



PRESENTACION

En estos años el programa de fomento de cultura emprendedora ha incorporado el proyecto educativo “ Una Empresa en mi Centro” , en el cual los/as usuarios/as de los Centros de Apoyo a la Integración experimentan y participan de una forma activa en la creación y gestión de una cooperativa; en la que se toman decisiones, se aporta un capital inicial (inversión), se diseña su propia imagen de la empresa, asumen responsabilidades, eligen una junta directiva, y confeccionan todos aquellos productos que posteriormente se venderán al público en el mercado de cooperativas que organiza Ciudad Industrial Valle de Nalón S.A.U.

Cada usuario/a en función de sus capacidades se integra en cada uno de los pasos necesarios para que la empresa funcione, cumpliendo sus objetivos aportando su trabajo.

Por otro lado, existe un objetivo, que aunque no se puede considerar como el principal si constituye un aliciente importante para quienes participan en este proyecto, dicho objetivo, que tiene mucho que ver con el aumento de la autoestima y la participación ciudadana, no es otro que la venta final del producto y la posibilidad de adquirir unos beneficios que dedican a lo que consideren más oportuno. Adquirir el concepto de que no por tener una discapacidad hemos de ser siempre objeto de derechos sino también generadores activos dentro de nuestra comunidad, es un paso más, cualitativo y significativo en la apuesta decidida por la integración real de las



personas que constituyen este colectivo y la construcción de un nuevo paradigma que acabe con prejuicios y estereotipos, fruto casi siempre del desconocimiento.

Por otro lado el objetivo final de este proyecto es adquirir el compromiso y la responsabilidad ante el trabajo fomentando la actividad en equipo así como el respeto a las distintas opiniones y el pensamiento crítico.



SOCIOS/AS DE LA COOPERATIVA “CARMA”

- MARIA COSTALES BLANCO.
- JOSE ANTONIO PIÑERO MATEO.
- MARCO ANTONIO ALVAREZ
- JAVIER DELGADO
- VERONICA GUTIERREZ
- JORGE LUIS ALONSO
- JUAN ANTONIO RUIZDIAZ
- INMACULADA VIEJO
- ANGELES DE LA PUENTE
- ENRIQUE ALVAREZ
- RAFAEL RUIZ
- PABLO GARCIA
- DAVID COELLO
- FERNANDO GARCIA
- MIGUEL ALNGEL ALVAREZ
- AURORA ALVAREZ
- CARLOS FERNANDEZ
- BEATRIZ GONZALEZ
- ANTONIO DOMINGUEZ
- LOURDES ALVAREZ
- SOLEDAD MUÑOZ
- LUIS ANGEL VICENTE
- M^a FE MARTINEZ
- MARTA GONZALEZ
- CLARA ISABEL FERNANDEZ
- JOSEFA FERNANDEZ
- VANESA ANGUEIRA
- MANUEL SUAREZ ABELLA
- MANUEL OSUNA

ITINERARIO

- JUNTA DIRECTIVA.
- INVERSION INICIAL.
- PRODUCTO / PRECIO.
- LOGOTIPO / NOMBRE / C.I.F
- ESTATUTOS.
- CONCURSO DE CARTELES.
- GRABADOS.
- MARCADORES DE LIBRO.
- ETIQUETAS
- EURO.
- NUEVAS TECNOLOGIAS.
- GESTION DEL PERMISO DE VENTA.
- VENTA.
- HABILIDADES SOCIALES.

