

LA PARTIDA

# INCUBADORA DE COOPERATIVAS

# CONTENIDO

- Objetivo
- Marco teórico-conceptual
- Misión
- ¿Qué buscamos?
- Propuesta de modelización
- Inducción-Sensibilización
- Pre- Incubación
- Incubación
- Aceleración

# OBJETIVO

- Definir la ruta crítica a seguir en cada proceso operacional de la Incubadora de Cooperativas (IC) de la Partida, de manera que el apoyo y asesoría a brindar, se sustenten en documentos debidamente formulados y aprobados por La Partida.

# CONSIDERACIONES TÉORICO- CONCEPTUALES

- Abordar los conceptuales como Ecosistema Emprendedor, Incubadoras de Empresas y Metodología Lean Start-up, ayuda a crear una base teórica para el modelo de incubación de cooperativas.

# CONSIDERACIONES TEÓRICO-CONCEPTUALES

## ■ Ecosistema Emprendedor

Conjunto de agentes que favorecen o inhiben el impulso de una persona para convertirse en un empresario, así como determinan las probabilidades de éxito después del lanzamiento de una nueva actividad. Se considera dicho conjunto de agentes, como grupos de interés en el emprendimiento, que operan en un determinado entorno geográfico. Son grupos que tienen un interés, real o potencial, en que haya más espíritu empresarial. Entre dichos agentes podemos encontrar a entidades públicas, escuelas, centros de formación profesional, universidades, empresas, inversores, sistema financiero, empresarios, líderes sociales, centros de investigación, representantes de los trabajadores, estudiantes, fundaciones privadas, organismos internacionales de ayuda, etc. (Isenberg, 2010)

## ■ Incubadoras de Empresas

Son organizaciones que pueden ser tanto gubernamentales como de carácter privado que incentivan la creación y crecimiento de nuevas empresas mediante procesos de capacitación y asesoría empresarial y aportan los elementos básicos para la creación, gestión y desarrollo de nuevas empresas. Tienen el objetivo de contribuir al desarrollo empresarial del Estado dado que reduce los riesgos de cierres de negocios. (Isenberg, 2010)

# CONSIDERACIONES TEÓRICO-CONCEPTUALES

## METODOLOGÍA LEAN START-UP

- Es una metodología utilizada a la hora de abordar el lanzamiento de negocios y productos. Los orígenes del método se sitúan en la filosofía de producción Lean manufacturing. Según los principios de Lean manufacturing, se considera como desperdicio todo aquel gasto de recursos que vaya dedicado a un objetivo que no sea la creación de valor para el consumidor final. Con los métodos usuales, las empresas comienzan las etapas de desarrollo y el marketing antes de chequear si efectivamente los supuestos o hipótesis que utilizaron en su planificación estratégica son realmente válidos. Así, el desarrollo podía concluir en la creación de artículos para una necesidad inexistente, lo que conllevaría pérdidas para la compañía. En cambio, la metodología Lean Start-up no tiene como objetivo idear planes de negocios, sino que se enfoca en un proceso para descubrir qué artículos tendrán éxito en el mercado y cuáles no. Con un acercamiento científico, busca primero validar las hipótesis y presupuestos esgrimidos mediante la experimentación de los consumidores con determinado producto. (Ries, 2011)

# LA ESTRATEGIA METODOLOGICA COMPRENDE CENTRALMENTE LA MODELIZACIÓN DE UNA RUTA CRÍTICA A PARTIR DE LA CONSTITUCIÓN DE UNA BASE EMPÍRICA.

- La modelización tiene las siguientes características:

1. Identificación de macro procesos de una incubadora de empresas.
2. Descripción de procesos para cada macro proceso.
3. Identificación de procedimientos para cada proceso

## Macro Procesos:

- Inducción/Sensibilización: Es un impulso al emprendimiento y a la cultura empresarial como estrategia de desarrollo en la sociedad. Su objetivo es transformar el proyecto de vida de las personas hacia el emprendimiento basados en el modelo de cooperativas.
- Identificación o Pre-Incubación: En esta etapa se da la elaboración de la idea, desarrollo y terminación del plan de negocios. El objetivo es desarrollar el plan de negocios y buscar la creación de la cooperativa.
- Formulación o Incubación: Acompañamiento de las cooperativas/colectivas en su operación y desarrollo de la cooperativa. El objetivo es implementar y asesorar el plan de negocio y su puesta en marcha o consolidación, seguimiento y supervivencia de la operación de la cooperativa. El objetivo es reformular el plan de negocio y sus estrategias.
- Aceleración: Asesoramiento integral enfocado a la búsqueda de nuevos mercados y desarrollo de nuevos clientes. El objetivo es ampliar y generar valor agregado para la operación de las cooperativas..

