



“El hombre inteligente te dirá lo que sabe.
Intentará también explicártelo.
El hombre sabio te animará a que lo descubras por ti mismo.”
Reg Revans

DISEÑANDO LA ESTRATEGIA COOPERATIVA

Bienvenidos al paso 2!

Hola, ahora que habéis seleccionado una idea para vuestro proyecto, vamos a descubrir cómo pasar de la idea a la acción. Esta es la esencia de la estrategia.

A través del paso 2 guiaréis a los participantes para que se pongan en la piel de sus clientes o usuarios y diseñen una estrategia propia comenzando por sus necesidades y aspiraciones reales.

Los objetivos del paso 2 son :

- Investigar y analizar las necesidades y aspiraciones de vuestros potenciales clientes y/o usuarios.
- Reflexionar sobre cómo las cooperativas de trabajo intentan responder a los problemas y a las necesidades urgentes de sus comunidades.
- Diseñar colectivamente vuestra propuesta de proyecto basándola en vuestros descubrimientos sobre el mundo real.

Para hacerlo, os proponemos las siguientes actividades y recursos didácticos (pero, como siempre, recordad: ¡podéis adaptar este itinerario a vuestras necesidades!)

A. El punto de partida: las personas y sus necesidades (60 minutos)

En el paso 1 habéis definido de forma general las necesidades y oportunidades que vuestro proyecto quiere abordar: estas son vuestras **hipótesis de partida**, es decir, todas aquellas necesidades y oportunidades que vosotros creéis que vuestros futuros clientes o usuarios perciben.

Vamos a profundizar un poco más en vuestras hipótesis y a ponerlas sobre papel para hacerlas más claras y más explícitas.





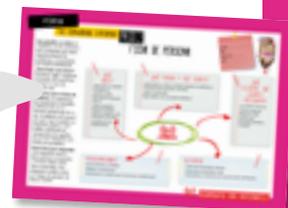
Os proponemos dos herramientas poderosas de diseño visual:

- La plantilla "problema" os ayudará a tomar en consideración aspectos importantes sobre los problemas, necesidades y aspiraciones que queréis afrontar. **[Paso 2 – Herramientas para participantes 1 – Ficha de problema].**
- La plantilla "persona" os ayudará a poner el foco sobre vuestros potenciales usuarios y clientes. En primer lugar, ¿Quiénes son? Y luego, ¿Qué piensan y qué hacen con respecto a las necesidades y aspiraciones que pretendéis solucionar? **[Paso 2 – Herramientas para participantes 2 – Ficha de persona].**

El proceso funciona de la siguiente manera :

Debéis definir claramente vuestras propuestas iniciales.

Imprimid las plantillas (posiblemente en un formato grande tipo A1 o A2) y pegadlas en la pared del aula. Comenzad por la ficha de problema.



La ficha de problema os pide responder a 4 bloques de preguntas:

- ¿Qué sabemos del problema/necesidad? ¿Cuándo se manifiesta? ¿Dónde, en qué contexto? ¿A quiénes afecta? ¿Cómo?
- ¿Qué problema/necesidad deberíamos explorar más en profundidad?
- ¿Cuáles son las consecuencias y los inconvenientes asociados con el problema/la necesidad? ¿Cómo afectan a las personas?
- ¿Qué características tienen en común todas las personas que experimentan la misma situación?
- ¿Cuáles son las oportunidades asociadas al problema?

Os sugerimos que dividáis la clase en grupos de trabajo:

- Cada grupo se concentra en contestar a un bloque específico de preguntas de forma clara y sintética.
- Cada grupo escribe sus ideas en post-it y los pega en la plantilla (un post it = una idea)
- Al final el equipo al completo revisa la plantilla y discute las diferentes ideas que se han generado. Intentad ser muy específicos en la discusión: agrupad ideas que son parecidas y seleccionad solo aquellas que el equipo decide que son las más relevantes, para alcanzar un máximo de 3-4 ideas por cada bloque. El objetivo es identificar clara y explícitamente las intuiciones y las hipótesis más importantes asociadas con el contexto y construir una imagen fiel de los actores que intervienen en él.

Una vez realizado el ejercicio con la ficha de problema, pasad a la ficha de persona.

La **ficha de persona** se centra en el análisis de las personas que detectamos que están experimentando un problema o necesidad específica. Es importante imaginar y nombrar a una persona específica, aunque no sea una persona real, que





represente el arquetipo de las personas a las que queremos que el proyecto se dirija.

