

PROYECTO DE APOYO A LA CONSOLIDACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO (CONCOOP)

Desarrollo y seguimiento

20 de Marzo de 2019 (Sesión 3)

COOPERAMA

Unión de Cooperativas de Trabajo de Madrid



MADRID



Las cooperativas
trabajando juntas bajo
una misma identidad

INDICE

1. Introducción
2. Visitas a cooperativas y necesidades identificadas
3. Tendencias



 | MADRID

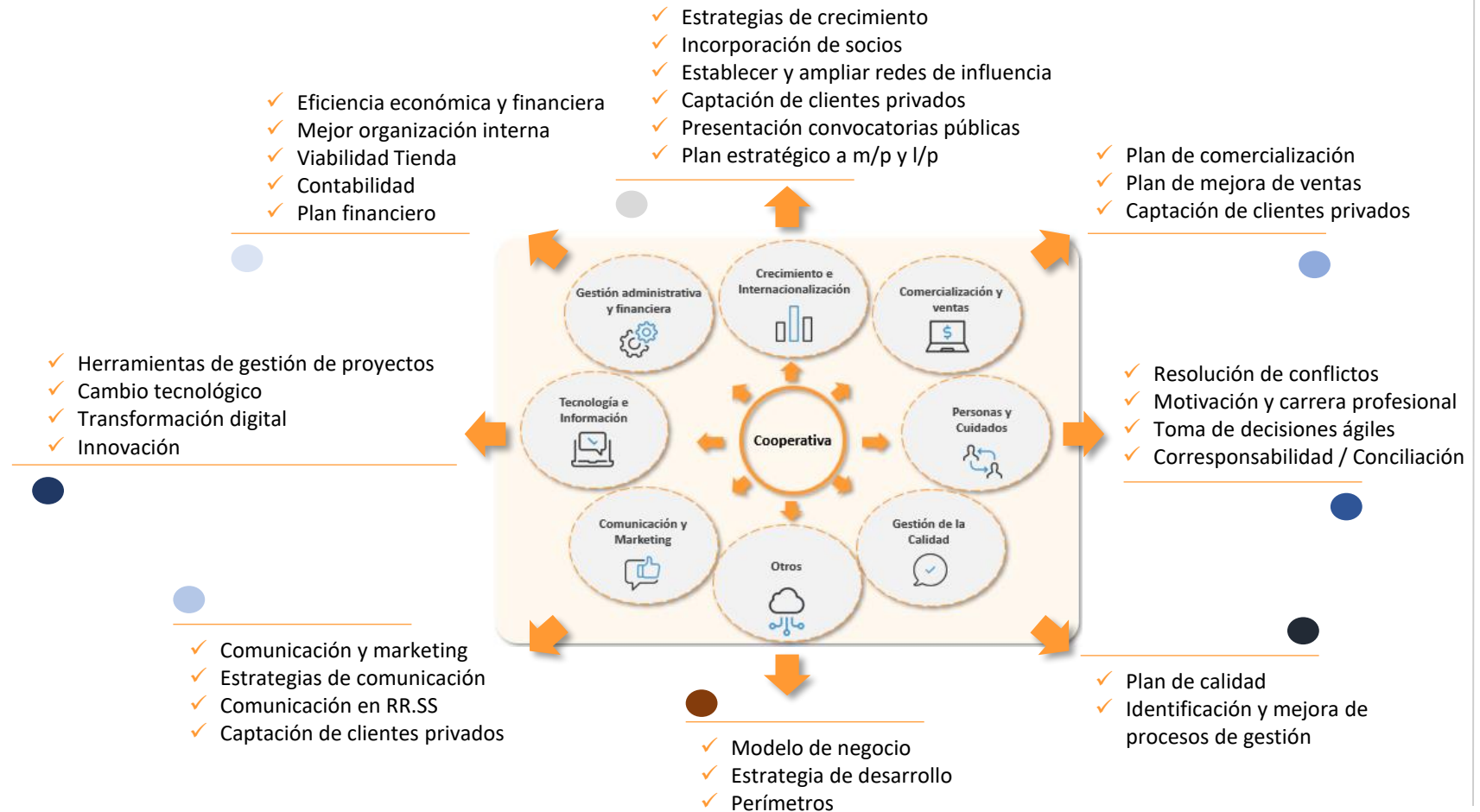
INTRODUCCION

Cooperativas y áreas de necesidades

A modo de recordatorio, lo siguiente es el **mapa de cooperativas** que participan en el proyecto y la **cartografía de necesidades y áreas** donde las ubicamos:

Cooperativas

- Coop 1
- Coop 2
- Coop 3
- Coop 4
- Coop 5
- Coop 6
- Coop 7
- Coop 8
- Coop 9
- Coop 10
- Coop 11
- Coop 12



VISITAS A COOPERATIVAS Y NECESIDADES IDENTIFICADAS

Informes de diagnóstico

Las visitas se materializan en un **informe de diagnóstico** donde Cooperama efectúa un análisis de la Cooperativa a partir de la aplicación de diferentes herramientas de diagnóstico como un cuestionario autoevaluativo, un análisis DAFO y un análisis estratégico:

Confidencial















 MADRID

VISITAS A COOPERATIVAS Y NECESIDADES IDENTIFICADAS

Cooperativas y necesidades prioritarias

Las cooperativas visitadas por Cooperama y las **necesidades prioritarias** identificadas son:

Cooperativas	Necesidad a resolver	Área necesidad	Fecha Visita	Exp. Ext.
Coop 1	Revisión del modelo de relación de la tienda de productos agroecológicos con la cooperativa		29/01 + 01/02	Persona experta 1
Coop 2	Orientación comercial para difundir el uso de la plataforma multifuncional de servicios		05/02 + 06/02	Persona experta 2
Coop 3	Orientación comercial y de marketing según sus clientes y su propuesta de valor actuales		11/02 + 12/02	Persona experta 3
Coop 4	Revisión y análisis experto del plan de marketing y comunicación. Propuestas		18/02 + 19/02	Persona experta 4
Coop 5	Reequilibrar la carga de trabajo existente entre el área reproductiva y la productiva		25/02 + 27/02	Persona experta 5
Coop 6	Sistematizar y documentar procesos de negocio. Detectar puntos de mejora. Calidad		01/03 + 04/03	Persona experta 6
Coop 7	Formación básica en materia económico contable. Herramientas de gestión contable		07/02 + 15/03	Persona experta 7
Coop 8	Análisis comercial orientado a consolidar y ampliar la base de clientes actual		26/02 + 28/02	Persona experta 8
Coop 9	Orientación estratégica. Crecer sin perder los valores y principios fundacionales		11/03 + 13/03	Persona experta 9
Coop 10	Pendiente de visitar		25/03 + 27/03	Persona experta 10
Coop 11	Pendiente de visitar		02/04 + 04/04	Persona experta 11
Coop 12	Pendiente de visitar		26/03 + 28/03	Persona experta 12



 MADRID

VISITAS A COOPERATIVAS Y NECESIDADES IDENTIFICADAS

Cooperativas y otras necesidades

Otras necesidades identificadas:

Cooperativas

Necesidad

Área necesidad

Coop 1

Revisión del modelo de relación de la tienda de productos agroecológicos con la cooperativa

Métodos para la elaboración clara, concisa y estructurada de informes de reporte

Incorporación de herramientas de gestión de proyectos

Métodos para generar nuevos espacios de innovación

Métodos y estrategias para escalar los proyectos de cada área de negocio

- Otros
- Otros
- Tecn. e Información
- Tecn. e Información
- Crecimiento

Coop 2

Orientación comercial para difundir el uso de la plataforma multifuncional de servicios

Definición clara del modelo de negocio óptimo

Plan estratégico u hoja de ruta a corto y medio plazo

- Comerc. & Ventas
- Otros
- Otros

Coop 3

Orientación comercial y de marketing según sus clientes y su propuesta de valor actuales

Definición del modelo de negocio y la propuesta de valor de la cooperativa con mayor precisión

Formación en técnicas de ventas

Formación económico-contable

- Comerc. & Ventas
- Otros
- Comerc. & Ventas
- Gestión adm + econ



MADRID

VISITAS A COOPERATIVAS Y NECESIDADES IDENTIFICADAS

Cooperativas y otras necesidades

Otras necesidades identificadas:

Cooperativas

Necesidad

Área necesidad

Coop 4

Revisión y análisis experto del plan de marketing y comunicación. Propuestas

Consolidar un área de gestión empresarial orientada a la dirección ejecutiva de la cooperativa

Formación en técnicas de venta

Valorar la redefinición de la propuesta de valor de la cooperativa con mayor precisión impulsando y remarcando los aspectos que la hacen una escuela diferente

Marketing & Comu.

