

# ASAMBLEA 16/MAYO= DAFO + CAME



A  
C  
C  
I  
O  
N  
E  
S

## DAFO COOPERATIVAS:

1. DEBILIDADES
2. AMENAZAS
3. FORTALEZAS
4. OPORTUNIDADES

## CAME COOPERATIVAS:

1. CORREGIR
2. AFRONTAR
3. MANTENER
4. EXPLOTAR

# Acciones/Necesidades

## Financiación & inversión

- Contactar con Banca Ética y otro tipo de financiación social
- Buscar ser Intermediaria con entidades financieras.
- Contactar con entidades para fondos europeos.
- Generar convenios ágiles enlazando con las personas destinatarias.

## Innovación & investigación y desarrollo

- Innovación inteligente y asesorada
- Análisis globales para lo local. Análisis para viabilidad
- Diagnósticos y estudios serios de recursos contando con los recursos locales y sobre el territorio

## Formación

- Ofrecer Formación con recursos propios
- Adelantarse a ofertar formación en temas de interés como: marca, trabajo en equipo
- Formación transversal hacia los valores que nos unen y que nos diferencia. Punta de lanza en formación con impacto y valores
- Plataforma de formación.

# Acciones/Necesidades

Comunicación e imagen

- Queremos generar impacto Social, Ambiental, Económico
- Ser referentes. Marca.
- Servir de Aglutinante
- Reunir personas en Cooperativas que sean referentes para atraer a más socios
- Plataforma de impulso. Ver, aprender, replicar. Generar movimiento Macro

Asistencia técnica

- Feria de empleo (aunar demandantes de empleo y empresas sociales buscando visibilidad)
- Creación de plantillas para Trámites Admon., Protocolos pasos a seguir, automatización de procesos...
- Crear una INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL (Desde selección de proyecto se adhiere a la asociación)

Comercialización y servicios

- Red de productos y servicios locales y de empresas sociales que asegure comercialización, lanzamiento, Distribución
- Servicios compartidos entre todos para optimizar recursos.

# A) DAFO

aspectos nos afectan positiva o negativamente en el **presente**:  
**(F)** y **(D)**

aspectos nos podrían afectar positiva o negativamente en el **futuro próximo**? **(O)** y **(A)**

D	A
F	O

- ¿Qué estamos haciendo bien (o mal)? ¿Cómo podríamos mejorar? ¿Qué medidas podemos tomar?
- ¿Qué están haciendo bien (o mal) los demás? ¿Podríamos copiarles para aprovechar sus ventajas?
- En el futuro: ¿Qué eventos podrían afectarnos para bien o mal, y qué probabilidades hay de que sucedan? Si sucede uno de estos eventos... ¿Qué podríamos hacer para evitar que nos afecte negativamente, o para sacarle provecho?

# 1. DEBILIDADES

- La mayoría de los impulsores de la asociación son profesionales con muy poco tiempo para implicarse en el impulso de la asociación.
- Coherencia organizativa. Mucha información y agentes dispersos.
- Grado de compromiso.
- Colaborar con personas en riesgo

# 2. AMENAZAS

- Implicación de organismos, instituciones
- Falta de información o información distorsionada sobre Economía Social y el emprendimiento social.



## 3. FORTALEZAS

- Red de profesionales = Marca (son personas)
- Formación recursos propios
- Intermediarios de financiación= Contactos con entidad financieras y posibilidades de ser partners locales para proyectos europeos
  - Fiare Banca Ética, Asociación Fiare CyL; Laboral Kutxa
  - Convenio de Colaboración con la UNED, con el Grupo de investigación “emprendimiento social y desarrollo territorial....”