Debéis responder a las siguientes preguntas sobre vuestro arquetipo de usuario/cliente :

1. ¿Qué piensa y qué siente con respecto al problema/necesidad? Es importante intentar empatizar con los clientes/usuarios, expresando las ideas con las mismas palabras que las personas implicadas usarían.
2. ¿Qué hace en relación al problema/ necesidad? ¿Qué le gustaría mejorar, cambiar, eliminar?
3. ¿A quiénes escucha? ¿Cómo podríamos llegar a ella a través de nuestro proyecto? ¿dónde y cuándo?
4. Dolores y alegrías: ¿Cuáles son las cosas que realmente le duelen de la situación y cuáles la harían sentir más satisfecha? ¿Qué soluciones podrían reducir sus dolores y aumentar sus alegrías?

Una vez más os sugerimos dividir la clase en grupos de trabajo, cambiando la composición de los grupos y seguir el mismo procedimiento de trabajo explicado arriba:

- Cada grupo se centra en un bloque específico de la plantilla e intenta responder a las preguntas de una forma sintética y clara.
- Cada grupo escribe sus ideas en post-it y los pega en la plantilla (un post-it= una idea).
- El grupo clase al completo revisa la plantilla y discute las diferentes ideas que se han generado con el objetivo de llegar a seleccionar un máximo de 3-4 ideas por cada bloque.

Advertencia : en las próximas secciones os propondremos algunas actividades opcionales. Puede ser que no tengáis el tiempo y la oportunidad de llevarlas a cabo con vuestro equipo. Pero, si es posible, os sugerimos que las llevéis a cabo porque representan aprendizajes relevantes. En caso contrario, podéis saltarlas y seguir igualmente con los siguientes pasos del itinerario propuesto.





B. Salid a la calle a entrevistar a potenciales usuarios/clientes y así validar vuestras hipótesis en el mundo real (30 minutos) (actividad opcional)

Las entrevistas son unas actividades de aprendizaje activo que hace que el equipo salga del aula para enfrentarse a las personas en su entorno real. Cuando los participantes comienzan a investigar la realidad del problema en su contexto y a interactuar con las personas, generalmente se quedan muy sorprendidos por la cantidad de informaciones que descubren y cómo difieren de sus ideas iniciales. Por eso, contactar con al menos 5 potenciales usuarios/clientes y hablar con ellos de la idea del proyecto para captar sus ideas y visiones es una experiencia muy interesante para el equipo.

Os sugerimos un marco simple para trabajar con el equipo sobre las cosas que quieren aprender a través de las entrevistas y sobre cómo van a formular las preguntas más oportunas, es decir qué objetivos tienen esas preguntas y su formulación. **[Paso 2 – Herramientas para participantes 3 – Plantilla de entrevista].**

Entregad una plantilla impresa a cada grupo y hacedlos dialogar para elaborar las posibles preguntas. Luego mantened una discusión entre todos los grupos para seleccionar 5- 8 preguntas que consideren ser las más relevantes.

¿Listos? ¡Pues, a la calle a conversar con p!

Atención: es importante que los participantes tomen notas de las respuestas de las personas al final de las entrevistas (no durante!) para que puedan recordar los principales puntos.



C. Vuelta a la clase (30 minutos) (actividad opcional)

Una vez que el equipo ha realizado las entrevistas, deberíais mantener una breve reunión para compartir la información generada.

Primero, el equipo agrupará las respuestas logradas debajo de cada una de las preguntas de la plantilla, para así poder compararlas y discutir para cada pregunta sobre las principales ideas y hechos comprobados.

Luego, podéis revisar otra vez con el equipo las plantillas de "Problema" y de "Persona": ¿qué ha sido de las hipótesis iniciales que teníais recogidas? ¿Cuáles se han confirmado? ¿Cuáles han cambiado? ¿Hay alguna nueva información que añadir?





En general las plantillas cambian bastante. Si es así, no os preocupéis: simplemente corréis y añadid la información necesaria para lograr una imagen más precisa y validada de vuestros potenciales usuarios y clientes.

D. ¿Cómo responden a las necesidades de las personas las cooperativas de trabajo? (30 minutos)

La finalidad de una empresa es proporcionar servicios y productos que respondan a las necesidades y aspiraciones de las personas para lograr a cambio dinero. Por eso es tan importante investigar con atención las necesidades de las personas antes de montar un proyecto de emprendimiento.

Las cooperativas de trabajo y las cooperativas sin ánimo de lucro son empresas especiales, creadas para egid, satisfacer las necesidades y las aspiraciones de sus socios y socias, que comparten valores específicos (como habéis visto en el Paso 1) y que este motivaciones diferentes a las de las empresas tradicionales. Sin embargo también las cooperativas, así como cualquier otra empresa, deben de ser económicamente viables y satisfacer las necesidades del mercado.

