si se necesita alguna herramienta para la elaboración y el tiempo necesario.

Etapa 4: El envase:

- Diseño de un envase adecuado.
- La utilidad de los envases: proteger el producto, hacerlo más atractivo, informar, diferenciarlo de otros productos, etc.

DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA

Etapa 1: Solicitud del permiso de venta:

- Lo primero que se deberá hacer para participar en la Feria de Cooperativas a fin de vender los productos, es solicitar el Permiso de Venta a la entidad responsable de otorgarlo.
- Cumplimentar modelo y el equipo directivo será responsable de hacérselo llegar a dicha entidad.
- Preparar una pequeña exposición sobre la Cooperativa para informar a los responsables que otorgarán el permiso:
 - ☐ Cómo surgió la idea.
 - ☐ Cómo nos organizamos
 - ☐ Qué dificultades hemos tenido hasta ahora
 - ☐ Cuáles son nuestros productos
 -
 -

Etapa 2: Preparación del punto de venta:

- La cooperativa dispondrá de un stand para el día de la Feria, y cada una deberá presentar su imagen, preparar el puesto para la venta, presentar los productos y colocarlos de forma atractiva para la clientela.
- Habrá que tener en cuenta:
 - ☐ El espacio a decorar.
 - ☐ Los materiales que hacen falta
 - ☐ Cómo organizar el trabajo en pequeños grupos (Quién estará en el Stand, turnos rotativos, etc.).
 - ☐ Reparto de tareas: Quién va a atender, a cobrar, a decorar, quién será cajera/o, publicista,...
-

Etapa 3: Productos:

- Se prepararán los materiales para la colocación de los productos en el Stand.

Etapa 4: Precios:

- Todos los productos deben estar etiquetados
- Se valorará si por el tamaño o número de productos, es más conveniente hacer una etiqueta para cada uno o una grande a modo de cartel.
- Es conveniente llevar ofertas y promociones preparadas que se podrán aplicar a los productos si fuese necesario.

Etapas 5: Nos identificamos:

- Los miembros de la Cooperativa deberán identificarse de la manera que les resulte más original y visual: Chapas, dibujar logos en las camisetas o gorras, etc.

Etapas 6: Organización por equipos y distribución de tareas:

- Principales grupos de trabajo:
 - Cajeros/as,
 - Publicistas
 - Atención al Cliente.

Equipo de Cajeros/as:

- [?] Hacer inventario de los productos.
- [?] Cubrir una plantilla 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.
- [?] Preparar material que nos puede hacer falta: papel, lápices, calculadora, etc.

Equipo de Publicistas:

- [?] Pensar en mensajes o slogans con gancho.
- [?] Realizar octavillas, carteles, murales, etc.
- [?] Idear ofertas o grupos de productos para vender con mayor facilidad.
- [?] Diseñar una estrategia para acercarse al cliente con respeto y sin insistencia.
-

Equipo de Atención al Cliente:

- [?] Estableciendo turnos por parejas.
- [?] Acordando un estilo para tratar a la clientela.
- [?] Preparando etiquetas de identificación, indumentaria, etc.
- [?] Preparando el envoltorio que precisen nuestros productos, etc.
-

