

3.1 Creación de cooperativas en un entorno real - metodologías para el desarrollo de ideas en proyectos innovadores

3.1.3. Primeros pasos para comenzar una cooperativa

e-módulo 3 Emprendimiento (social) - creación de start-ups cooperativas
Octubre/2021



3.1.3. Primeros pasos para comenzar una cooperativa



Esta lección aborda los siguientes temas:

1. ¿Es una cooperativa adecuada para mi empresa?
2. Encuentra a las personas adecuadas
3. Explora tu visión y misión
4. Siguiendo los pasos

Primeros pasos para comenzar una cooperativa

Una vez que haya elegido una idea para un negocio y haya decidido crear su empresa social, hay muchas cosas en las que pensar y prepararse.



¿Es una cooperativa adecuada para mi empresa?

Si crees que esta es tu idea, tu negocio y quieres mantener el control, entonces tal vez una cooperativa no sea para ti.

Sin embargo, si estás abierto a involucrar a otras personas con el mismo nivel de propiedad y control, un rápido repaso a esta sección debería asegurarte que estás en el camino correcto.



¿Es una cooperativa adecuada para mi empresa?



Algunos creen que las ganancias de capital no deben ser el centro de sus decisiones y que lo importante son las personas que se unen al proyecto. Esta es la filosofía de las start-ups que adoptan la cooperativa como forma jurídica.

Muchos eligen la cooperativa por una cuestión de criterio personal, porque tienen claro el tipo de relación que les gusta tener entre las personas, el trabajo y el capital, porque quieren montar una empresa en la que cada miembro del equipo tenga la misma voz.



¿Es una cooperativa adecuada para mi empresa?



En una cooperativa es importante satisfacer las necesidades y que cada persona tenga los mismos derechos que el resto, independientemente de su función y del capital aportado. Los fundadores de una cooperativa no buscan escalar constantemente ni obtener un alto rendimiento de la inversión.

Si crees que una cooperativa es adecuada para tu empresa de nueva creación, debes empezar a entender quién debe participar en ella. Una de las primeras cosas que se recomiendan es un ejercicio para entender cuál es su visión colectiva.



Actividad 3: e-EJERCICIO ¿Es una cooperativa adecuada para mi empresa?



Encontrarás la actividad en la plataforma

Responde a las preguntas para entender si una cooperativa se ajusta a tus intereses para crear un negocio

Consulta la actividad en la plataforma



Encuentra la gente adecuada

La persona se convierte en el eje de una cooperativa.

La elección de las personas que formarán parte del proyecto empresarial es un objetivo importante y debe tenerse en cuenta a la hora de ponerlo en marcha.

Los socios de la cooperativa deben poner al servicio de la misma sus mejores cualidades, que pueden ser innatas o adquiridas y perfeccionadas con la formación, la experiencia y el deseo de progreso.



Encuentra la gente adecuada

Las personas que crean una cooperativa deben tener un deseo real de emprender un negocio y querer hacerlo de forma colectiva.

¿Existe realmente una necesidad colectiva que satisfacer en común? Aquí hay que valorar claramente si los emprendedores están inclinados a desarrollar un proyecto cooperativo y colectivo.



Encuentra la gente adecuada

El compromiso de los socios con los principios y valores de la cooperativa es fundamental y, por ello, es importante que los socios hablen de sus expectativas en su propia empresa y traten de ajustarlas a la realidad que se presenta.

También es importante que los socios reciban formación cooperativa en materia de gestión empresarial y principios cooperativos.

El éxito o el fracaso del proyecto dependerá en gran medida de la elección de las personas.



Consejos para encontrar la gente adecuada

Para determinar el perfil ideal de los socios debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Tener sinergias y empatía con el resto de los socios.
- Capacidad de comunicación, para percibir sus valores, visión y expectativas.
- Evaluar el grado de conflicto.
- Conocer nuestra visión y pretensión para ver si hay confluencia con nuestros intereses.