INTEGRANTES DEL GRUPO 3

- MARIA COSTALES BLANCO.
- JOSE ANTONIO PIÑERO MATEO.
- MARCO ANTONIO ALVAREZ
- JAVIER DELGADO
- VERONICA GUTIERREZ
- JORGE LUIS ALONSO
- JUAN ANTONIO RUIZDIAZ
- INMACULADA VIEJO
- ANGELES DE LA PUENTE
- ENRIQUE ALVAREZ
- RAFAEL RUIZ
- PABLO GARCIA
- DAVID COELLO
- FERNANDO GARCIA
- MIGUEL ALNGEL ALVAREZ

CONTENIDOS

- **Junta Directiva, Inversión Inicial:**
 - Presentación de Candidatos.
 - Elegir mediante el voto a la junta directiva.
 - Conocer las funciones de cada cargo:
 - Presidente.
 - Secretario.
 - Tesorero.
 - Relaciones Públicas.
 - Adquirir la responsabilidad de llevar a cabo cada una de las funciones según el cargo.
 - Conocer y llevar a cabo el proceso de votación: voto, recuento de votos, privacidad, voto nulo, resultados, candidatos...)
 - Respetar/ aceptar el resultado de la votación.
 - Elegir mediante votación la inversión inicial teniendo en cuenta:
 - N° de socios/as totales.
 - Productos a vender.
 - Materia prima necesaria.
 - Precio de la materia prima.
 - Tener en cuenta todos los gastos que puedan surgir en cuanto al material.

- **Producto y Precio:**
 - Elegir los productos a fabricar.

- Conocer el material necesario para la fabricación de cada producto.
- Conocer el precio de la materia prima.
- Comprar el material necesario.
- Valorar la calidad de cada producto. (acabado).
- Elegir cada producto en función de su calidad; si es valido o no para la venta.
- Decidir mediante votación el precio final del producto teniendo en cuenta:
 1. Valor de la materia prima.
 2. Competencia en el mercado.
 3. Perfil del público.
 4. N° de mercados y lugar.
- Embalar el producto para su venta.

- **Logotipo, Nombre y C.I.F:**

- Conocer los factores básicos a tener en cuenta a la hora de elegir un nombre para la cooperativa:
 - Se recuerde bien.
 - Fácil de pronunciar.
 - Nos diga algo sobre nuestra empresa.
- Saber que es un logotipo.
- Fomentar la creatividad a la hora de proponer un logotipo y/o nombre.
- Fomentar la iniciativa a la hora de proponer las distintas ideas.
- Decidir mediante votación el logotipo de la empresa.
- Conocer donde debemos colocar los logotipos: etiquetas, stand, hojas...
- Conocer que es un C.I.F.
- Conocer el C.I.F de la cooperativa.

- **Estatutos:**

- Conocer que es un estatuto.
- Crear los estatutos de la empresa.
- Conocer la importancia de respetarlos.
- Respetar las ideas de los demás.
- Fomentar la capacidad de escucha.
- Fomentar la capacidad de decisión.

- **Concurso de Carteles:**

- Fomentar la iniciativa a la hora de exponer sus ideas.
- Fomentar la creatividad.
- Realizar distintos carteles utilizando distintas técnicas. (grabado, dibujo libre, a través del ordenador, collage...)
- Fomentar la capacidad de decisión a la hora de elegir.
- Decidir a través de votación que carteles se presentan al concurso.

- **Realización de Grabados:**

- Marcado en las planchas de cartón /linóleo.
- Dosificar la pintura necesaria.
- Ejercer la fuerza necesaria para imprimir el Grabado.
- Cuidar el acabado del Grabado.
- Elección de los diferentes Grabados en función de la calidad.



- Elección del fondo del Grabado.
- Enmarcar los grabados elegidos.

- **Realización de Marcadores de Libro:**

- Seleccionar los grabados destinados a marcadores.
- Cortar los distintos grabados.
- Elegir de fondo de cartulina (color).
- Pegar los marcadores en las cartulinas.
- Cuidar el acabado.
- Selección de los diferentes Marcadores en función de la calidad.
- Realizar los agujeros en los Marcadores cuidando la distancia con el borde.
- Manejar el taladro.
- Embalar el producto.

