

13 FORMAS DE FINANCIAR TU COOPERATIVA DE TRABAJO EMERGENTE...

UNA GUIA DE BRED

3. Prestamos de amigos y familia:

Esto parece sencillo, pero cuidado—en realidad hay temas complicados de la Ley de Deudas hasta cuando pedís prestado dinero de un amistad o familiar.

4. Prestamos comerciales tradicionales:

Sin duda son una opción: por ejemplo los prestamos para pequeños negocios (Prestamos SBA por sus siglas en inglés) son una fuente común para el capital de inicio de pequeños negocios de toda índole. Sin embargo los acreedores tradicionales pueden no estar familiarizados con cooperativas, y puede requerir avales/garantías subsidiarias personales de los trabajadores-dueños. Eso puede ser un problema cuando los trabajadores-dueños no tienen suficientes activos financieros para garantizar un préstamo, o cuando un prestamos no está asegurado (por ejemplo, como una hipoteca en una propiedad comercial). Y algunos acreedores pueden querer investigar la historia de crédito de todos los trabajadores-dueños de la cooperativa. ¡A pesar de todo eso, no descartes esta opción!

5. Cooperativas de Ahorro y Crédito:

Por causa de las regulaciones exigidas por los bancos grandes de Wall Street, muchas cooperativas de ahorro y crédito no pueden dar tantos prestamos de negocio como quisieran. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito Comunitarios que tienen una designación especial porque tienen la misión de servir a comunidades de bajos ingresos, sí pueden.

6. Certificados de regalo / pre compras:

Esta es una forma muy fácil recaudar fondos de sus seguidores que evita todas las complicaciones reglamentarias involucradas con deudas y títulos de crédito. Hace que tu gente compre por mayor antes de tu lanzamiento, y hace el envío del producto después, idealmente en un periodo largo de tiempo.

1. Desembolso:

¡Si sus trabajadores-dueños tienen ahorros, sin duda puedes usarlos para fundar una cooperativa de trabajo! Por supuesto esto no funciona para todo el mundo.

2. Contribuciones de cuenta de capital de trabajadores-dueños

Cuando estás operando, puedes reservar una porción de los sueldos de los trabajadores-dueños o distribuciones de superávit como contribución a la cuenta de capital de los trabajadores. No te ayudará abrir puertas, pero si te da posibilidad de construir reservas y hacer inversiones en el negocio.

7. Crowdfunding:

¡Solo pedi dinero al internet! Es como magia. Pero no subestimes el trabajo y los costos de videos efectivos, y producir / enviar por correo premios atractivos para las campañas basadas en las donaciones como Indiegogo/GoFundme. Y no olvides—es muy probable que no eres una entidad sin fines de lucro, entonces una “donación” es en realidad ingreso sujeto a impuestos. Cada vez es más posible encontrar modelos de crowdfunding de deuda y acciones para financiar pequeños negocios, donde prometes a las personas un premio financiero o hasta una acción del negocio en lugar de un regalo. La plataforma de Calvert ourstown.org que recién comenzó de operar en Baltimore, puede ser una opción interesante para considerar. Kiva Zip (zip.kiva.org) puede ser otra opción para explorar.

8. Prestamos Filantrópicos:

Las fundaciones comunitarias (y otras fundaciones pequeñas locales) cada vez más están involucradas en el desarrollo económico inclusivo. Puede ser posible encontrar a un miembro de junta o director de programas simpático, y encontrar una manera de obtener un préstamo de bajo interés del patrimonio de la fundación. La filantropía potencialmente puede ser una fuente de fondos para entrenamientos, asistencia técnica, o viajes para visitar otras cooperativas, especialmente si hay una comunidad específica de pocas recursos con quien tu cooperativa está construyendo poder económico y que el financiador le interesa apoyar.

