



MÓDULO 3a

Pasos para crear una cooperación / asociación de éxito

Resumen

Este módulo debe proporcionarle una idea clara de qué pasos son necesarios para establecer una cooperación. CASE STUDIES proporcionará una oportunidad adicional para comparar su situación específica, actitud y acción empresarial con otros agricultores en otros países.

Este módulo se complementa con el módulo 3B.

Objetivos de aprendizaje (conocimientos / habilidades / actitudes adquiridas)

Conocimiento

- Idea clara sobre los pasos necesarios para crear una cooperación / asociación exitosa.
- Imagen clara de la identificación de necesidades, definición de un área en particular, factores importantes al buscar un socio.

Habilidades

- Refleja la actividad empresarial en circunstancias específicas y situaciones individualizadas en el proceso de cooperación.

Actitudes

- Sensibilización para establecer negocios agrícolas exitosos por cooperación.
- Al hacer clic en los enlaces al INFORME RESUMEN y CASOS DE ESTUDIO también debe aprovechar la oportunidad para comparar su situación, actitudes y eventos de negocios con otros agricultores y otros países.

Tabla de contenidos

1. Identificación de las necesidades para establecer la cooperación / asociación.
2. Definición de los campos de cooperación / asociación.
3. Selección de socios.
4. El procedimiento para la implementación de la cooperación / asociación.
5. Pautas para el éxito.

Resumen

La formación de la cooperación debe planificarse y ejecutarse según lo previsto. Un plan de cooperación garantiza que tenga las expectativas correctas sobre el proyecto conjunto a seguir. El plan también debe evitar establecer expectativas demasiado altas o poco realistas para los resultados de la cooperación.

En cualquier caso, las posibilidades de éxito en la cooperación planificada son esencialmente mejores que las cooperaciones debido a decisiones espontáneas.

El plan de cooperación debe describir un posible modo de formar cooperación, pasos importantes y un orden de implementación significativo.

El plan solo debe ser una guía y ayuda para la orientación. Los detalles serán desarrollados, decididos e implementados individualmente.

Un plan de cooperación contempla las siguientes etapas de cooperación y su implementación:

Etapas 1: Preparación de la cooperación (ver módulo 3a)

Etapas 2: Formación de la cooperación (ver módulo 3a y módulo 3b)

Etapas 3: Implementación de la cooperación (ver módulo 3b)

1. Identificación de las necesidades para establecer la cooperación/ asociación

1.1 Necesito un socio?

¿Necesita considerar unirse a la cooperación / asociación? Hágase al menos las siguientes 9 preguntas. No solo lo ayudarán a saber a quién elegir como socio (si ha seleccionado uno o ha sido seleccionado), sino que también lo ayudarán a aclarar si necesita un socio.

1. ¿Necesito un socio?
2. ¿Cuál es el número óptimo de socios?
3. ¿Cómo será nuestra estructura de propiedad de cooperación / asociación?
4. ¿Tenemos una visión / meta común?
5. ¿Estoy dispuesto a ceder algún control?
6. ¿Nuestra cooperación / asociación tiene la oportunidad de ser estable?
7. ¿Cómo trataremos un posible conflicto?
8. ¿Cómo los colegas, familiares y otros socios comerciales percibirán a un socio?
9. ¿Cuál será nuestra estrategia para poner fin a la cooperación / asociación?

Después de responder estas preguntas, ya debería tener una opinión clara si necesita y quiere un socio.

1.2 ¿Por qué las personas forman una cooperación / asociación agrícola?

Algunas de las razones por las cuales los agricultores forman negocios de cooperativas / asociaciones incluyen:

- Para mejorar el poder de negociación, las cooperativas / asociaciones pueden proporcionar a los grupos de productores un poder de comercialización más comparable al de los procesadores y otros actores del mercado. Esto también conlleva ahorros de costos al comprar más insumos (fertilizantes, semillas, repuestos, etc.).
- Para reducir los costos: la combinación de capital y recursos a través de empresas cooperativas puede permitir a los productores acceder a servicios, como la experiencia en marketing, que de otra manera no podrían costear solos.
- Para lograr economías de escala: al manejar grandes volúmenes de productos, las cooperativas / asociaciones pueden reducir el costo por unidad de comercialización y procesamiento para los productores.
- Para aumentar los rendimientos: dado que los excedentes generados por las empresas cooperativas se devuelven a los productores sobre la base de apoyo, las cooperativas / asociaciones permiten a los productores capturar beneficios adicionales más allá de la puerta de la granja.
- Para mejorar la calidad de los productos y servicios: las cooperativas / asociaciones pueden permitir a los productores coordinar el tiempo de entrega de los productos a los mercados.
- Para reducir el riesgo: las cooperativas / asociaciones permiten a los agricultores unir su producción con la de otros agricultores para minimizar los riesgos de precio y de mercado.
- Para obtener productos y servicios necesarios: a menudo los productores requieren ciertos servicios o productos que las compañías privadas se muestran reticentes a proporcionar debido al pequeño volumen de ventas potencial o las ganancias inseguras. Dichos productores pueden unirse para formar una cooperativa / asociación para asegurar la disponibilidad de productos y servicios vitales.