Las cooperativas de trabajo, además, comparten las siguientes características:

- El poder está en manos de los trabajadores que deciden democráticamente la estrategia de negocio y comparten el riesgo y las responsabilidades de la empresa. En una cooperativa de trabajo la mayoría de los trabajadores án inspiradas en una serieson socios de la empresa y viceversa: las cooperativas promueven la autogestión democrática de los trabajadores.
- Tienen como objetivo fundamental la creación y el mantenimiento de puestos de trabajo dignos y sostenibles, la generación de riqueza para los socios, con la finalidad de mejorar sus condiciones de vida y de promover el desarrollo de la comunidad y del territorio.
- Mantienen la puerta abierta a la libre entrada y salida de los socios y de las socias para que puedan contribuir con su trabajo y sus recursos, siempre y cuando existan puestos de trabajo disponibles.

Si queréis saber más acerca de las cooperativas de trabajo, echad un vistazo a los standard internacionales de las cooperativas de trabajo [aquí](#).

En este documento **[Paso 2 - Tema central - Buenas razones para cooperar]** encontraréis una breve explicación de estas características y motivaciones.





E. Diseñar vuestra propuesta desde las necesidades y aspiraciones de las personas (60 minutos)

Ahora que tenéis una imagen más clara y fiel de aquello que vuestros futuros clientes y usuarios quieren y valoran, vamos a diseñar vuestra propuesta de servicios y/o productos.

Una vez más, os proporcionamos una herramienta de diseño visual que puede ayudaros a diseñar el modelo en su conjunto [**Paso 2- Herramientas para participantes 4 - Coop Canvas**], que podéis imprimir en un formato grande (sugerimos A1 o A2) y pegar en],la pared de la clase.

En primer lugar, deberíais escribir en la planCanvas el propósito de vuestro proyecto: es una buena práctica para no perder de vista el objetivo de todos vuestros esfuerzos. Ya habéis trabajado sobre el propósito del proyecto en el Paso 1, así que es suficiente con que echéis un vistazo a vuestro trabajo y lo copiéis aquí.

Para poder cumplimentar adecuadamente el Coop Canvas y diseñar vuestra estrategia deberéis tilpasar por cada uno de los 6 bloques que lo constituyen. A los facilitadores os sugerimos que primero expliquéis al gran grupo el Coop Canvas y sus diferentes bloques; luego podéis dividir la clase en grupos más pequeños de 3-4 personas para que cada uno trabaje sobre un bloque específico.

Una vez que cada grupo haya cumplimentado su bloque, el gran grupo en su totalidad revisará y afinará toda la información del Coop Canvas para verificar su coherencia.

Aquí os proponemos una explicación de las principales preguntas de cada bloque:

1. **Clientes/ usuarios** : ¿A quiénes se dirige específicamente vuestro proyecto? ¿Queréis una pista? Pensad en a quiénes habéis entrevistado en la actividad precedente. ¿Qué características en común tienen todas las personas a las que se dirige el proyecto? Intentad ser lo más específicos posible.
2. **Necesidades y aspiraciones** : ¿Qué necesidades y aspiraciones específicas están intentando resolver vuestros clientes/usuarios ? Una vez más, si habéis llevado a cabo las entrevistas de la actividad precedente, probablemente tengáis ya una visión clara acerca de estas necesidades y aspiraciones.
3. **Solución** : Coop ¿Cómo vais a responder a las necesidades o contribuir a las aspiraciones de vuestros clientes/usuarios? ¿Qué proponéis? ¿Podéis expresarlo en una o dos frases simples?
4. **Canal** : ¿Cómo le vais a dar a conocer vuestros productos y servicios a vuestros clientes/usuarios? ¿Cómo van a saber las soluciones que les ofrecéis? ¿Qué mensajes les queréis comunicar y cómo se los haréis llegar?





5. **Estructura de costes** : ¿Cuánto va a costar vuestro proyecto? ¿recursos necesitáis para arrancar y hacer funcionar el proyecto?
6. **Estructura de ingresos** : ¿Qué r? ¿Cómo se va a sostener el proyecto? ¿Las personas van a contribuir con sus recursos para obtener esos servicios y productos? ¿Buscaréis donantes y patrocinadores? ¿Cómo y dónde?