- **Etiquetas:**

- Conocer la utilidad y la importancia de la etiqueta.
- Conocer los conceptos necesarios, así como que debe llevar la etiqueta así como su función: nombre del producto, precio, composición, advertencias, nombre y logotipo de la cooperativa.
- Cortar las etiquetas.
- Hacer agujeros con el taladro.
- Manejar el taladro.
- Cortar lazos de la misma medida.
- Colocar lazos en la etiqueta.
- Colocar la etiqueta al producto.

- **Euro:**
 - Conocer las distintas monedas y billetes.
 - Manejar el euro así como los cambios/vueltas.
 - Interpretar el libro de cuentas.
 - Conocer los conceptos que debe de reflejar un libro de cuentas: saldo, gasto, inversión...
 - Distinguir entre inversión/ gasto / ganancia.
 - Manejar de la calculadora.
 - Adquirir la responsabilidad de anotar cada movimiento económico en el libro de cuentas: gasto, ventas, saldo actual.

- **Nuevas Tecnologías:**
 - Manejar el programa WORD para pasar textos.
 - Manejar la impresora.
 - Acceder al correo electrónico.
 - Conocer/memorizar el correo electrónico de la cooperativa.
 - Leer un e-mail.
 - Escribir un e-mail y enviarlo.
 - Adjuntar archivos.
 - Conocer la pagina del VALNALONEDUCA .
 - Manejar dicha pagina www.valnaloneduca.com.
 - Adquirir la responsabilidad de mirar el correo de una forma autónoma.

- **Gestión del permiso de venta:**

- Rellenar solicitud de permiso para instalación de un puesto en el mercado.
- Acudir al Ayuntamiento de Mieres.
- Presentar la solicitud al ILMO SR. ALACALDE.
- Explicar en que consiste la cooperativa: equipo directivo, producción...

- **Venta:**

- Conocer el lugar donde se realiza el mercado.
- Conocer y recordar la fecha de los posibles mercados.
- Manejar el calendario.
- Organizar el puesto:
 - Decoración: pintar la tela y colocarla.
 - Realizar y colocar carteles de información sobre los productos.
 - Colocar los distintos productos.
 - Conocer la ubicación de los distintos materiales: productos, caja, logotipo, vendedor...
- Atención al cliente:
 - Mirar a la cara del cliente.
 - Saludo y despedida.
 - Cuidar la imagen personal.

- Conocer bien los productos: material, precio...

- **Habilidades Sociales generales:**

- Conocer las Normas de Seguridad e Higiene.
- Respetar las Normas de Seguridad e Higiene.
- Fomentar la comunicación verbal.
- Comunicar / expresar sus deseos, opiniones, ideas, intenciones...
- Saludar de forma adecuada.
- Despedirse adecuadamente...
- Pedir disculpas cuando se comete un error.
- Fomentar el pensamiento crítico.
- Puntualidad.
- Potenciar la comprensión y expresión verbal.
- Conocer los horarios de transporte público de su zona.
- Ubicar el lugar donde se realizar el mercado.
- Potenciar la empatía hacia los demás.
- Fomentar la capacidad de dialogo a la hora de exponer distintas ideas, propuestas...
- Respetar los diferentes puntos de vista.
- Fomentar la creatividad y la iniciativa a la hora de proponer ideas.
- Adquirir la responsabilidad de trabajo.
- Fomentar el trabajo en equipo asumiendo sus responsabilidades sin derivarlas a otro compañero.
- Potenciar la capacidad de reflexión.
- Trabajar la planificación temporal



INTEGRANTES DEL GRUPO 4

- AURORA ALVAREZ
- CARLOS FERNANDEZ
- BEATRIZ GONZALEZ
- ANTONIO DOMINGUEZ
- LOURDES ALVAREZ
- SOLEDAD MUÑOZ
- LUIS ANGEL VICENTE
- M^a FE MARTINEZ