Otros

Comerc. & Ventas

Otros

Coop 5

Reequilibrar la carga de trabajo existente entre el área reproductiva y la productiva

Plan comercial formal y documentado

Identificar y establecer con la frecuencia necesaria espacios y/o foros internos que permitan a la entidad reflexionar formalmente sobre estrategia colectiva

Otros

Comerc. & Ventas

Otros

Coop 6

Sistematizar y documentar procesos de negocio. Detectar puntos de mejora. Calidad

Facilitar canales y herramientas orientadas a identificar, gestionar y resolver conflictos latentes y presentes

Apuntalar la imagen de marca de la cooperativa

Trabajar con más intensidad y en conjunto los horizontes estratégicos que están abiertos para la organización

Gestión Calidad

Personas y Cuidados

Marketing & Comu.

Otros



MADRID

VISITAS A COOPERATIVAS Y NECESIDADES IDENTIFICADAS

Cooperativas y otras necesidades

Otras necesidades identificadas:

Cooperativas

Necesidad

Área necesidad

Coop 7

Formación básica en materia económico contable. Herramientas de gestión contable

Modelo de negocio y estructura organizativa

Facilitar canales y herramientas orientadas a identificar, gestionar y resolver conflictos

Apuntalar la imagen de marca de la cooperativa

Reestructuración y reformulación del portal web de la cooperativa

● Gestión adm + econ

● Otros

● Personas y Cuidados

● Marketing & Comu.

● Marketing & Comu.

Coop 8

Análisis comercial orientado a consolidar y ampliar la base de clientes actual

Definir con mayor precisión el modelo de negocio y la estructura organizativa que sustenta la cooperativa

Apuntalar la imagen de marca de la cooperativa

● Comerc. & Ventas

● Otros

● Marketing & Comu.

Coop 9

Orientación estratégica. Crecer sin perder los valores y principios fundacionales

Estrategia de comunicación externa

Reestructuración y reformulación del portal web de la cooperativa

● Crecimiento

● Marketing & Comu.

● Marketing & Comu.



MADRID

TENDENCIAS

Distribución de necesidades según áreas

Si agrupamos necesidades identificadas según áreas obtenemos esta distribución:

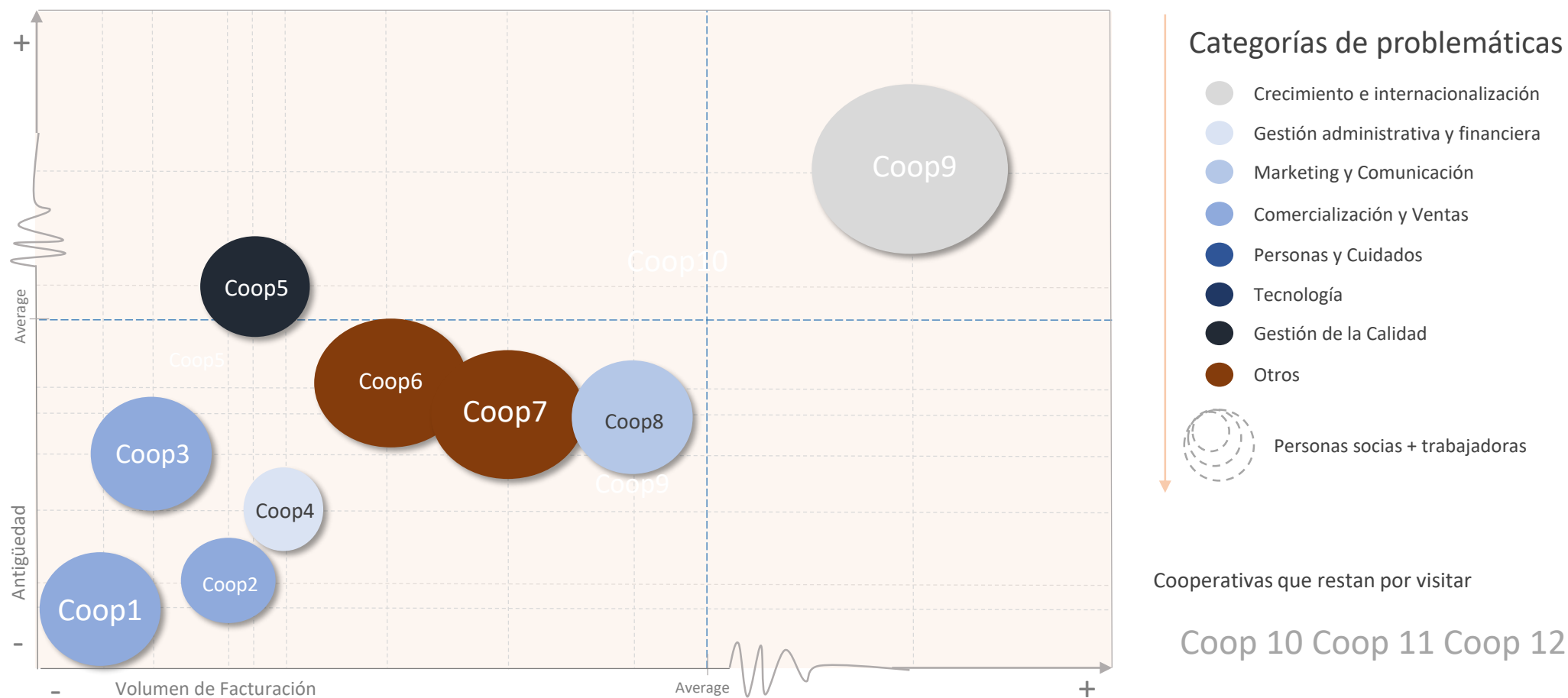
Área necesidad	Cuantificación	%
● Crecimiento	2	5,8%
● Gestión adm + econ	2	5,8%
● Marketing & Comu.	7	20,6%
● Comerc. & Ventas	6	17,6%
● Personas y Cuidados	2	5,8%
● Tecn. e Información	2	5,8%
● Gestión Calidad	1	2,9%
● Otros	12	35,2%

- **Otros** que agrupa problemáticas vinculadas con el modelo de negocio y la estrategia organizativa presenta el mayor % de necesidades
- Pero al agrupar **necesidades de resolución en el I/p** no ha sido el área mayormente elegida para solventar con participación de las personas expertas
- **Comercialización y Ventas** es el área donde las cooperativas han solicitado asesoramiento externo en la mayor parte de los casos