# MISIÓN

- La incubadora de cooperativas se encargará de proporcionar un espacio o ambiente físico en el que los emprendedores puedan ubicar sus cooperativas, organizaciones o colectivas y acceder a herramientas, recursos, contactos, capacitaciones y relaciones que necesitan para crecer y desarrollar su capacidad de gestión en el mercado local, nacional e internacional, catapultando iniciativas mediante la generación de una nuevas perspectivas.
- También ofrece la posibilidad de trabajar con emprendedores que por la actividad que realizan, tendrían los negocios fuera de la misma, en la que se ofrece apoyo y acompañamiento y un punto de contacto que lo mantendría el coordinador de la incubadora. Esto puede ser tanto en el área urbana como en el área rural.



# ¿QUÉ BUSCAMOS COMO IC?

En la IC se están buscando:

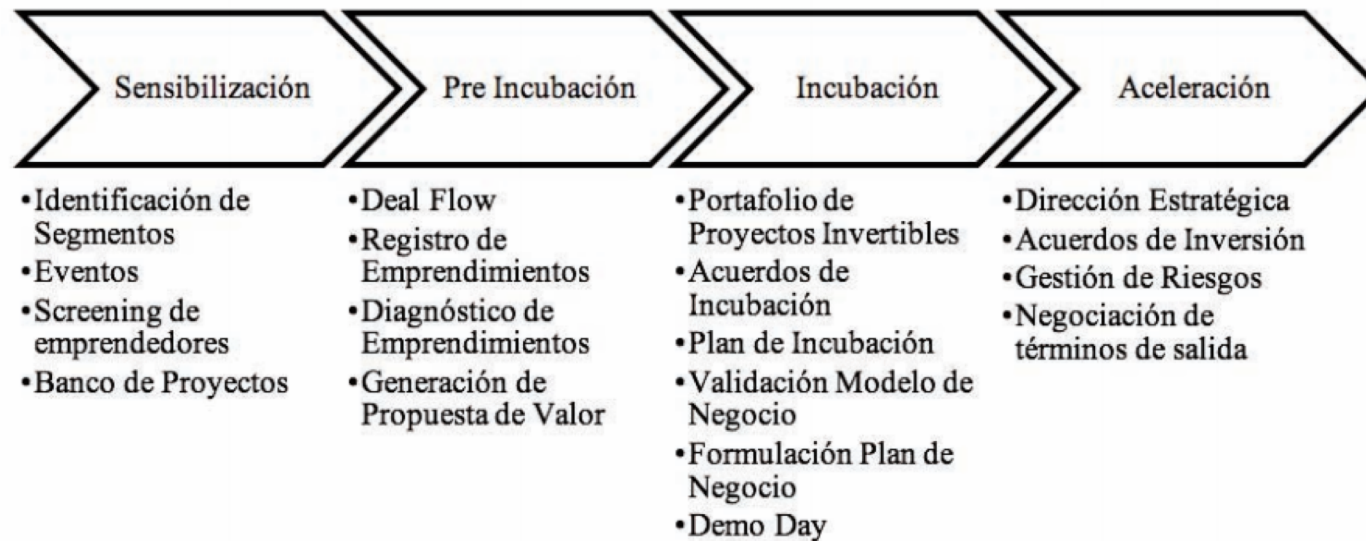
- Personas que quieren crear, productos y servicios innovadores dentro del esquema de cooperativas.
- Personas que ya cuentan con una cooperativa pero siguen estando en una etapa en la que son aptos para ser incubadas.
- Demanda por nuevos productos y servicios.
- Dinero de inversionistas en busca de un buen proyecto.