CONTENIDOS

- **Junta Directiva, Inversión Inicial:**
 - Conocer a los candidatos.
 - Elegir mediante el voto a la junta directiva.
 - Conocer las funciones de cada cargo:
 - Presidente.
 - Secretario.
 - Tesorero.
 - Relaciones Públicas.
 - Conocer y llevar a cabo el proceso de votación: voto, recuento de votos, privacidad, voto nulo, resultados, candidatos...)
 - Respetar/ aceptar el resultado de la votación.
 - Elegir mediante votación la inversión inicial teniendo en cuenta:
 - N° de socios/as totales.
 - Productos a vender.
 - Materia prima necesaria.
 - Precio de la materia prima.
 - Tener en cuenta todos los gastos que puedan surgir en cuanto al material.

- **Producto y Precio:**
 - Participar en la elección de los productos a vender.
 - Conocer el material necesario para la fabricación de cada producto.

- Conocer el precio de la materia prima.
- Comprar el material necesario.
- Valorar la calidad de cada producto.
- Decidir mediante votación el precio final del producto teniendo en cuenta:
 1. Valor de la materia prima.
 2. Competencia en el mercado.
 3. Perfil del público.
 4. Nº de mercados y lugar.

- **Logotipo, Nombre y C.I.F.:**

- Identificar el logotipo de la empresa.
- Fomentar la creatividad a la hora de proponer un logotipo y/o nombre.
- Fomentar la iniciativa a la hora de proponer las distintas ideas.
- Conocer donde debemos colocar los logotipos: etiquetas, stand, hojas...
- Decidir mediante votación el logotipo de la empresa.
- Conocer que es un C.I.F.

- **Estatutos:**

- Conocer que es un estatuto.
- Participar en la creación de los estatutos de la empresa.
- Conocer la importancia de respetarlos.
- Respetar las ideas de los demás.
- Fomentar la capacidad de escucha.
- Fomentar la capacidad de decisión.

- **Concurso de Carteles:**

- Fomentar la iniciativa a la hora de exponer sus ideas.
- Fomentar la creatividad.
- Realizar distintos carteles utilizando distintas técnicas. (dibujo libre, a través del ordenador, collage...)
- Fomentar la capacidad de decisión a la hora de elegir.
- Decidir a través de votación que carteles se presentan al concurso.

- **Euro:**

- Conocer las distintas monedas y billetes.
- Manejar el euro.
- Distinguir entre gasto/beneficio.

- **Realización de Anillos:**

- Decidir las posibles combinaciones.
- Clasificar entre rocalla y tupis.
- Agrupar las piedras de 10 en 10.
- Introducir las piedras en el alambre.
- Echar pegamento cada 10.
- Valorar el acabado del producto.
- Poner etiqueta al producto.
- Embalar el producto para su posterior venta.

• **Venta:**

- Conocer y recordar la fecha de los posibles mercados.
- Conocer el lugar donde se realiza el mercado.
- Conocer la ubicación de los distintos materiales: productos, caja, logotipo, vendedor...
- Atención al cliente:
 - Mirar a la cara del cliente.
 - Saludo y despedida.
 - Cuidar la imagen personal.
 - Meter el producto en la bolsa.

• **Habilidades Sociales generales:**

- Conocer las Normas de Seguridad e Higiene.
- Respetar las Normas de Seguridad e Higiene.
- Fomentar la comunicación verbal.
- Comunicar / expresar sus deseos, opiniones, ideas, intenciones...
- Saludar de forma adecuada.
- Despedirse adecuadamente...
- Pedir disculpas cuando se comete un error.
- Fomentar el pensamiento crítico.
- Puntualidad.
- Potenciar la comprensión y expresión verbal.
- Ubicar el lugar donde se realizar el mercado.
- Fomentar la capacidad de dialogo a la hora de exponer distintas ideas, propuestas...
- Respetar los diferentes puntos de vista.