Consejos para encontrar la gente adecuada

- Nivel de seriedad, profesionalidad y confianza que nos genera.
- Compatibilidad de aptitudes y actitudes: cada socio tendrá cualidades diferentes que aportarán diversidad al proyecto.
- Nivel de compromiso y responsabilidad que están dispuestos a asumir.
- Capacidad económica y de tiempo y trabajo que pueden dedicar al proyecto.
- Trabajo en equipo: principio intrínseco de su filosofía basada en la colaboración, la igualdad y la ayuda mutua.

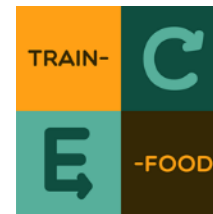


Encuentra la gente adecuada

Para mantener las buenas relaciones dentro de una cooperativa, es importante que cada persona tenga un área de responsabilidad y que no haya solapamientos en la toma de decisiones, aunque a menudo éstas deban tomarse conjuntamente.

Las personas deben complementarse, apoyarse y sacar lo mejor de sí mismas y de los demás.

Las personas que constituyen una cooperativa de trabajo se distinguen de otras empresas porque aportan su trabajo como requisito imprescindible, independientemente de su aportación de capital social. La relación del socio con la cooperativa es de carácter societario y no laboral, su regulación se recoge en los Estatutos de la cooperativa y, en su caso, a través del Reglamento Interno.

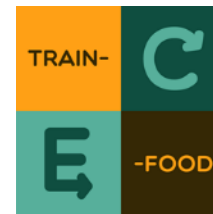


Encuentra la gente adecuada

Además de quienes forman la cooperativa de trabajo como socios trabajadores, otras personas pueden desempeñar un trabajo, como asalariados o por cuenta ajena.

También puede haber otro tipo de socios; así, las distintas leyes cooperativas reconocen y regulan la existencia de otras figuras que contribuyen económicamente a la consecución del objeto social pero que no participan laboralmente -mediante la prestación de su trabajo- en la actividad de la cooperativa. Son los socios colaboradores, los asociados, los socios inactivos, etc. (cada reglamento los nombra y regula de forma específica).

Como socio trabajador puedes trabajar a tiempo completo o parcial, adaptando tu jornada laboral a tus necesidades y a las de la organización de la cooperativa.



Actividad 4: Ejercicio: ¿Cuál sería tu papel en el equipo?

Cuestionario (autotest):

Las 20 frases se refieren a tu forma de actuar en el trabajo.

Tus respuestas deben reflejar tu comportamiento auténtico en cada caso, sin hacer referencia a lo que crees que es la mejor manera de actuar.

Encontrarás este ejercicio en la plataforma



14 Explora tu vision y misión

El primer paso para cualquier empresa social es tener claro qué quieres conseguir, cuáles son tus motivos y qué vas a hacer para lograrlo.

Hay que tener una idea de negocio bien definida que comunique bien lo que se hace, cómo se hace y por qué se hace.

Abordar un problema o reto se convierte en la misión social de la organización.