TENDENCIAS

Cooperativas y necesidades

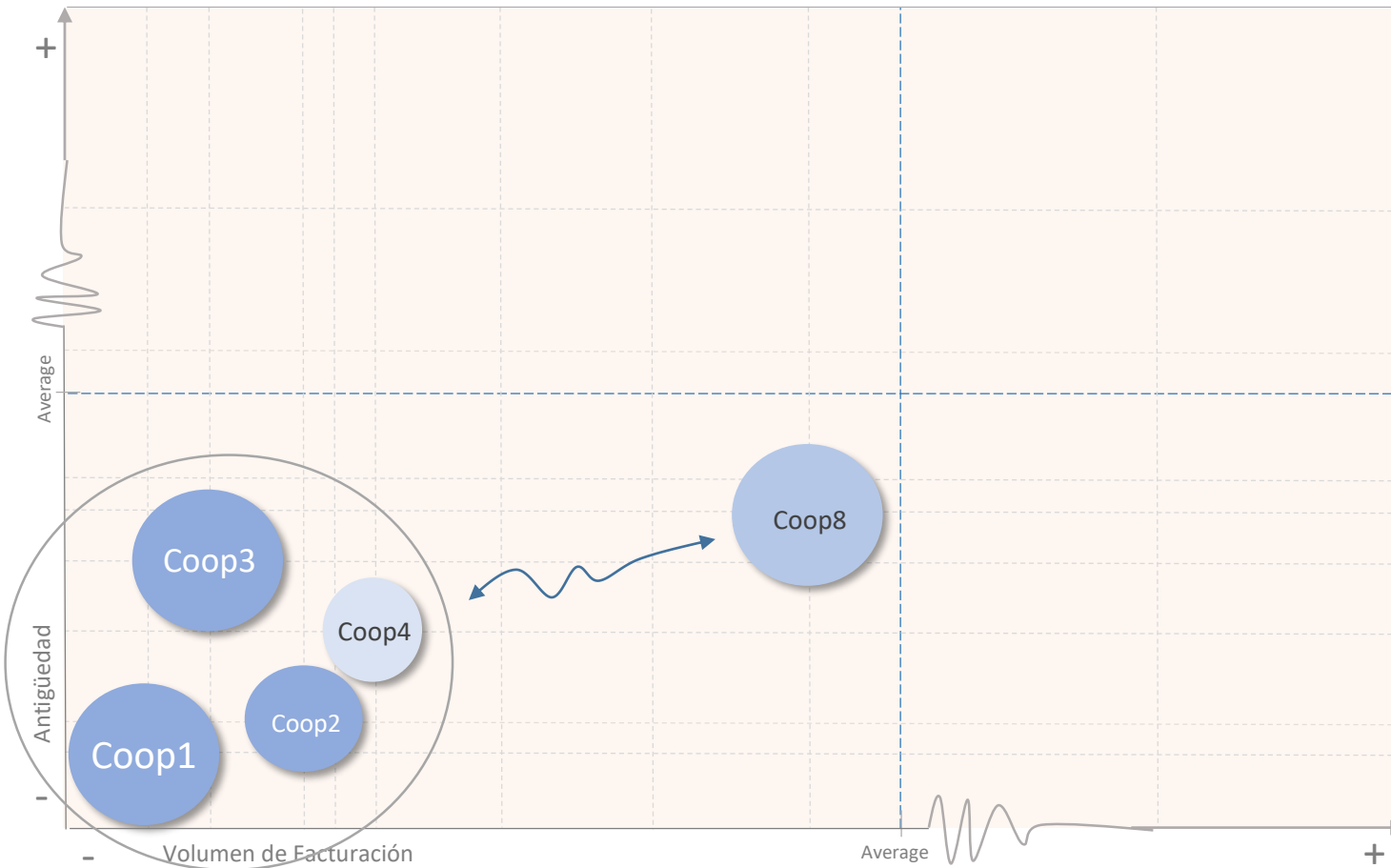
Las reuniones de trabajo con las cooperativas han dado como resultado el siguiente **mapa de necesidades**



TENDENCIAS

Cooperativas y necesidades

Cooperativas con **recorrido profesional corto** presenta necesidades o problemáticas vinculadas a **vender más y mejor** teniendo en cuenta que son cooperativas de recorrido corto y requieren ganar músculo económico y presencia en el mercado



Áreas de necesidades:

- Gestión económica y financiera
- Comercialización y ventas
- Marketing y comunicación

Elementos comunes:

- Cooperativas jóvenes. 1 a 8 años
- Trayectoria corta
- Tamaño reducido
- Facturación 3k€ - 124k€
 - Excepción. Cronopios 342k€
- Trabajadoras: 3 – 10
 - Excepción. Cronopios 11 personas