# 4. OPORTUNIDADES

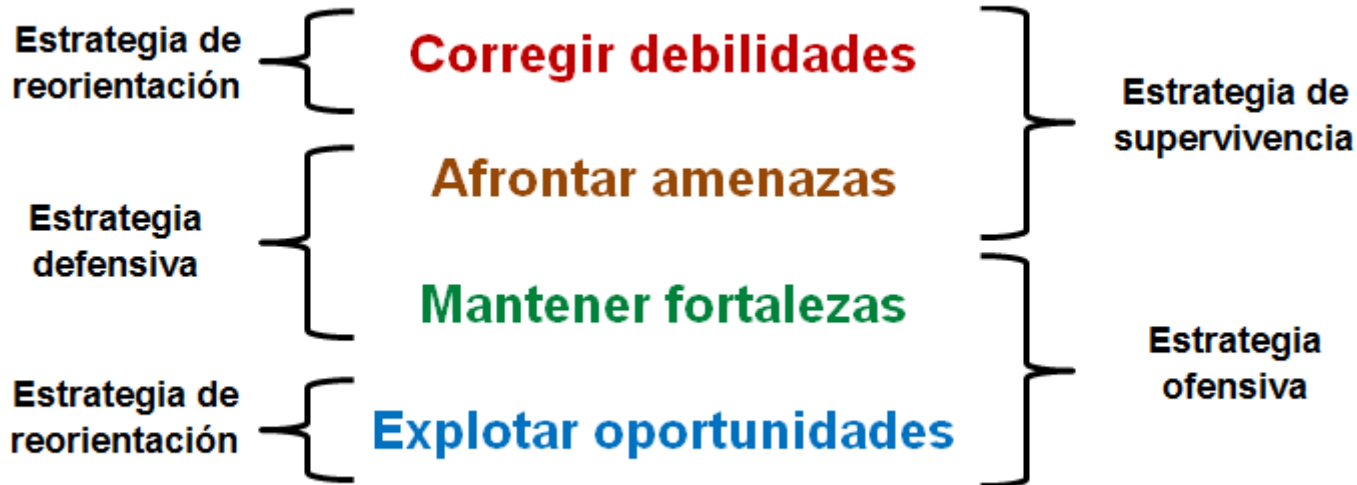


- Alianzas y contactos con entidades e instituciones
- Plataforma de impulso:
  - Feria de empleo (aunar demandantes de empleo y empresas sociales buscando visibilidad)
- Red de productos: productos locales/marcas locales /incentivar ferias
  - crear red de comercialización/mediadora entre los agentes: Lanzamiento, comercialización y visibilidad
- Movimiento macro para fomento y apoyo a los movimientos que ya existen.
  - Otras instituciones y organismos públicos, y movimiento cooperativo: JCyL, Diputación, GAL, El Hueco.Org, Asociaciones

# B) CAME



<b>Debilidades</b>	▶▶▶	<b>Corregir</b>
<b>Amenazas</b>	▶▶▶	<b>Afrontar</b>
<b>Fortalezas</b>	▶▶▶	<b>Mantener</b>
<b>Oportunidades</b>	▶▶▶	<b>Explotar</b>





