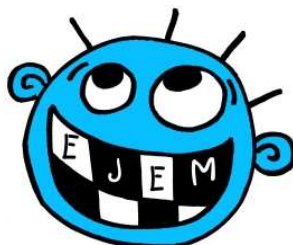


El proyecto EJE en el aula

EJE como proyecto bilingüe

Colegio La Inmaculada (Gijón, Asturias)

Cooperativa



Perfil del alumno

Los alumnos de EJE en inglés de este curso son todos alumnos con muy buenas notas en inglés, varios de ellos se incorporaron más tarde a la asignatura por hacer parte del curso en institutos en Inglaterra. El motivo de que los alumnos tengan este perfil es que esta optativa tuvo muchísima demanda, por ello el centro decidió que los alumnos mejor preparados en el idioma la cursaran. Por eso, y a pesar de que el grupo estaba formado por 27 alumnos, era bastante homogéneo.



El alumnado estaba muy motivado con la asignatura, el hecho de ser bilingüe suponía un reto y una motivación extra para ellos, en ningún momento supuso una dificultad.

Perfil de la profesora

Profesora licenciada en Filología Inglesa. Pertenezco al Departamento de Lenguas, pero la asignatura pertenece al Departamento de Ciencias Humanas y Sociales.

No recibí formación específica para desarrollar la materia, ni tenía experiencia previa en programas de cultura emprendedora.

En cuanto a mis conocimientos de informática son a nivel de usuario habitual de programas como Word, Excel, Power Point, Messenger.

Es el segundo curso que imparto esta asignatura y la primera vez que lo hago en inglés.

Centro educativo

El proyecto bilingüe de EJE ha tenido un impacto y una aceptación muy buenos. El centro apuesta claramente por el bilingüismo. El curso siguiente seguiremos con EJE en inglés, aunque también habrá un grupo de EJE en español.

El centro lleva impartiendo 6 años la asignatura de EJE que cada vez es más conocida y despierta más interés.

Relaciones externas

El proyecto ha tenido un impacto sencillo en la comunidad. El contacto con empresas es muy reducido, se limita a los sponsors que los alumnos buscan, principalmente en empresas familiares. Las instituciones sociales a las que hemos donado parte de los beneficios de las cooperativas, Proyecto Hombre y Sanatorio Marítimo, se sorprenden cuando nos ponemos en contacto con ellos porque desconocen absolutamente la asignatura, pero agradecen la colaboración. De todas formas, confiamos en que con el paso del tiempo, EJE sea un proyecto más conocido en la localidad.

Desarrollo del curso.

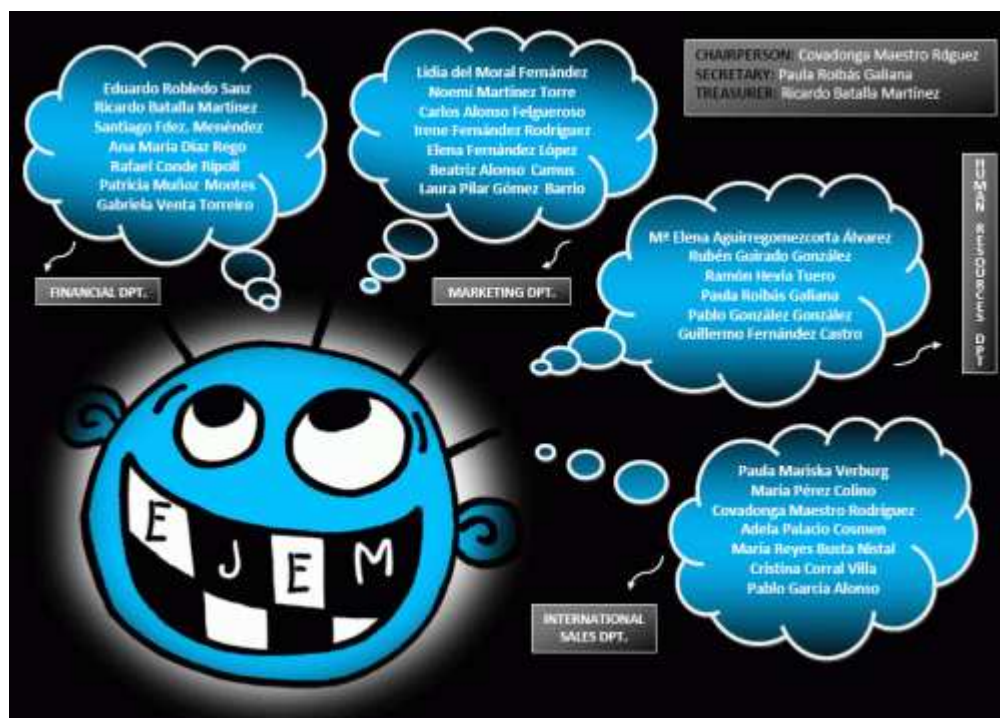
Al comenzar el curso se presenta la asignatura a los alumnos, se explica el proyecto al completo y se hace hincapié en lo que implica el bilingüismo. El inglés es el idioma en el que nos comunicamos. Por ejemplo, aunque los exámenes sean en inglés, no tengo en cuenta los fallos gramaticales o léxicos. Por el contrario, si algún alumno no utiliza el inglés para comunicarse con los compañeros o con el profesor, será penalizado.