- Fomentar la creatividad y la iniciativa a la hora de proponer ideas.
- Adquirir la responsabilidad de trabajo.
- Fomentar el trabajo en equipo asumiendo sus responsabilidades sin derivarlas a otro compañero.
- Aumentar sus niveles de atención.
- Fomentar un ritmo de trabajo sostenido.



INTEGRANTES DEL GRUPO 5

- MARTA GONZALEZ
- CLARA ISABEL FERNANDEZ
- JOSEFA FERNANDEZ
- VANESA ANGUEIRA

CONTENIDOS

- **Junta Directiva, Inversión Inicial:**
 - Conocer a los candidatos.
 - Participar mediante votación en la elección de la Junta Directiva.
 - Conocer los distintos cargos de la Junta Directiva:
 - Presidente.
 - Secretario.
 - Tesorero.
 - Relaciones Públicas.
 - Participar en el proceso de votación.
 - Respetar la privacidad del voto.
 - Respetar/ aceptar el resultado de la votación.

- **Producto y Precio:**
 - Conocer de los productos a vender.
 - Conocer la materia prima necesaria para fabricar el producto.
 - Decidir el precio final mediante votación.

- **Logotipo, Nombre y C.I.F:**
 - Participación en la elección del nombre de la cooperativa mediante la votación.
 - Conocer el nombre de la cooperativa.
 - Conocer el logotipo de la cooperativa.
 - Decidir mediante votación el logotipo de la empresa.

- **Estatutos:**

- Conocer que es un estatuto.
- Participar en la creación de los estatutos de la empresa.
- Conocer la importancia de respetarlos.
- Respetar las ideas de los demás.
- Fomentar la capacidad de escucha.
- Fomentar la capacidad de decisión.

- **Concurso de Carteles:**

- Fomentar la iniciativa a la hora de plasmar sus ideas.
- Fomentar la creatividad.
- Realizar distintos carteles utilizando distintas técnicas. (dibujo libre, a través del ordenador, collage...)
- Participar en la elección a través de votación de los carteles a presentar al concurso.

- **Realización de collares y pulseras (madera y cuero):**

- Discriminar tamaños.
- Discriminar colores.
- Enhebrar las bolas en el cuero.
- Seguir la serie marcada.
- Hacer nudos.
- Valorar el acabado del producto.
- Embalar el producto para su posterior venta.

• **Venta:**

- Conocer la ubicación de los distintos materiales: productos, caja, logotipo, vendedor...
- Atención al cliente:
 - Mirar a la cara del cliente.
 - Saludo y despedida.
 - Cuidar la imagen personal.
 - Meter el producto en la bolsa.

• **Habilidades Sociales generales:**

- Conocer las Normas de Seguridad e Higiene.
- Respetar las Normas de Seguridad e Higiene.
- Fomentar la comunicación verbal.
- Fomentar la expresión de sus deseos, opiniones, ideas, intenciones...
- Saludar de forma adecuada.
- Despedirse adecuadamente.
- Potenciar la comprensión y expresión verbal.
- Conocer el lugar donde se realizar el mercado.
- Respetar los diferentes puntos de vista.
- Adquirir la responsabilidad de trabajo.
- Fomentar el trabajo en equipo asumiendo sus responsabilidades sin derivarlas a otro compañero.
- Aumentar sus niveles de atención.



INTEGRANTES DEL GRUPO 6

- MANUEL SUAREZ ABELLA
- MANUEL OSUNA

CONTENIDOS

- **Decoración de Delantales:**

- Fomentar su atención visual.
- Realizar la técnica de estampación.
- Ejercer presión sobre el delantal.
- Ajustar la fuerza necesaria para estampar la imagen.
- Retirar el sello del delantal.

- **Venta del producto:**

- Atención al cliente:
 - Meter el producto en la bolsa.