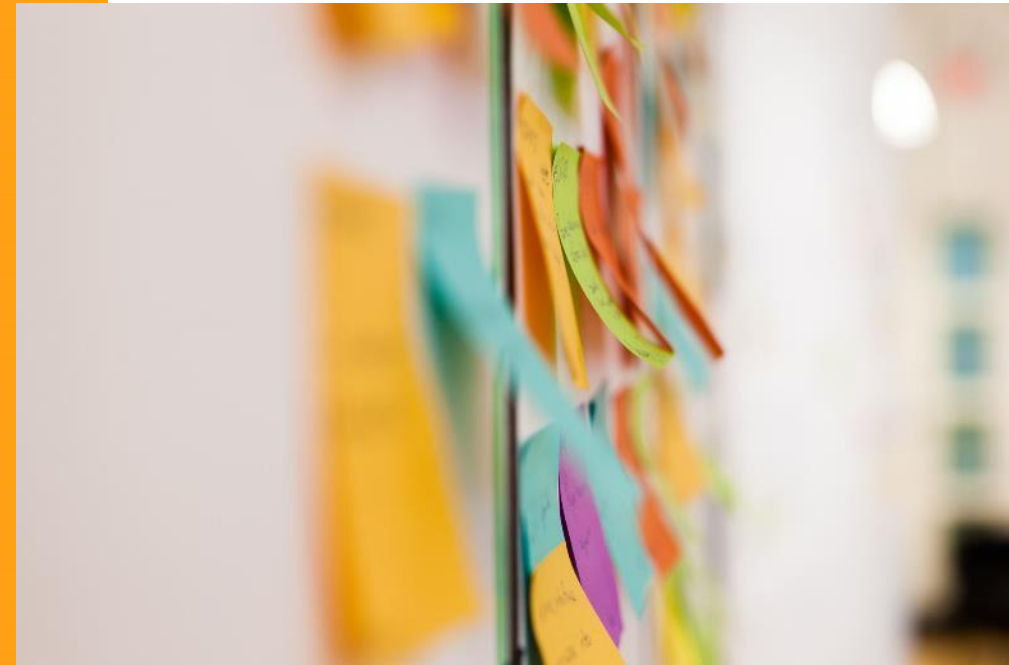
Explora tu visión y misión

Cuando tengas una idea de quiénes van a participar en los primeros días en la puesta en marcha de tu cooperativa, es útil emprender un proceso de visión. Este proceso

- garantiza que las personas implicadas tengan una visión común,
- es algo que utilizarás en tu plan de marketing.

La visión común dará lugar a objetos específicos. Estos serán una parte importante del documento rector de su estructura jurídica.

Tu visión, misión y objetivos pueden estar vinculados al impacto social de la cooperativa.



Explora tu visión y misión

Muchos planes de negocio tienen una "visión, misión y valores" al principio.

La **visión** es simplemente cómo se ve idealmente el mundo en el futuro.

Los **valores** se refieren al funcionamiento de la organización, que tiene que ver más con la cultura que quieres crear: honesta, transparente, emprendedora, auténtica, colaborativa, etc.

Esto suele ser más útil y relevante a medida que construyes un equipo en torno a tu idea.



Explora tu vision y misión

La misión es una forma de explicar cuál es el propósito central de la empresa social que se está creando.

Establecer la misión es importante porque ayuda a las empresas sociales a planificar, a asegurarse de que van por el buen camino y a saber si están logrando sus objetivos.

También es lo que diferencia a las empresas sociales de las empresas convencionales, cuyo principal objetivo es generar la mayor cantidad de dinero posible.

Describir tu misión te ayudará en el futuro, porque mucha gente querrá saber cuál es. Eso incluye a las personas que podrían comprar tus productos y servicios, a las que podrían formar parte de tu cooperativa o a las que podrían apoyarla de alguna otra manera.



Actividad 5. Escribe tu declaración de intenciones (misión)

Encontrarás esta actividad en la plataforma

Fuente:

Social enterprise toolkit. A resource for communities and individuals setting up a social enterprise in Ireland

<https://www.socent.ie/>

Siguientes pasos

Lo más probable es que ya tengas algo en mente después de aprender lo que has estudiado hasta ahora.

Ahora tienes que comprobar que existe una necesidad. También tienes que empezar a abordar si esta idea es sostenible o no.

Tienes que poner a prueba tu idea de negocio. ¿Es un negocio viable? ¿Qué es un negocio viable?

Para saberlo, puedes preparar un estudio de viabilidad o un plan de mercado (véase el apartado 3.3). Para ello, debes realizar un estudio de mercado, evaluar a tu público objetivo, investigar a la competencia y, por último, poner a prueba tu idea (servicio o producto). Es el momento de hablar con tus clientes potenciales, presentarles tu idea de negocio y obtener su opinión.



Siguientes pasos

Si necesitas financiación externa para poner en marcha tu empresa, es necesario un plan de negocio. Te lo exigirán los bancos o los inversores.

Un plan de negocio es una hoja de ruta que describe las cosas que tienes que hacer para alcanzar tus objetivos.

El plan de negocio se desarrollará en el capítulo 3.2.

A continuación, tendrás que financiar tu empresa y comercializar tus productos o servicios (capítulo 3.4).





TRAIN-CE-FOOD project

<https://trancefood.si/en/home-english>

Author: Arantxa Aguirre (Permacultura Cantabria)

permaculturacantabria@gmail.com

This project has been co-financed by the European Commission, Directorate General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. GA: SI2.823699.

This publication reflects the views only of the authors and contributors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

