

7 Elaborar un Discurso Convincente

Concluimos nuestro curso exhaustivo “Cómo Crear una Cooperativa de Trabajadores” proporcionándole una herramienta de plantillas para crear un discurso convincente que le ayude a reunir todas las piezas anteriores en una historia breve y visual que invite a otras personas a participar en su nueva y emocionante iniciativa.

La naturaleza de su presentación, por supuesto, depende de su público, ya sea un posible miembro nuevo de su equipo, un financiador, un proveedor o una organización comunitaria. Y nos encantaría servir como grupo de consulta o asesoría en el proceso de creación, durante alguna de nuestras horas de oficina gratuitas.



¿Qué Se Requiere Para Formar una Cooperativa de Trabajadores?

En L.A. Co-op Lab hemos elaborado 7 pasos fundamentales para formar una cooperativa de trabajadores, muchos de los cuales son iguales para empezar cualquier otro negocio, pero con una dimensión adicional de propiedad y gobernanza democrática, además de un interés por la comunidad. Aquí, los describimos brevemente, uno por uno.

7 PASOS CLAVE

1. Formar un Gran Equipo
2. Construir un Modelo de Negocio
3. Crear un Plan Financiero
4. Elegir una Estructura
5. Elegir un Proceso de Toma de Decisiones
6. Diseñar una Estrategia de Mercadotecnia Auténtica
7. Elaborar un Discurso Convincente



Formar un Gran Equipo



El recurso más grande de una cooperativa de trabajadores son, por supuesto, los trabajadores. La gente. Así que vale la pena construir un gran equipo.

Acepte la diversidad de su equipo, esto significa que habrá diferentes tipos de personalidades, fortalezas y trayectorias. Esto hará que su capacidad compartida sea más fuerte, que sus discusiones sean más enriquecedoras y lo que tengan para ofrecer será aún mejor. No se preocupe si su equipo está formado por un grupo de amigos que se han criado juntos y constantemente les confunden entre sí – sus relaciones de confianza son una fortaleza. Lo que estoy diciendo aquí es que ser demasiado parecidos puede ser una limitación, así que considere formas de equilibrar el equipo conforme va creciendo e incorporando miembros y colaboradores.



2

Diseñar una Estrategia de Mercadotecnia Auténtica



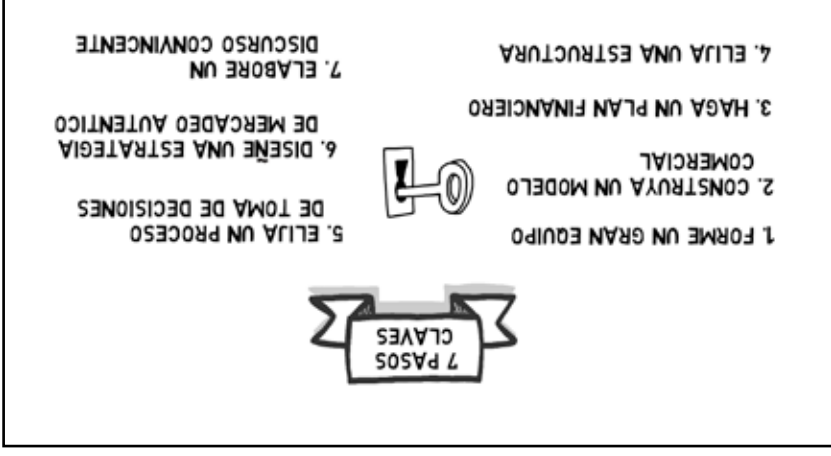
Las mejores estrategias de mercadotecnia consisten en formas auténticas, útiles y agradables para relacionarse con sus clientes.

Ya que comprender y servir a los clientes y a la comunidad son los factores más importantes para el éxito de una cooperativa, nuestra clase exhaustiva hace hincapié en cómo otros negocios, incluyendo cooperativas, hacen esto muy bien.



Así que ahí lo tiene.

Siete elementos de lo que se necesita para poner en marcha una cooperativa de trabajadores.



13

3 Crear un Plan Financiero

Una vez que entienda su modelo básico de negocio, una vez que haya elaborado la historia fundamental de su cooperativa, entonces tenemos que traducir esas ideas y relaciones en números.

Sus números van a incluir un presupuesto inicial que enumere todos los gastos, todos los costos que tendrá que cubrir antes de vender un solo producto o unidad de servicio. También preparará un presupuesto operacional que incluya todos sus costos fijos, que son constantes como renta mensual, servicios públicos, seguro y sueldos; así como costos cambiantes dependiendo de la cantidad de ventas de cualquier artículo o servicio. (por ejemplo, costo de mayorero de una bicicleta, ingredientes de un pastel, materiales de construcción, etc.).

Una vez que entendemos estos números básicos, una vez que recordamos cómo se desarrollaron en otros lugares de trabajo o investigamos u observamos otros negocios parecidos al que queremos formar, podemos empezar a proyectar cuánto calculamos que podemos vender a lo largo de un

6

2 Construir un Modelo de Negocio

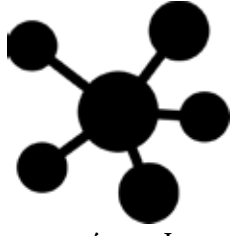
Entonces, ¿qué es un modelo de negocio? Un modelo de negocio básicamente explica qué va a vender tu cooperativa y a qué tipo de clientes, es decir, cómo va a ganar dinero tu cooperativa. Es la historia fundamental de tu negocio.