---

- **Se puede resumir en cuatro pasos o Macro Procesos:**

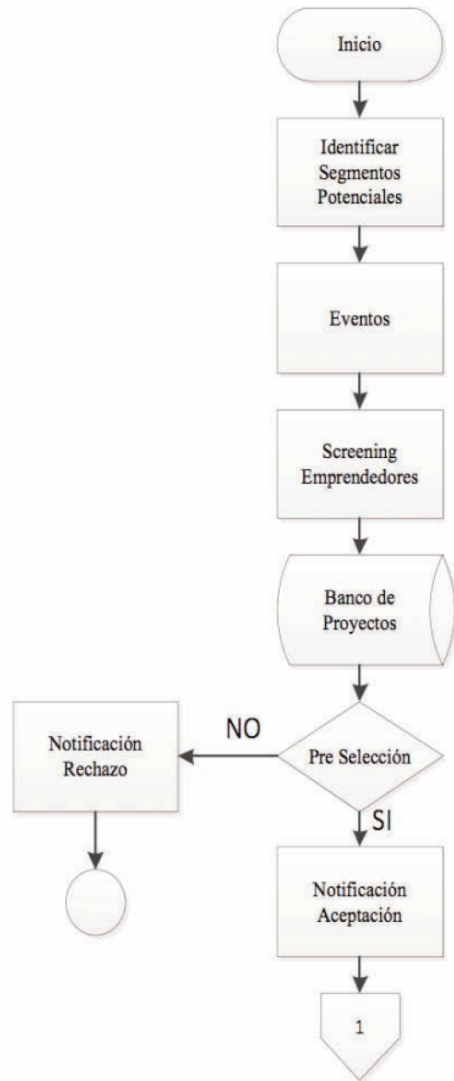
1. Inducción / Sensibilización
2. Pre incubación
3. Incubación
4. Post incubación /Aceleración

## PROCESO DE INCUBACIÓN



## Propuesta de Modelización

Las etapas que tendrá nuestro modelo serán sensibilización, pre incubación, incubación y aceleración



# INDUCCIÓN-SENSIBILIZACIÓN

# INDUCCIÓN- SENSIBILIZACIÓN

## Identificación de Segmentos Potenciales

### 1. Emprendedores Potenciales:

1. Emprendedores con idea de cooperativa no validada.
2. Un proyecto que aún no genera ingresos pero quieren profesionalizar.
3. Menos de 3 miembros y menos de 3 años de experiencia.
4. Cooperativas con alto riesgo de fracaso.

### 2. Emprendedores Iniciales:

1. Emprendedores con cooperativas que ya generan “tracción” o que tienen un modelo de negocio implementado, validado con clientes de pago.
2. La misma genera ingresos. Buscan pasar el “Valle de la Muerte.”

### 3. Emprendedores Senior :

1. Emprendedores con un modelo de negocio probado con un portafolio de clientes y un canal de distribución establecido y flujo de caja positivo.

# INDUCCIÓN- SENSIBILIZACIÓN

## Eventos

1. Tipo “Start-up Weekend”: Evento donde se unen emprendedores de distintas áreas (diseñadores, programadores, administradores de empresas, etc) y en un fin de semana buscan llevar ideas a prototipos de proyectos emprendedores de base tecnológica. Se compite por la mejor validación.
2. Foros pequeños: Los propósitos de este evento son difundir experiencias exitosas en emprendimientos, que sean inspiradores y motivacionales, analizar y difundir las nuevas metodologías, herramientas e instrumentos prácticos de relevancia que se están aplicando en diversos entornos para desarrollar “Modelos de Cooperativas” y analizar casos prácticos de nuevas cooperativas y nuevos empresarios que han basado su proceso en esas nuevas metodologías de “Modelos de Negocios Dinámicos”. Genera comunicada con nuevos emprendedores y cooperativas en el mercado.
3. Ferias o Expos : Su propósito es la promoción y presentación de emprendimientos innovadores, que buscan solucionar problemas críticos en multi-sectores de la sociedad a través del diseño, innovación y tecnología, etc. Además de inspirar iniciativas, proyectos y emprendimientos que incorporan o innovan procesos, metodologías y métodos en su diseño, tecnología, funcionalidad e impacto.
4. Curricula de Talleres de Sensibilización.
  1. Taller ...
5. Boot Camps: Mini Start-up Weekend que dura medio día o un día y tiene como objetivo principal de incentivar la participación en el Start-up Weekend o el mismo proceso.