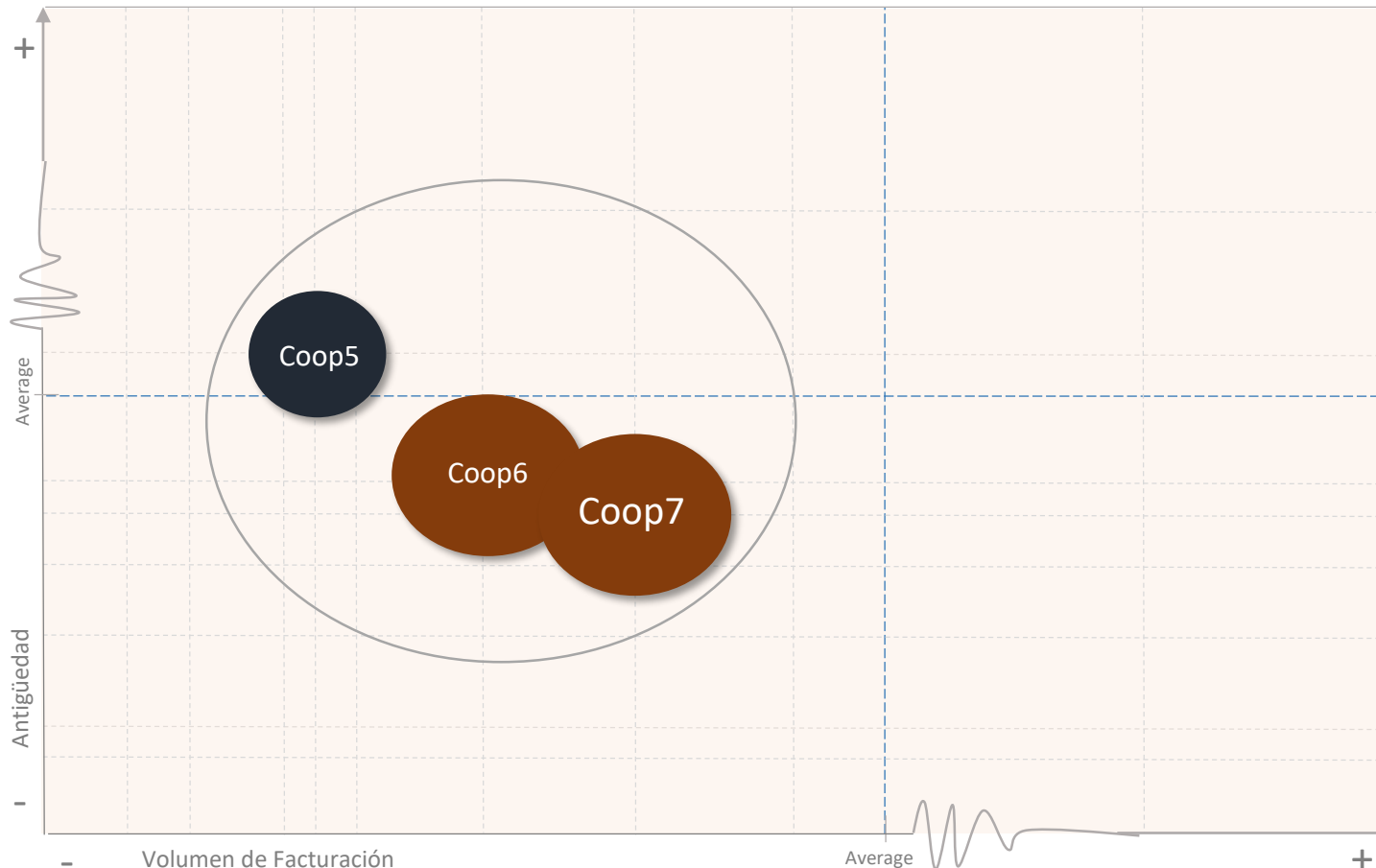
Cooperativas que restan por visitar

Coop 10 Coop 11 Coop 12

TENDENCIAS

Cooperativas y necesidades

Cooperativas con **recorrido profesional medio** presenta necesidades o problemáticas vinculadas a la **recomposición de estructuras internas** derivados de un periodo de crecimiento acelerado o porque quieren consolidar procedimientos y modos de trabajo concretos para consolidarse



Áreas de necesidades:

- Gestión de la Calidad
- Otros
 - Equilibrar áreas reproductivas y productivas
 - Sacar del perímetro de la cooperativa, la tienda de servicios

Elementos comunes:

- Cooperativas maduras. Entre 8 y 15 años
- Consolidación
- Tamaño Medio
- Facturación 120k€ - 268k€
- Trabajadoras: 5 – 10