Su modelo de negocio proporcionará respuestas a preguntas tales como: ¿Cómo va a resolver un problema o satisfacer una aspiración para una población específica de clientes? ¿Cuáles son las actividades fundamentales que su negocio debe lograr y cuáles son los recursos principales que

necesita para apoyar esas actividades? ¿Cuánto cuesta producir y entregar ese producto o servicio? ¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos que van a pagar por esos costos y producir alguna ganancia? ¿Quiénes son sus principales proveedores o socios y cuál es su papel en su negocio?

Al igual que muchas otras personas, L.A Co-op Lab ha adaptado el Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas) (hemos añadido algunos

4



Al principio, es muy útil aprender con el ejemplo de cómo y por qué otras cooperativas se han estructurado para funcionar como un negocio democrático.

La segunda área tiene que ver con su estructura legal - qué tipo de forma legal va a elegir para dar una personalidad jurídica a su cooperativa. Las distintas formas jurídicas tienen diferentes implicaciones en cuanto a los impuestos que se le cobrarán a su empresa y a sus miembros y cuán expuestos están a la responsabilidad por ciertas acciones y eventos. En nuestro curso exhaustivo, un abogado especializado en cooperativas le ofrecerá un marco de preguntas para ayudarle a tomar esta decisión.

7



plazo y a continuación, podemos predecir cuándo - en qué momento - nuestra cooperativa alcanzará el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es un momento en el futuro en el que nuestros costos e ingresos son iguales. Es el momento en el futuro cuando empezamos a tener ganancias. Saber esto también nos indica cuánta inversión de dinero y/o tiempo necesitaremos para sostener un esfuerzo inicial antes de alcanzar ese punto de equilibrio.

Si su cooperativa es una conversión de un negocio existente a un negocio propiedad de los trabajadores, si está en una situación en la que los trabajadores están comprando el negocio al propietario, mucha de esta información ya está disponible fácilmente. En este caso, su investigación financiera se enfocará en preguntas como: ¿Este negocio es rentable, es decir, tiene ganancias? ¿Cuan rentable es? ¿Cuál sería un precio justo para venderla a los trabajadores? ¿Cómo se financiará la adquisición? - ¿cuánto aportará el propietario actual? ¿cuánto un acreedor y ¿cuánto les trabajarés - propietarios?

9

4 Elegir una Estructura

Hay dos áreas fundamentales que debe considerar cuando está escogiendo una estructura para su cooperativa.

La primera se trata de cómo quiere estructurar sus relaciones en torno a la democracia – en otras palabras, cómo quiere estructurar quién decide qué, en su cooperativa. Esto se hace de muchas formas diferentes. Algunas cooperativas muy pequeñas, toman todas sus decisiones en persona y comparten todas las decisiones administrativas. Otras contratan a un administrador que puede o no ser miembro de la cooperativa. Algunas cooperativas más grandes eligen un comité o un consejo de administración para tomar las decisiones fundamentales y luego también llevan a cabo una reunión anual en la que todos tienen un voto para tener voz en las decisiones fundamentales. Otras crean equipos que son más o menos autónomos y luego se reúnen todos en torno a decisiones que afectan a toda la empresa. No hay una forma correcta ni incorrecta, siempre y cuando el resultado sea la propiedad democrática.

8

elementos enfocados en los trabajadores) como nuestra herramienta preferida para construir un modelo de negocio por un par de razones. Una de ellas es que muestra los diferentes componentes de un modelo de negocio en relación a cada uno, en una sola página que solemos ampliar y colocar en la pared. Así es más fácil para que todos en un equipo vean todas las partes, trabajen juntos y estén literalmente en la misma página con respecto a lo que realmente es nuestra cooperativa. La segunda razón es que trabajar en el Lienzo es relativamente rápido, y eso facilita la creación de varias versiones de un modelo de negocio — para probar algunos “que si esto, que si lo otro”.



5

5 Elegir un Proceso de Toma de Decisiones

Relacionada con la pregunta de quién decidirá que, en su cooperativa, es la pregunta de cómo se tomarán esas decisiones. Hay una variedad de maneras de poner en práctica la toma de decisiones democrática, que van desde el consenso hasta por la mayoría de votos.

En nuestra clase exhaustiva revisamos cómo funcionan algunas de éstas, así como la razón por la cual cooperativas actuales han elegido una u otra forma y cómo la hacen funcionar.



Valores compartidos: ¿Cuáles son los valores principales de tu equipo que todos deben mantener?

La **confianza** es importante. Definan juntos las funciones, objetivos y responsabilidades para que se tengan confianza entre sí y hagan lo mejor para todos.



El **espíritu de colaboración** es realmente la salsa secreta de ser trabajadores-propietarios. Cuando cada trabajador-propietario está listo para impulsar la empresa en general así como su función particular; cuando cada trabajador es también un trabajador-emprendedor, van rumbo al éxito.