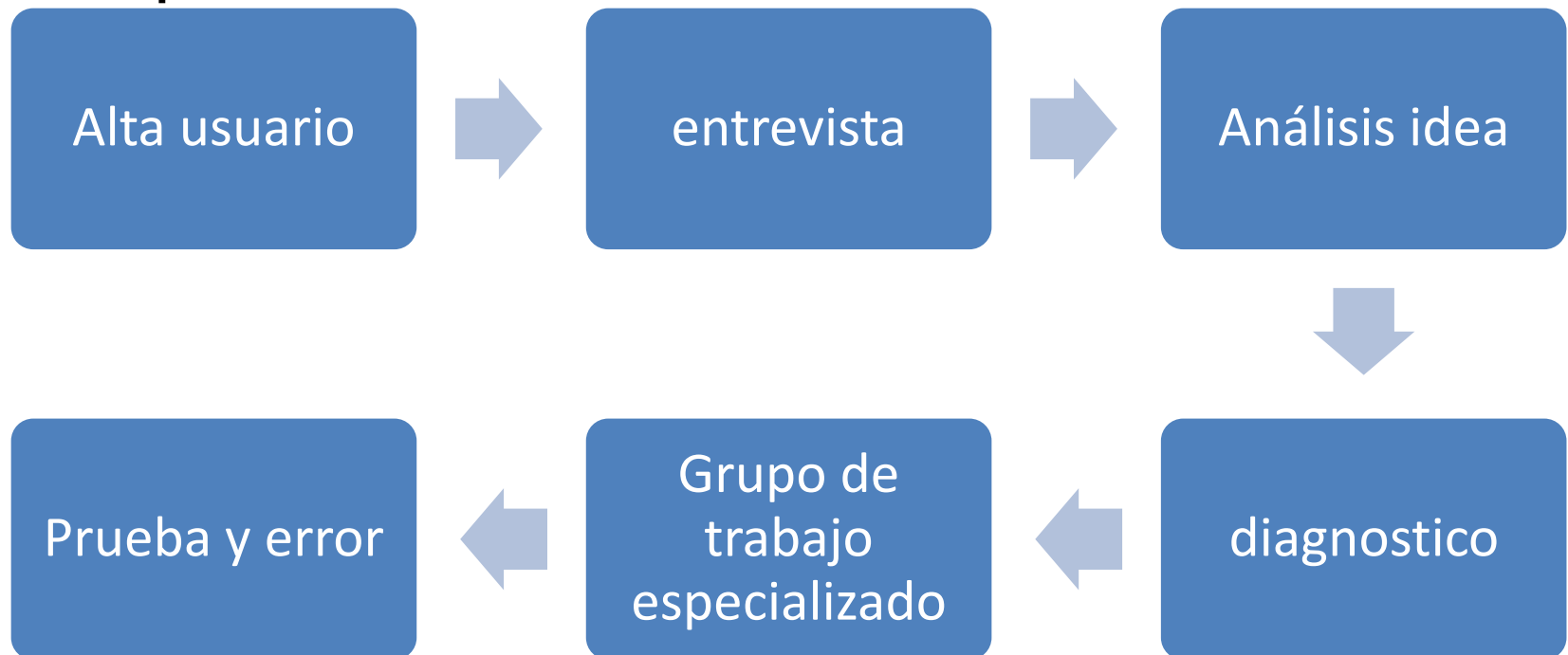
1. Corregir debilidades: Aceptar y asumir la responsabilidad que conlleva ser socio. Llegar a nuevos perfiles (personas en peligro de exclusión)
2. Afrontar Amenazas: convencer a entidades publicas y/o privadas de que apoyen y respalden. (subvenciones)
3. Mantener fortalezas: aprovechar al máximo las relaciones entre personas y entidades. Intercambio de contactos.
4. Explotar oportunidades: la gente tiene interés en participar

- **Estrategias de reorientación (D y O):** Busca transformar situación haciendo cambios que eliminen nuestras debilidades y creen nuevas fortalezas. En este tipo de estrategias predominarán las acciones enfocadas a corregir debilidades y explotar oportunidades.

- **Estrategias ofensivas (F y O):** Buscan mejorar nuestra situación actual (ganar cuota de mercado, etc). En este tipo de estrategias predominarán las acciones enfocadas a explotar las oportunidades y mantener/reforzar las fortalezas.

# 1. Estrategia Ofensiva: *INCUBADORA DE EMPRESA SOCIAL*

- Objetivo: Captación de Ideas y proyectos
- Partners: UNED – INTECCA . Vía Factum.  
Empresas mentoras...



## 2. Estrategia Ofensiva: *Red-comercializadora productos y servicios*

- Objetivo: Apoyar comercialización de productos de empresas sociales y por el desarrollo territorial
- Parnets: UNED – INTECCA (red de emprendimiento social)  
<http://resdt.es/mercado-social/>

# 3, Estrategia de Reorientación: FERIA DE EMPLEO, CONCURSO DE IDEAS...

## Feria de empleo

- Marco: Economía social
- Objetivo:
  - Informar a la sociedad las ideas y valores de la Economía social = Captar nuevos socios o nuevas ideas
  - Búsqueda de nuevos partners y/o inversión = Incubadora
  - Visibilidad: escaparate para los emprendedores, empresas sociales
- Perfiles:
  - Personas en riesgo de exclusión
  - Nuevos talentos – futuros profesionales
  - orientación

# 4. Estrategia de Reorientación: **DIRECTORIO DE EXPERTOS.**

**Elaboración de directorio, y de promoción de servicios para el beneficio de los Asociados**

- Marco: Expertos, empresas de la Asociación cooperativas
- Objetivo:
  - Recogida de expertos socios y posibles socios
  - Determinar servicios
  - Recoger demandas de servicios
  - Proponer servicios en común para ser optimizados.

# 5.Estrategia de Reorientación: **INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO**

## **Elaboración y presentación de propuestas de proyectos europeo**

- Marco: Proyectos y convocatorias europeas o de administración en general
- Objetivo:
  - Investigación y búsqueda de propuestas en el marco de la investigación, el diagnóstico etc.