Desde el centro damos mucha importancia a temas transversales y actitudinales como el trabajo en el equipo, el respeto a los compañeros, a saber escuchar y hacerse escuchar... Para poner en práctica estos valores realizamos varias dinámicas.

Bloque 1

Principalmente sigo los temas del libro. Leemos juntos y me paro para explicar todo aquello que no entienden, intentando utilizar un lenguaje más sencillo y con ejemplos reales. Comunico a los alumnos en instituto y país con el que vamos a comerciar y los alumnos buscan información sobre el mismo.

A la hora de formar la cooperativa los alumnos explican sus razones para formar parte de un departamento u otro. Igualmente, aquellos alumnos que quieran formar parte del Governing Body han de hacer una breve "campaña electoral" para convencer sus compañeros de su valía. La distribución de tareas en el equipo queda reflejada en el organigrama de la cooperativa.





El taller sobre el nombre y el logo de la cooperativa fue impartido en inglés por personal de Valnalón

Los "articles of association" fue un punto que nos llevó más tiempo. Nos detuvimos para que todo lo que está en ellos quedase bien claro, los derechos, los deberes y la aportación social de la cooperativa. Para decidir este último punto, se celebró una asamblea especial en la que los alumnos presentan varias asociaciones sin ánimos de lucro con claros fines sociales (Cruz Roja, AECC, Proyecto Hombre, Caritas...). A través de una votación, los alumnos de este curso decidieron donar un 20% de los beneficios al Sanatorio Marítimo.

En cuanto a las comunicaciones, empezamos a entablar los primeros contactos con los institutos con los que trabajamos. Para que los alumnos sean conscientes de la importancia de una comunicación clara y exitosa realizamos dos actividades del libro de texto *Communicating* (EJE student's book) y *Spelling mistakes and netiquette*.

Bloque 2

En este bloque, la unidad 8 (Price) presentó cierta dificultad a los alumnos en cuanto a conceptos, así que nos fijamos principalmente en la fórmula básica del precio.

La realización del catálogo es la parte que más tiempo nos llevó en la asignatura. En primer lugar seleccionar que productos queremos ofrecer a nuestros clientes. Para que se dieran cuenta de que no se pueden escoger productos sin ningún criterio y es importante tener en cuenta las costumbres y cultura de los clientes realizamos la actividad *What went wrong?*. Tras el reparto de los productos entre los alumnos comienza el trabajo de diseñar el catálogo, describir correctamente los productos y poner los precios en la moneda del comprador. Para ellos nos fue muy útil: <http://www.xe.com/ucc/es/>

Para poder llevar a cabo este asignatura de proyecto, disponemos en el centro de una sala de ordenadores para impartir la asignatura, las comunicaciones, las TIC, son muy importantes. Tener dificultades para acceder a ordenadores sería una clara desventaja a la hora de cursar la asignatura.

Bloque 3

Desde mi punto de vista, este último bloque es muy práctico. También incluye conceptos que no revistieron especial dificultad, salvo por la unidad 13. En mi caso, opté por reducir esa unidad a la creación de una hoja de cálculo Excel en la que se vean reflejados los ingresos y gastos y también a aclarar el concepto de cash-flow.