TEMPORALIZACION

Este programa, siempre teniendo en cuenta los ritmos individuales de las personas que han participado en el y respetando la dinámica del centro, se ha desarrollado a lo largo de tres meses distribuidas en 2 horas a la semana cada grupo.

ESTATUTOS

Articulo 1

La empresa funcionara con el nombre de **CARMA** CIF: F- 33081967 EMC.

Articulo 2

Nuestra empresa tiene la siguiente actividad: Fabricación Propia.

Articulo 3

La empresa se constituye el día 21/01/2009 y durará hasta 31/12/2209.

Articulo 4

El domicilio fiscal queda establecido en C.A.I Cardeo 33600 Mieres.

Articulo 5

El capital de inversión se fija en participaciones de 5 € por socio/a.

Articulo 6

El informe de cuentas se presentara a los/as socios/as cada 90 días.

Articulo 7

Una vez finalizada las ventas todos/as los/as socios/as podrán recuperar su capital invertido.

Artículo 8

Los beneficios obtenidos se repartirán de la siguiente manera 80% para los miembros de la Cooperativa y el 20% para el C.A.I Cardeo.

Artículo 9

Si un socio/a no aporta el capital inicial (5€), en el reparto de beneficios obtendrá el 30% de dichos beneficios.

Artículo 10

Todos los/as socios/as adquieren, en el momento de incorporarse, un compromiso de trabajo y la responsabilidad de llevarlo a cabo.

Artículo 11:

Si algún socio/a reiteradamente muestra malos modos, falta de interés, menosprecios hacia los demás socios/as, no obtendrá beneficio alguno y perderá su aportación inicial en caso de que la hiciera.

Artículo 12

Queda abierta la posibilidad de aumentar la inversión por parte de cada uno de los/as socios/as.

Artículo 13

Si algún socio/a sustrajera material y/o dinero de la Cooperativa se le dará de baja sin beneficio alguno.

Artículo 14

Si algún socio se da de baja en la Cooperativa no le abonara el capital inicial.

Artículo 15

Todos los/as socios/as adquieren el compromiso de permanencia en la Cooperativa hasta su clausura con la excepción de causa mayor (baja en recurso C.A.I Cardeo).

Artículo 16

Cada falta injustificada de asistencia por parte de los/as socios/as no se abonará la ganancia de ese día.

Artículo 17

Estos estatutos quedan abiertos a cualquier modificación siempre y cuando estén de acuerdo los/as socios/as de la Cooperativa.



Los/as socios/as de la Cooperativa *CARMA* estamos de acuerdo con lo anteriormente indicado.

En C.A.I Cardeo a 25 de Febrero 2009

FICHA DE REGISTRO DE SOCIO/A

Fecha: ___/_____/_____

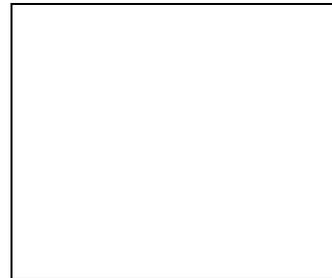
Lugar: _____

Número de Registro: _____

Nombre: _____

Apellidos: _____

NFI: _____



Participo como socio/a junto a mis compañeros/as de los GRUPOS 3,4,5 y 6 del Centro de Apoyo a la Integración de Cardeo en la Cooperativa CARMA CIF: F-33081967 EMC

Con la siguiente inversión: _____ €.

Para que conste firmo el presente documento:

En _____ a ____ de _____ del 200

Firma del socio/a cooperativista



RECIBO DE LA INVERSION INICIAL



Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600

D/Dña: _____

Con D.N.I. _____ ha ingresado la cantidad de _____ €, en concepto de ingreso en la Cooperativa *CARMA* del C.A.I Cardeo.

En Cardeo a _____ de _____ de 200

Fdo: Socio/a

Fdo: Ángeles de la Puente
Tesorera de *CARMA*



Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600

D/Dña: _____

Con D.N.I. _____ ha ingresado la cantidad de _____ €, en concepto de ingreso en la Cooperativa *CARMA* del C.A.I Cardeo.