# INDUCCIÓN- SENSIBILIZACIÓN

## Screening de emprendedores

1. Identificar Ideas: Registro de todas las ideas de emprendimientos que han surgido en el proceso de Eventos
2. Parámetros/Indicadores de Elegibilidad: Identificar los factores a considerar para que una idea sea elegible.
3. Parámetros/Indicadores de Calificación: Establecer un sistema de calificación a las ideas.
4. Invitación Directa: Seleccionar proyectos que automáticamente están dentro de los parámetros de calificación y por ende se les realizara una invitación directa para su participación en el proceso de incubación.

# INDUCCIÓN- SENSIBILIZACIÓN

1

Banco de proyectos o Calificación:

2

Todas las ideas de emprendimientos deben estar debidamente calificadas para su registro en el Banco de proyectos.

3

Elegibilidad: Deben ordenarse en el Banco de proyectos acorde a su elegibilidad en el proceso de incubación.



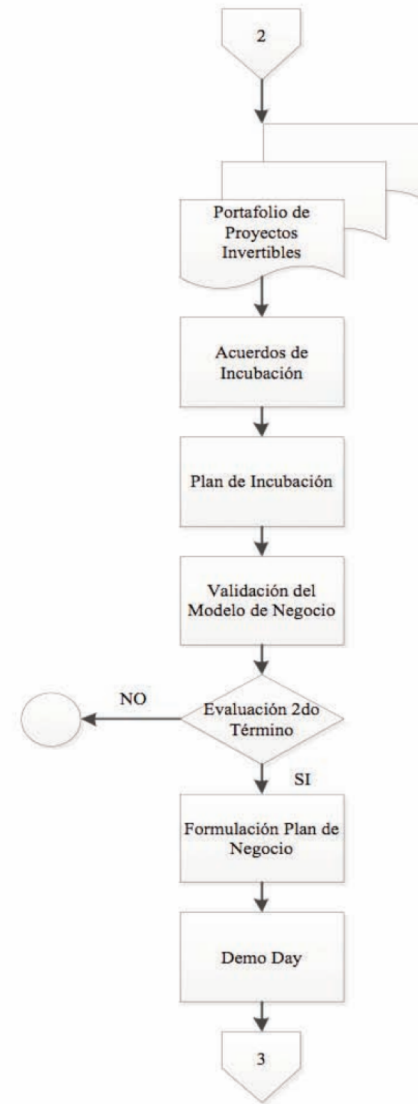


# PRE- INCUBACIÓN

# PRE-INCUBACIÓN

- Deal Flow
  - Evaluación Técnica, Económica y Financiera: Los mentores revisan estas características en los proyectos para definir que tan sostenible podría llegar a ser.
  - Evaluación del Modelo de Negocios: Los mentores analizan el Modelo de Negocios y lo califican.
- Registro de emprendimientos
  - Ficha de registro: Los emprendedores deben llenar el formulario con información básica de cada uno de los integrantes del equipo.
  - Brief de Emprendimiento: Los emprendedores deben llenar el formulario con información básica del emprendimiento.
- Registro Legal
  - Manual de Bienvenida: LA PARTIA le debe otorgar el mismo a los emprendedores para que estos se familiaricen con la normativa interna del lugar.
  - Contrato de confidencialidad: LA PARTIDA como cooperativa debe firmar así como los mentores para garantizar que la idea de emprendimiento no sea robada.
  - Contrato de incubación: Que el emprendedor debe firmar para establecer algunas condiciones básicas que las partes deben cumplir.
- Diagnóstico de emprendimientos
  - Cuestionario diagnóstico: Que debe llenar cada equipo emprendedor para poder identificar con mayor claridad la situación actual en la que se encuentra el emprendimiento.
- Generación de Propuesta de valor
  - Talleres de temas específicos que duran alrededor de 3 horas cada uno y que incluyen trabajo que los emprendedores deben realizar de manera individual que permiten que estos lleguen a generar la propuesta de valor de su producto/servicio.