Es el momento de enviar los pedidos que nos hicieron los institutos socios. Los alumnos experimentarán cómo enviar paquetes al extranjero, la diferencia de certificar o no los mismos, cómo embalar los productos correctamente, qué es un albarán, etc. Posteriormente, llega el momento del pago. Nosotros optamos por el pago por compensación, los alumnos aprenden este concepto y cómo se puede enviar dinero al extranjero o cómo se cobra un cheque.

Los alumnos anuncian la existencia de la cooperativa y su participación en las fiestas colegiales y en el mercado de la ciudad.

- Felicitaciones navideñas con el logo de la empresa.
- Anuncios publicitarios por las paredes del colegio, el patio.
- Artículos en la revista colegial
- Aparición en la intranet del centro

La última actividad del curso es la disolución de la cooperativa. Desafortunadamente y debido a que comerciar con países del extranjero ralentiza todo el proceso, no pudimos acabar realmente con las tareas antes de la real disolución de la cooperativa. Esto obliga al profesor a hacer un trabajo extra por el verano, reunir el



dinero que tiene la cooperativa hasta el momento y realizar los pagos/cobros que hagan falta. Con el fin de "formalizar" estas gestiones, se convocó una asamblea para comunicar a los alumnos el estado real de la cooperativa y lo que aún quedaba por hacer. El reparto de los beneficios, así como el porcentaje destinado al Sanatorio Marítimo han de repartirse a comienzos del curso siguiente.

Relación con centros socios de EEUU y UK

La relación con los institutos de ambos países fue buena, sobre todo con Georgia (EEUU) con lo que habíamos trabajado el año pasado.

El enfoque que tienen en EEUU del proyecto es diferente al nuestro, estas diferencias son salvables gracias al buen funcionamiento y a la buena voluntad de la responsable del proyecto. La principal dificultad es la distancia. El envío de paquetes es muy lento y muy caro. En esta ocasión pagamos más por el envío del paquete (urgente porque lo necesitábamos para el mercado) que por el propio pedido. Mis alumnos mantenían un contacto habitual con los alumnos de Georgia vía e-mail.

En cuanto a UK, tuvimos alguna dificultad con la comunicación que no era fluida. Mis alumnos no recibieron contestación de los alumnos británicos. En alguna ocasión tampoco yo recibía contestación, lo que crea cierta incertidumbre. En ese caso Valnalón intercede para reiniciar las comunicaciones.

Áreas de mejora

- Realizar una videoconferencia con los otros institutos. En el caso de EEUU es muy difícil debido a la diferencia horaria y con UK, ni siquiera planteamos la posibilidad. Además hacerlo con un grupo de 27 alumnos, como fue el mío, es complicado, demasiado alumnos, dificulta mucho el entendimiento.
- Disponibilidad de los artículos. En ocasiones es difícil asegurar la disponibilidad de ciertos artículos, sobre todo los artesanales, los souvenirs. En el catálogo incluimos un artículo, pero a la hora de adquirirlo para enviarlo no lo encontramos. Esto también sucede con los pedidos que hacemos nosotros. La solución está en adquirir un artículo muy similar o en hacer alguna rebaja en el precio.
- Hay ocasiones en las que es imposible mantener el bilingüismo. Este curso sólo tuvimos un taller en inglés, confiamos en que podamos tener más el curso que viene. En los mercados se habla obviamente en español, los contratos a los sponsors se hacen en español (aunque los alumnos los redactaban también en inglés. El certificado que envía la Consejería para los alumnos está en español y ni siquiera figura que cursaron la asignatura en inglés. Confío en que la Consejería modifique esto.

Financiación

- Aportación inicial de los miembros de la cooperativa (alrededor de 12€)
- Sponsors. En su mayoría familiares de los alumnos (aportaciones de 25-50€)
- En las fiestas colegiales los alumnos montan un stand con artículos que nos envían de Georgia, también venden postres caseros, algunos con recetas americanas. Al ser dentro del propio colegio, profesores y compañeros colaboran con el proyecto comprando productos.
- Subastas. En el caso de que los productos pedidos al extranjero no se vendan en el mercado, los alumnos realizan una subasta con los mismos entre los compañeros.