



Cómo dotar de recursos a su cooperativa: Financiamiento y más

La insuficiencia de capital es una de las razones principales por las cuales las cooperativas (y muchos negocios pequeños) fracasan. Una gran parte del capital inicial de una cooperativa de trabajadores viene con frecuencia de las cuotas de membresía y contribuciones de capital adicional de los miembros. Esta guía le ofrece una orientación sobre otras fuentes potenciales. Los negocios que se convierten en una cooperativa (“conversiones”) también se benefician de la mezcla adecuada de fuentes de financiación. [Puede encontrar aquí más información desde una perspectiva legal acerca de las estrategias financieras.](#)

Préstamos de prestamistas aliados de las cooperativas.

Usualmente no requieren calificación de crédito, garantías personales, pero sí requieren un plan de negocios. Con frecuencia, los prestamistas se asocian con otros prestamistas para realizar préstamos más grandes. Estos son algunos prestamistas y sus especialidades:

[Seed Commons/The Working World](#)

Incluye inversiones similares a la participación de capital (consulte más abajo), una red nacional de fondos de préstamos establecidos localmente, no extractivos. Se enfoca en las cooperativas de trabajadores en comunidades marginalizadas, así como de personas negras, indígenas, y de color.

[Fondo de Cooperativa de New England](#)

Presta a las cooperativas y a organizaciones sin fines de lucro en Nueva Inglaterra y Nueva York. Ofrece líneas de crédito*, préstamos a plazo y préstamos previos al desarrollo y tiene experiencia con las conversiones grandes y pequeñas.

[Shared Capital Co-op](#)

Realiza préstamos a nivel nacional a cooperativas, tiene experiencia con empresas emergentes y conversiones, le rinde cuentas a sus miembros.

[Fund for Jobs Worth Owning](#)

[\[Fondo para trabajos de los que vale la pena ser dueño\]](#)

Administrado por el Grupo ICA, se enfoca en las conversiones/transición al modelo de empleado propietario.

[LEAF](#)

Le presta a nivel nacional a las cooperativas y a las empresas sociales.

[NCB](#)

Préstamos de bancos comerciales.

***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.

Otras fuentes de préstamos:

- **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](#)). Las leyes de valores permiten ciertos tipos de ofertas públicas directas, pero establecerlos puede resultar costoso.
- **Un prestamista de cero interés (como [Kiva.org](#)):** Usualmente tiene períodos de pago cortos, ¡pero sin interés! Esta opción es buena si sus miembros tienen una historia atractiva que contar.
- **Los bancos y las uniones de crédito:** Por lo general, 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 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.

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. Las cooperativas pueden 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.
- **Capital externo:** las inversiones de capital o similares a la participación de capital de personas o instituciones. Los inversionistas reciben una parte 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.
 - [Información aquí sobre Protección de Activos,](#)



Subvenciones ¡del tipo que usted no tiene que pagar!

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

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

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

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 tiene alguna idea de vanguardia. Algunos programas de aceleración ofrecen dinero en efectivo, por ejemplo [start.coop](#).

¡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.

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