# INCUBACIÓN



# INCUBACIÓN

## Portafolio de proyectos

1. Calificación: Se evalúa como les fue a las cooperativas en el proceso de pre incubación
2. Selección: Se identifican los proyectos que pasaran a esta etapa y los que no.

## Acuerdos de Incubación

1. Contrato de Incubación: Que define las condiciones de ambas partes de aquí en adelante.
2. Términos de Incubación: Que son independientes para cada emprendimiento acorde a las características que tiene.

## Plan de incubación

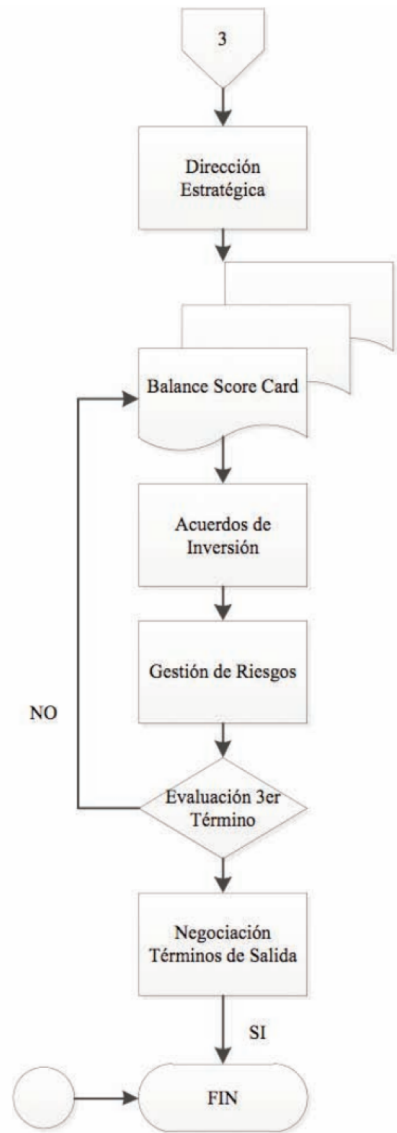
1. Cronograma: Acorde a los talleres que debe tener cada emprendimiento y el apoyo de que mentores necesita además del grado de avance que tiene.

## Validación Modelo de Negocio

1. Lean Start-up: Se usara esta metodología para poder confirmar o rechazar las hipótesis que se plantearon respecto al modelo de negocio.

## Formulación Plan de Negocio

1. Análisis Financiero: Inversión necesaria, ingresos y gastos, flujo de efectivo.
2. Escenarios de Mercadotecnia: Los emprendedores deben hacer un estudio de los posibles escenarios de mercadotecnia que puedan enfrentar y como deben trabajar su marketing para cada uno de estos



# ACELERACIÓN

# ACELERACIÓN

## 1. Dirección Estratégica

1. Plan Estratégico Administrativo: Acorde al Modelo de Negocio validado que se tiene.
2. Plan Estratégico de Marketing: Acorde a los Escenarios de Mercadotecnia que se han estudiado.
3. Balance Score Card (Cuadro de Mando Integral): Para poder medir las actividades de la empresa en base a su visión y estrategia y tener una mirada global de la misma.

## 2. Acuerdos de Inversión

1. Firma de contratos: Ya sea con la incubadora, con inversores ángeles o cualquier otro inversor que se tenga

## 3. Gestión de Riesgos

1. Evaluación: Mediante herramientas se debe evaluar los riesgos e identificar maneras de mitigarlos

## 4. Negociación Términos de Salida

1. Firma de acuerdos con la Incubadora

# TRABAJOS CONSULTADOS/CITADOS

- Isenberg, D. (2010). Como iniciar una revolución empresarial. Harvard Business Review.  
<https://institute.coop/sites/default/files/resources/Isenberg%20-%20How%20to%20Start%20an%20Entrepreneurial%20Revolution.pdf>
- Ries, E. (2011). El método Lean Startup. Deusto.