F. El plan económico y financiero de vuestro proyecto cooperativo (actividad opcional) (30 minutos)

Dependiendo del proyecto cooperativo que vuestro equipo haya escogido, el plan económico y financiero podrá ser más o menos relevante para su realización. Aquí os proporcionamos una simple plantilla – **[Paso 2 - Herramientas para participantes 5 – Plan Económico]** para cuantificar :

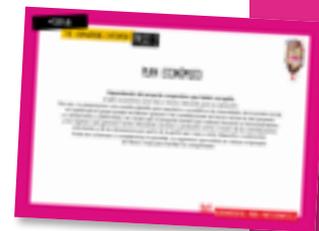
- La necesidad de inversión inicial.
- El capital que el equipo piensa recolectar a través de las contribuciones de los socios/as o a través de patrocinios y donaciones.
- Los costes que el proyecto generará durante su funcionamiento.
- Los ingresos que va a generar tanto ofreciendo sus servicios y productos como gracias a las contribuciones voluntarias y donaciones por parte de las personas que lo quieran sostener.

Os proponemos el ejemplo del proyecto Music Coop para facilitar la comprensión de esta simple herramienta. Os sugerimos que decidáis unas estimaciones sencillas que incluyan todas las variables que hay que considerar sin entrar demasiado en el detalle, ya que la dimensión económica de los proyectos generalmente no suele ser muy relevante en este tipo de experiencias de aprendizaje cooperativo.

¿Qué hemos aprendido? (20 minutos)

Aquí <http://playcoop.cooplab.eu/game/home> os proponemos realizar nuestro cuestionario interactivo para testar el aprendizaje obtenido por los/as participantes a lo largo del paso 2. ¡Es divertido e interactivo!

Y un resumen de los principales aprendizajes del paso 2 para ayudarlos a mantener la ruta durante el viaje cooperativo **[Paso 2 – Resumen de aprendizajes]**.





En resumen...

Tiempo	Contenido	Actividad - metodología	Recursos	Materiales	Habilidades que desarrolla	Principios coop relacionados
60 min	<ul style="list-style-type: none"> Definir con claridad las hipótesis iniciales 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo Revisión en grupo y discusión 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2 – HP1 – Ficha de problema paso 2 – HP2 – Ficha de persona 	<ul style="list-style-type: none"> Imprimir HP1 y HP2 (posiblemente en formato A1 - A2) Post it Rotuladores 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidades analíticas Empatía Capacidades de observación Creatividad Negociación 	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la comunidad Educación, formación e información
30 min	<ul style="list-style-type: none"> (OPCIONAL) Entrevistar a potenciales clientes/ beneficiarios 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo Discusión en grupo 	<ul style="list-style-type: none"> PASO 2 – HP3 – Plantilla de entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> imprimir HP3 (una copia por grupo) 	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación Capacidad de escritura Escucha activa Empatía 	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la comunidad Educación, formación e información
30 min	<ul style="list-style-type: none"> (OPCIONAL) Traer la información de vuelta al aula 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo Discusión en grupo 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2 – HP1 – Ficha de problema paso 2 – HP2 – Ficha de persona 	<ul style="list-style-type: none"> Post it Rotuladores Rotafolio o papel cartulina 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidades analíticas Procesamiento de la información Negociación 	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la comunidad Educación, formación e información
30 min	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo las cooperativas de trabajo responden a las necesidades de las personas? 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición. Discusión en grupo 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2 – Tema Central – Buenas razones para emprender en cooperativa 	<ul style="list-style-type: none"> Web Cooplab 		<ul style="list-style-type: none"> Todos los 7 principios cooperativos
60 min	<ul style="list-style-type: none"> Diseñando la propuesta de proyecto cooperativo 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2- HP4 – Coop Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> Imprimir HP4 (en formato A1 -A2) Post it Rotafolio o Papel cartulina Rotuladores 	<ul style="list-style-type: none"> Empatía Creatividad Capacidad de solucionar problemas 	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la comunidad Democracia Participación económica de los/as socios/as
30 min	<ul style="list-style-type: none"> (OPCIONAL) Plan económico del proyecto cooperativo 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo Discusión grupal 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2 – HP 5 – Plan Económico 		<ul style="list-style-type: none"> Matemática básica Planificación económica 	<ul style="list-style-type: none"> Autonomía e independencia Participación económica de los/as socios/as
20 min	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué hemos aprendido? 	<ul style="list-style-type: none"> Reflexión grupal Juego cooperativo online 	<ul style="list-style-type: none"> Paso 2 – HF1 – Resumen de los aprendizajes Juego cooperativo online 	<ul style="list-style-type: none"> Conexión a internet connection Página web Cooplab 		

Tiempo total : 170 min

Tiempo total con las actividades opcionales : 260 min

