



Opciones de financiamiento para apoyo/asistencia técnica para el desarrollo de una cooperativa

Obtener financiamiento o iniciar con su empresa emergente o expansión es una cosa, pero conseguir los \$500-10,000 (o más) que se necesitan para recibir asistencia técnica tiene sus propios retos y oportunidades. Hay una gran cantidad de elementos que se superponen que en ocasiones pueden asociarse. Esta lista se concentra en fondos para Asistencia Técnica. [Más información aquí.](#)

Subvenciones: ¡del tipo que usted no tiene que pagar!

Fundaciones: La mayoría de las fundaciones requieren un patrocinador fiscal y propósitos benéficos. Considere buscar una organización sin fines de lucro en su área que tenga una misión que esté alineada con la suya y pregúnteles si están dispuestos a patrocinar fiscalmente su cooperativa durante el período inicial o de expansión. Consejos: debe tener cuidado, muchas subvenciones requieren mucho tiempo por adelantado para el proceso de solicitud y la presentación de informes.

Algunas fuentes de subvención que consideran otorgar subvenciones directas a las cooperativas:

- [The Workers Lab Innovation Fund](#)
- [Cooperative Development Foundation](#)
- [Ralph K Morris](#)
- [CHS Foundation](#)

Los bancos, uniones de crédito y corporaciones con oficinas principales en su área con frecuencia tienen fondos de donación comunitaria con un proceso de solicitud que no es demasiado extenuante; sin embargo, podrían requerir un patrocinador fiscal que sea organización sin fines de lucro 501(c)3.

Concursos y Concesiones: Las universidades, las incubadoras de la industria y otros ofrecen estos fondos competitivos si cuenta con una idea de vanguardia.

¡Cooperativas! El Principio 6 (Cooperación entre cooperativas) y el Principio 7 (Preocupación por la comunidad) en efecto significa algunas veces la existencia de subvenciones de cooperativas a cooperativas. Un ejemplo es [Wedge Share](#). Considere también hacer trueques (cuidado, algunos trueques siguen estando sujetos a impuestos).



Las subvenciones del gobierno a menudo son para contratos más grandes, pero en ocasiones hay disponibilidad de fondos para el desarrollo de la fuerza laboral, considere asociarse con Co-op Clinic/USFWC o con otra organización de desarrollo cooperativo para acceder a estos fondos. Estas son algunas palabras claves y oficinas comunes que debería examinar primero: Oficina de Propiedad de los Empleados [del Estado], Departamento del Desarrollo de la Fuerza Laboral, Junta de Inversión a la Fuerza Laboral, Oficina del Trabajo y Desarrollo de la Fuerza Laboral, División de Empleo y Soluciones para la Fuerza Laboral.

- Si trabaja en las industrias de Cuidado en el Hogar, Cuidado Infantil o Personal Alternativo, considere comunicarse con [El Grupo ICA](#) para colaboración y apoyo.
- ¿No hay en su área desarrolladores de cooperativas de trabajadores u organizaciones sin fines de lucro con una misión se ajuste a sus necesidades? Quizás alguien en la [Asociación ESOP](#) puede ayudarle a conectarse con algunos recursos.
- También hay muchas entidades cuasi gubernamentales que hacen sub-concesiones de fondos estatales, algunas por industria, otras por población objetivo. Por ejemplo, en Massachusetts, MassDevelopment, MassTech Collaborative y Mass Growth Capital Corp han apoyado el desarrollo de cooperativas.



Donaciones, financiamiento colectivo y preventa

- **Donaciones individuales:** Estos son fondos muy flexibles, pero pueden tomar mucho tiempo y energía para obtenerse.
- **Financiamiento colectivo:** por medio de una plataforma como Kickstarter, IndieGoGo, GoFundMe, Fundly o Facebook para recolectar donaciones. Hacer esto de manera exitosa con frecuencia requiere tener una estrategia/red sólida de presencia en redes sociales y/o recompensas muy atractivas. Les donantes no reciben una deducción de los impuestos a menos que usted se asocie con un patrocinador fiscal 501c3 (bueno para la educación, capacitación, asesores, tarifas legales, etc.).
- **Preventas:** puede reunir capital por medio de una plataforma como las que se mencionan en el punto anterior, con certificados de regalo, o por preventa directa de su producto o servicio; sin embargo, asegúrese de tener un plan para su flujo de efectivo que se acomode.

Acciones

Una inversión en la cooperativa con condiciones de compensación, con frecuencia vinculadas al éxito de la cooperativa.

- **Capital propio:** de parte de los miembros en la forma de Contribuciones de Capital. La cooperativa puede decidir si estas sumas se devuelven y la manera en que se devuelven. Un capital de miembro significativo puede poner a su cooperativa en una situación favorable para obtener capital externo.
- **Participación externa:** las inversiones de capital o similares a la participación de capital de personas o instituciones. Los inversionistas reciben pagos de las distribuciones de dividendos cuando la cooperativa termina el año con un excedente. Tenga cuidado con las leyes sobre valores ([más información aquí](#)). Los inversionistas deben entender que no obtienen más poder de voto invirtiendo como en una corporación capitalista (y solo obtienen un voto si se convierten en miembros). El capital es con frecuencia paciente (los inversionistas no tienen prisa para recuperar su inversión) y flexible, haciendo que en ocasiones sea una fuente preferida de capital.

Préstamos de prestamistas aliados de las cooperativas.

(tales como [Seed Commons](#), [Co-op Fund of New England](#) o [Shared Capital](#)) no requieren calificación de crédito, garantías personales, pero sí exigen un plan de negocio sólido. Algunos tienen préstamos previos al desarrollo específicamente para costos iniciales como asistencia técnica. Asegúrese de planificar adecuadamente si decide aceptar este tipo de deuda antes de generar ingresos en su nueva cooperativa o división.

- **Préstamos de amigos y familiares:** Un acuerdo de préstamo establece los términos, usualmente con bajo interés o ninguno. Tenga cuidado con las leyes sobre valores ([más información aquí](#)). Una oferta pública directa (OPD) es una forma creativa de solucionar los problemas de valores, pero puede ser costosa de estructurar.
- **Un prestamista de cero interés** (como [Kiva.org](#)): Usualmente tiene períodos de pago cortos, ¡pero sin interés! Esta es una buena opción si sus miembros tienen una historia convincente sobre lo que esperan obtener al ser miembros de la cooperativa.
- **Los bancos y las uniones de crédito:** Usualmente conlleva un período de pago de 3 a 10 años (puede ser más largo si cuentan con el apoyo de la SBA). Al firmar el préstamo, usted acepta un cronograma de pagos de capital e intereses, generalmente mensuales. Con frecuencia es necesario contar con un historial empresarial para poder acceder a estos. Además, exigen garantías (activos que el prestamista acepta poner en garantía por un préstamo) que con frecuencia son garantías/activos personales.
- **CDFI - Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario** como las que se mencionan anteriormente, o algunas veces uniones de crédito/bancos.
- **Línea de crédito:** un tipo de préstamo que por lo general debe pagar al menos una vez al año, bueno para negocios con fluctuaciones estacionales o ingresos diferidos.

La Clínica Cooperativa está aquí para ayudar a su negocio

Visite usworker.coop/clinica

Envíe un correo electrónico a clinic@usworker.coop para recibir ayuda de los compañeros y expertos de la cooperativa.

www.usworker.coop | Teléfono: 415-392-7277