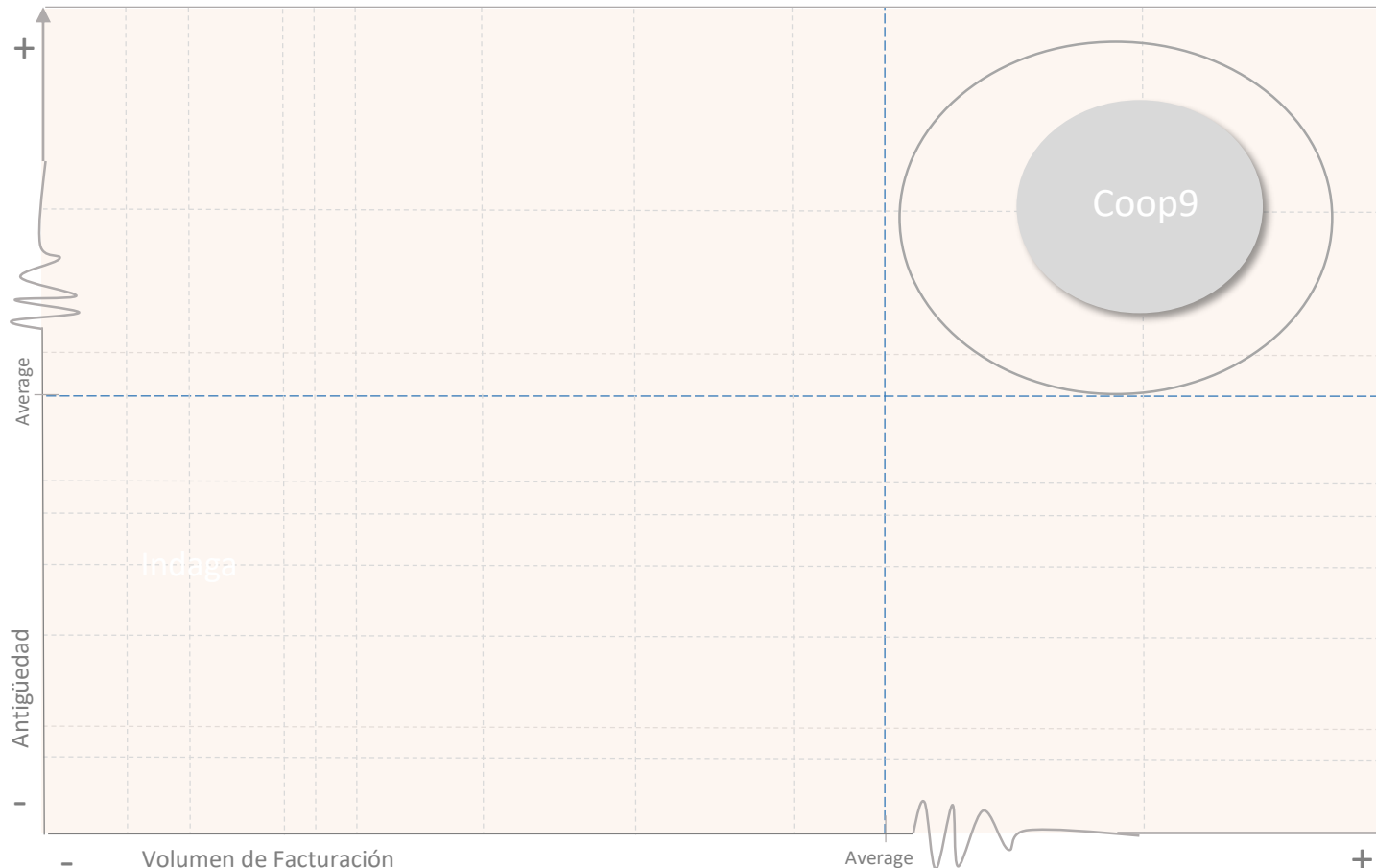
Cooperativas que restan por visitar

Coop 10 Coop 11 Coop 12

TENDENCIAS

Cooperativas y necesidades

Cooperativas con **recorrido profesional largo** presenta necesidades o problemáticas vinculadas al **proceso de crecimiento** experimentado y sus capacidades de adaptación al entorno y/o contexto de actuación



Áreas de necesidades:

- Crecimiento e internacionalización
 - Crecer sin perder valores
 - Adaptación al entorno
 - Resiliencia

Elementos comunes:

- Cooperativas Veteranas. Más de 20 años.
- Evolución
- Tamaño Grande
- Facturación: **Confidencial**
- Trabajadoras: **Confidencial**

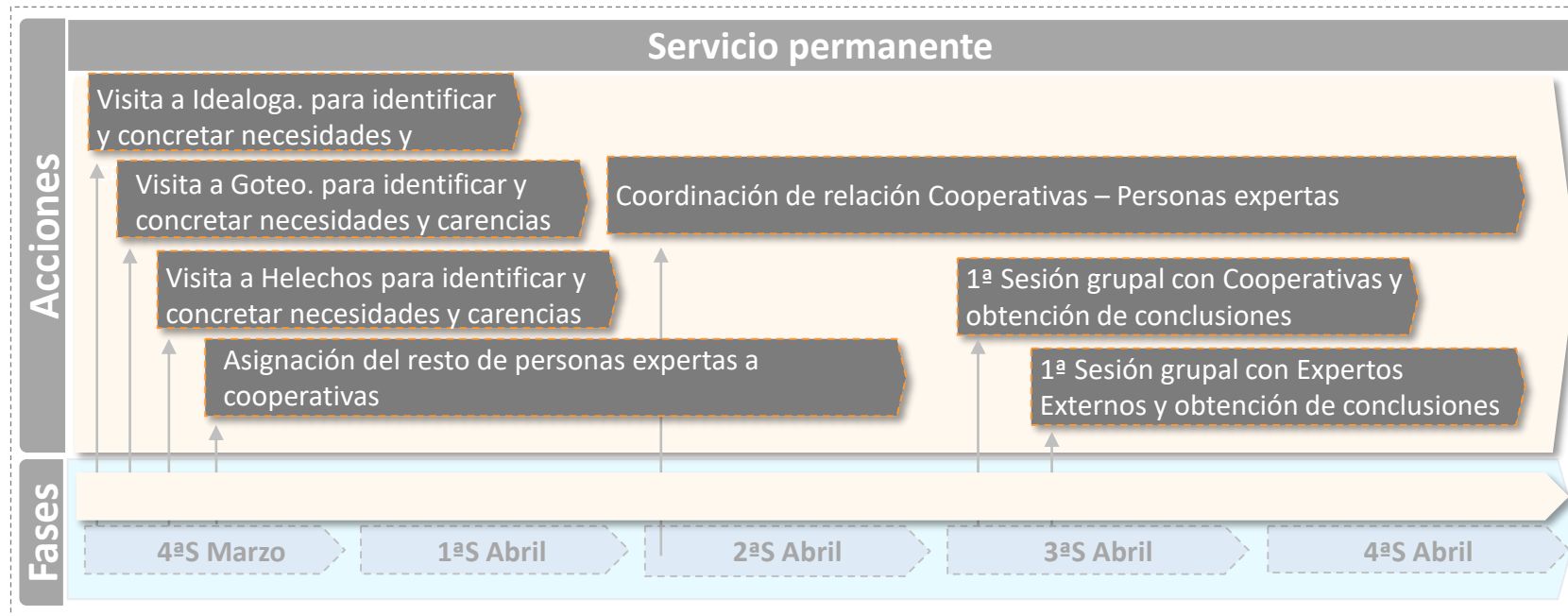
Cooperativas que restan por visitar

Coop 10 Coop 11 Coop 12

PRÓXIMAS ACCIONES

Proyecciones

Próximas acciones a desarrollar:



- **Finalizar las visitas** a las tres cooperativas que restan por visitar (Idealoga, Goteo y Helechos)
- Finalizar la **asignación de personas expertas** externas
- **Sesiones grupales con cooperativas**



Las cooperativas
trabajando juntas bajo
una misma identidad

COOPERAMA

Unión de Cooperativas de Trabajo de Madrid



MADRID

www.cooperama.coop

secretaria.technica@cooperama.coop

C/Virgen de los Peligros, 3; Planta 4;

28013 Madrid

914 469 750 / 699 710 215