



Trabajo por secciones en una cooperativa: una alternativa para mayor flexibilidad y diversidad

Objetivos de la sesión

- ▶ Concepto de “sección” en una cooperativa.
Características de las Secciones en la nueva ley de emprendimiento colectivo de la C. Madrid
- ▶ Utilidad para la cooperativa
- ▶ Utilidad para la profesionales independientes
- ▶ Forma de trabajo
- ▶ Precauciones

Puntos clave de la ley de la nueva ley de Coop. de la CAM

- ▶ Actividades dentro del objeto social
- ▶ Autogestión, cuentas de explotación diferenciadas y patrimonio separado.
- ▶ Responsabilidad general de la cooperativa, pero económica en la sección
- ▶ Libro propio de actas
- ▶ Asamblea prevalece sobre la Sección
- ▶ Obligación de auditoría externa

¿Qué utilidad para las Cooperativas?

- ▶ Abrir nuevos campos y nuevas colaboraciones con menos riesgo
- ▶ Reducir conflictos por diferencias en implicación y remuneración
- ▶ Aumento rápido de solvencia económica, humana y técnica
- ▶ Economías de escala

Ventajas para profesionales independientes

- ▶ Ofertar como empresa. Imagen ante cliente
- ▶ Ventajas fiscales y ayudas
- ▶ Reforzar vínculos con otros equipos. Intercooperación
- ▶ Eficiencia al compartir servicios comunes
- ▶ Regimen general en SS
- ▶ Sin Responsabilidad económica personal

¿Cómo trabajar por secciones?

- ▶ Cada sección puede tener su propia "marca comercial"
- ▶ La factura es a nombre de la coope. Varios CNAE
- ▶ Los ingresos de cada sección dependerían de su facturación, con un pago proporcional de gastos generales
- ▶ Cotización a S. Social de autónomo o general
- ▶ Distribuir ingresos para asegurar pagos mensuales mínimos regulares
- ▶ Nuevos socios pueden ser temporales (máx 1/5) y sin duda, con periodo de prueba (18 meses)

Proceso

- ▶ Un profesional quiere presentar un servicio a un cliente, pero le exigen ser “empresa”.
- ▶ Presenta anteproyecto a la coope
- ▶ Análisis de la propuesta: aprobación, cambios o denegación
- ▶ Acuerdo entre profesional y la coope
- ▶ Plan de trabajo y seguimiento
- ▶ Evaluación y cobros según resultados
- ▶ Continuidad o fin de la relación si no hay trabajo

Comercialización y comunicación externa

- ▶ Cada sección hace su propia comercialización con su marca o la común
- ▶ Web/blog común, con todas las secciones visibles.
- ▶ Coordinación en las visitas comerciales
- ▶ Tod+s venden lo de tod+s: sistema de compensación por clientes conseguidos
- ▶ Cada sección conserva sus propios clientes

Precauciones

- ▶ Controlar la calidad mínima
- ▶ Transparencia ante el cliente
- ▶ Socios temporales o en prueba
- ▶ No hacerse competencia: delimitar ámbitos
- ▶ Reglamento interno