**Programa de colaboración entre la A.M.P.A CEIP Gabriel Miró y los comercios y empresas de su zona de influencia.**

**“SUMA-T”**

Aníbal D. Valensise

11/11/2013

Programa de colaboración entre la A.M.P.A CEIP Gabriel Miró y los comercios y empresas de su zona de influencia.

**“SUMA-T”**

# Introducción

 Los fines que persigue cualquier Asociación de Madres y Padres de Alumnos (A.M.P.A) están directamente relacionados con prestar ayuda a los padres durante el paso de sus hijos por el Centro Escolar. Somos estas asociaciones sin ánimo de lucro, quienes conocemos de cerca la realidad que viven las familias asociadas, dado que los gastos de las  actividades que se llevan a cabo durante el curso se sufragan, en su mayor parte, con las cuotas que ellas aportan, además de subvenciones, patrocinios y mecenazgos.

 El actual marco económico en que vivimos afecta, de una forma u otra, a las familias y su entorno, incluido el educativo. Es en este contexto, que vemos la necesidad de ampliar las actividades que desarrollamos para abordar un problema que, en principio, parece que tiene poco que ver con lo netamente educativo.

 Un menor gasto por parte de las familias en la adquisición de sus bienes y servicios habituales, puede redundar en un aumento del presupuesto destinado a la compra de material educativo (libros, material de papelería, ropa de deporte, etc.). Si ese ahorro, además, está directamente relacionado con productos y/o servicios prestados por empresas y comercios para niños en edad escolar, el beneficio se hace más directo y notorio.

 El presente es un proyecto novedoso, por lo menos para una Asociación como la nuestra, que intenta paliar en cierta medida los acelerados cambios socio-económicos que se están viviendo últimamente en el seno de muchas familias de nuestra comunidad.

# Objetivos

1. Conseguir que nuestros asociados obtengan el máximo ahorro en los comercios y empresas de la zona a la hora de realizar sus compras habituales.
2. Aumentar el volumen de clientes de la empresa colaboradora a la vez que da a conocer, entre los socios y sus familias, los productos y/o servicios que comercializa.
3. Lograr una participación más activa entre las empresas y la comunidad educativa.
4. Incrementar la participación activa de los socios dentro de la A.M.P.A y conseguir un aumento del número de los mismos.
5. Dinamizar la economía de los barrios cercanos al centro educativo donde funciona la Asociación.

# Implementación

 El presente programa se ha pensado para llevarlo a cabo de la manera más rápida y efectiva, minimizando la documentación, optimizando el tiempo así como los recursos para aplicarlos allí donde realmente son necesarios.

 La zona de actuación se planifica para los barrios adyacentes al centro educativo ya que son los que concentran la mayor parte de las familias con niños que acuden al CEIP Gabriel Miró. Esto comprende las zonas de: Florida Alta, Florida Baja, Ciudad de Asís y Alipark. Esta delimitación no excluye que en un futuro se pueda ampliar la misma.

 El funcionamiento del programa es bastante sencillo, a saber:

* La A.M.P.A se pone en contacto con un comercio (o empresa) de la zona de actuación, para invitarlo a participar como establecimiento colaborador.
* Una vez explicado el funcionamiento del mismo y aceptada la participación, se procede a firmar un convenio de colaboración entre las partes, en el cual se especifica claramente cuáles son los beneficios exclusivos (promociones, descuentos, regalos, etc.) que el comercio colaborador prestará a nuestros socios.
* La Asociación entrega un distintivo a la empresa para identificarla como adherida al presente programa.
* La duración del acuerdo se establece a lo largo de todo el curso lectivo, con la posibilidad de ampliarlo las veces que se crea conveniente.
* En la gaceta mensual que edita esta Asociación, así como en su web y redes sociales, se publicará un listado de todas las empresas y comercios participantes, además de una relación de los beneficios exclusivos que aportan, donde se especifican las ofertas y condiciones de cada uno de los comercios colaboradores.
* Los padres que hayan pagado la cuota de la A.M.P.A al inicio del curso, reciben una tarjeta que los identifica como socios de la misma. Esta tarjeta, junto con el DNI, son los documentos que deben presentar en los establecimientos para poder disfrutar de los beneficios pactados.
* Se realiza un seguimiento, por parte de los comercios, del grado de participación de los socios en las ventas realizadas. Sobre esta base se decidirá la conveniencia de continuar o no, con la colaboración entre ambas partes.

# Evaluación

 Con una periodicidad bimensual, los comercios adheridos, informarán al A.M.P.A de la participación en el programa de los socios (servicios o productos más demandados, cantidad de socios que han acudido al comercio, etc.). Una vez analizados estos datos, se podrá decidir acerca de la continuidad de algunos de los establecimientos, dependiendo del mayor o menor uso que les hayan dado los socios. Se obtendrá una valiosa información, que servirá para determinar las incorporaciones futuras de otros comercios al proyecto.

# Conclusión

 Como se puede apreciar, este programa no pretende solucionar los problemas económicos por los que puede estar atravesando una familia, pero intenta ser una herramienta más a la hora de afrontar este tipo de situaciones de deterioro de la renta disponible.

 El coste para el socio y el A.M.P.A es nulo y los comercios obtienen un incremento de clientes y publicidad por un mínimo aporte no dinerario, utilizando la formula que más se adapte a sus necesidades.

 La monitorización y evaluación continuada del proyecto, garantizan que los participantes puedan decidir su permanencia en el mismo, o no, y que puedan cambiar a tiempo su estrategia de participación realizando ajustes sobre las condiciones iniciales.

 Es fácil observar que participando en este programa, todos los actores involucrados tienen poco que perder y mucho más por ganar.