En Cardeo a _____ de _____ de 200

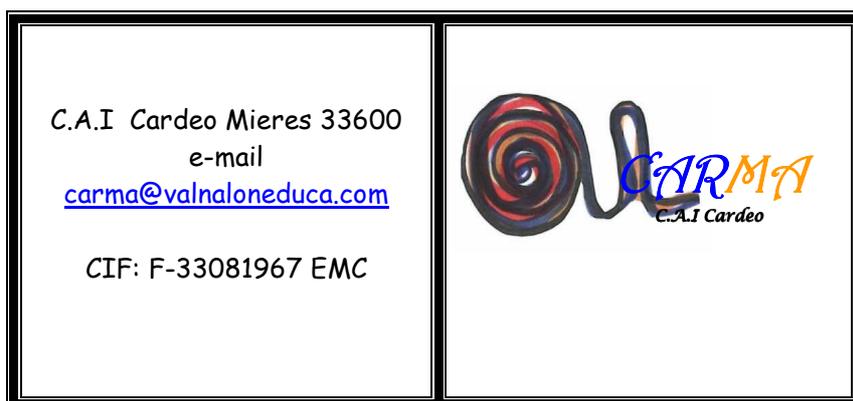
Fdo: Socio/a

Fdo: Ángeles de la Puente
Tesorera de *CARMA*

Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600



ETIQUETAS PARA LOS DIFERENTES PRODUCTOS



<p>PRODUCTO:</p> <p>COMPOSICION:</p> <p>ADVERTENCIAS:</p>	<p>P.V.P:</p> <p>PRODUCTO ARTESANO</p>
<p>PRODUCTO:</p> <p>COMPOSICION:</p> <p>ADVERTENCIAS:</p>	<p>P.V.P:</p> <p>PRODUCTO ARTESANO</p>
<p>PRODUCTO:</p> <p>COMPOSICION:</p> <p>ADVERTENCIAS:</p>	<p>P.V.P:</p> <p>PRODUCTO ARTESANO</p>

**RESUMEN DE LAS VENTAS EN EL MERCADO DE
COOPERATIVAS DE ASTURIAS**

LUGAR: MIERES

FECHA: 19/05/2009

CANTIDAD	PRODUCTO	PRECIO	UND VENDIDAS
74	MARCADOR	1€	27
20	GRABADOS	5€	14
11	GRABADOS	7€	4
3	GRABADOS	12€	3
14	ANILLO	4€	14
9	DELANTAL	4€	9
4	PULSERA	2€	4
5	COLLAR	8.50€	3



Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600

D/Dña: _____

Con D. N. I _____ ha percibido la cantidad de _____ €, en
concepto de:

- ◆ INVERSION INICIAL: 5 €
- ◆ BENEFICIOS OBTENIDOS: 7,5 €

En Cardeo a 22 de Mayo de 2009

Fdo: Socio/a

Fdo: Ángeles de la Puente
Tesorera de *CARMA*



Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600

D/Dña: _____

Con D. N. I _____ ha percibido la cantidad de _____ €, en
concepto de:

- ◆ INVERSION INICIAL: 5 €
- ◆ BENEFICIOS OBTENIDOS: 7,5 €

En Cardeo a 22 de Mayo de 2009

Fdo: Socio/a

Fdo: Ángeles de la Puente
Tesorera de *CARMA*

Cooperativa *CARMA* CIF: F-33081967 EMC
e-mail carma@valnaloneduca.com
C.A.I Cardeo Mieres 33600



Este documento ha sido realizado con las aportaciones de:

Eduardo Errasti Pérez
Director del C.A.I Cardeó

M^a Antonia Berdasco Velazquez
Educatora del C.A.I Cardeó

Lucía Calvo Rodríguez
Auxiliar del C.A.I Cardeó