9. Acreedores amigables a Cooperativas

Estos son tus nuevos mejores amigos. Hay pocos acreedores quienes entienden porque las cooperativas son maravillosas y porque el modelo para prestamos estándar de negocios no funcionan 100% para las cooperativas de trabajo. Pero nosotros tenemos uno que trabaja localmente y varios que trabajan nacionalmente. Sin duda deberías explorar trabajar con ellos. En Baltimore, un acreedor cooperativo se llama BRED: Baltimore Roundtable for Economic Democracy (Mesa Redonda para la Democracia Económica de Baltimore) (¡hola!). Hacemos prestamos a los negocios cooperativos usando un modelo no extractivo de financiar liderado por nuestro socio, The Working World. Somos parte de una red nacional de fondos de préstamos cooperativos con raíces locales que se llaman la Cooperativa Financiera. baltimoreroundtable.org / tww.org

Otros acreedores amigables a cooperativas que nos gusta son: Shared Capital Cooperative (antes era el Northcountry Cooperative Development Fund) que es una cooperativa de cooperativas financiando a cooperativas. Otorgan relativamente pocos prestamos estándar de pequeños negocios, pero los pagos que haces van para la construcción de poder económico cooperativo a través del país: sharedcapital.coop. También fijen el Latino Economic Development Center. Hacen prestamos de bajos intereses con opciones atractivos para aumentar tu crédito. También les interesa apoyar a negocios propiedad de los trabajadores en Baltimore ledcmetro.org.

10. Ofertas Públicas Directas/Ventas Acciones

Preferentes: Una Oferta Pública Directa (DPO por sus siglas en inglés) es un tipo de acción que te permite venderla directamente a inversores en tu estado—es como el hermano más viejo y complicado pero posiblemente mas eficaz, del crowdfunding. Una cooperativa de trabajo de compost en Boston, por ejemplo, recaudó \$340 mil en capital usando una oferta así. Cutting Edge Capital son los maestros de eso (cuttingedgecapital.com). Asimismo, puedes hacer ventas privadas más pequeñas de acciones para “inversores cualificados”—Equal Exchange recaudó \$4 millón de esta manera en el 2015. En ambos casos, la forma de la acción tiene que ser de no votación, y los inversores de foco son quienes quieren una inversión paciente impulsada por la misión con un retorno de dividendos, no lluvia de ganancia especulativa. (Sobre lo ultimo, puedes, como Equal Exchange, encomienda que las acciones solo sean vendidas de vuelta a la compañía.)

11. Prestamos HUD 108 (Desarrollo Urbano y Vivienda)/Créditos de Impuestos del Nuevo Mercado

(y otras fuentes federales, estatales, y de desarrollo comunitario locales de financiación complicadas): El Gobierno Federal invierte mucho dinero en el desarrollo económico comunitario, así como estados y ciudades. Con las personas indicadas ayudándote, y mucha sofisticación técnica, quizás pondrías acceder a estos fondos. Una cosa que deberíamos hacer como movimiento es lograr que estos tipos de fondos sean más accesibles para proyectos de cooperativas trabajadores liderados por la comunidad.

12. Conversión financiada por los dueños:

Si estás convirtiendo un negocio existente para que sea propiedad de los trabajadores, una forma sencilla de recaudar el capital necesario para comprar la propiedad, es hacer que el dueño venda a los nuevos trabajadores-dueños—esencialmente, estás pagando los costos de la compra en un periodo de tiempo, con unos pagos de intereses moderados para lograr que eso valga la pena para el viejo dueño.

13. Cooperativas híbridos de Consumo/Trabajo

Para cooperativas con una base importante de clientes recurrentes (como un bar o un supermercado), modelos híbridos pueden tener sentido—cuando divides la titularidad entre trabajadores-dueños y miembros-consumidores. La ventaja aquí es que pueden vender acciones pequeñas de membresía para un numero grande de miembros-consumidores para recaudar el capital que necesitas. \$100 de cada de los 12 trabajadores dueños es un monto pequeño, pero \$100 de 1,000 clientes es otra cosa. Además, eso hace que la comunidad invierta directamente en el éxito y dirección del proyecto.

Esta es sola una lista para comenzar.

¡Las cooperativas frecuentemente son innovadores cuando se trata de métodos creativos para la financiación, entonces sueña grande!