1.3 Necesita valoración

- ¿Por qué hacer una evaluación de necesidades?

Los agricultores a menudo ignoran las recomendaciones porque no son adecuadas, no son rentables o demasiado arriesgadas para los agricultores. Una buena evaluación de las necesidades comienza con el diagnóstico de las necesidades y circunstancias reales de los agricultores y da como resultado el desarrollo y la recomendación de soluciones más apropiadas.

- ¿Qué es una evaluación de necesidades?

Una buena evaluación de necesidades combina la discusión y la operación de la granja / observación de campo para identificar los problemas reales que enfrentan los agricultores, la "causa verdadera" de esos problemas y las posibles soluciones basadas en la discusión con compañeros de trabajo y miembros de la familia que trabajan en la granja. Las recomendaciones se discuten y se desarrollan con compañeros de trabajo en función de los recursos y las circunstancias de los agricultores.

- ¿Cómo hago una evaluación de necesidades?

1. Identificar áreas representativas: Identifique un área (o áreas) para encuestar que sean representativas de la zona de trabajo.
2. Recopilar datos secundarios: Compare los requisitos de los cultivos o animales con factores como la topografía, la lluvia y los suelos.
3. Planificar la evaluación: Identifique quién ayudará con la encuesta (incluya compañeros de trabajo, miembros de la familia que trabajan en la granja y otros agricultores que cooperan).
4. Visite el campo, el funcionamiento de la granja y analice: Pregunte a los compañeros de trabajo o familiares que trabajan en la granja qué perciben como problema(s). Compruebe el funcionamiento de la granja / campo. Debatir sobre la producción, cosecha, marketing y precios, etc.
5. Analizar oportunidades: Aproveche las observaciones de campo y los aportes de las discusiones para evaluar las oportunidades. Atrae a tantas personas como puedas. Cada persona podría ofrecer algo diferente, valioso.
6. Analizar y priorizar los problemas, identificar la verdadera causa de los problemas: Use los comentarios de las discusiones y las observaciones de campo para evaluar y priorizar las oportunidades / problemas (¿cuántas personas se ven afectadas? Etc.). Permitir que los diferentes grupos prioricen de manera diferente. Las soluciones viables dependen de la correcta identificación de la verdadera causa del problema.
7. Desarrollar soluciones con los agricultores: Los agricultores necesitan aceptar soluciones. Los agricultores a menudo son conservadores, aunque les interesa discutir otras soluciones posibles.

Factor de producción	Prioridad	Hecho por quien?	Practica presente	Escenario preferido	Comentarios (causa, si es un problema importante)
Sistema de cultivo / rotaciones de cultivos		N/A			
Preparación de la tierra					
Labranza primaria					
Gestión de residuos					
Labranza secundaria					
Nivelación de la tierra					
Oportunidad					
Variedades		N/A			
Variedades actuales					
Floración esperada					
Vencimiento esperado					
Establecimiento de cultivos					
Calidad de semilla o plántula		N/A			
Fecha y tasa de siembra. (kg/ha)					
Oportunidad					
Método de siembra					

Ejemplo de una hoja de evaluación - Evaluación de necesidades - personalice la hoja según sea necesario para diferentes cultivos o productos

2. Definición de los campos de cooperación / asociación

2.1 Cómo definir los campos de cooperación / asociación

Análisis DAFO

El análisis DAFO puede ayudar a los agricultores a comprender mejor los factores internos y externos, lo que les permite tomar mejores decisiones. El análisis DAFO sigue la organización desde cuatro ángulos diferentes:

- **Fortalezas** - características internas tales como habilidades y recursos que se pueden movilizar o usar de manera más eficiente.
- **Debilidades** - características internas que limitan el potencial de una granja, como recursos y habilidades insuficientes.
- **Oportunidades** - factores externos que deben mejorar la competitividad de la granja y deben ser plenamente explotados (por ejemplo, **participación en cooperación / asociación**).
- **Amenazas** - desventajas externas que se espera sean obstáculos para el progreso de la granja (situación económica, competencia, etc..)

El análisis DAFO contribuye al proceso de convertir una visión en planes al proporcionar una imagen completa del potencial interno y externo, para lograr los objetivos organizacionales y / o los objetivos de producción.

El análisis DAFO se puede usar para planificar el desarrollo de la granja con un énfasis en áreas con el mayor potencial de cooperación / asociación. El análisis DAFO puede servir como punto de partida para evaluar y comparar la viabilidad de varias actividades potenciales.

El análisis FODA incluye cuatro pasos básicos:

- Identificación de fortalezas y debilidades;
- Identificación de oportunidades y amenazas;
- Priorización;
- Formulación de la estrategia.

Un ejemplo de análisis DAFO con un enfoque en marketing:

Sistema	Fortalezas	Debilidades
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. La tienda de la granja está en un buen lugar. 2. Nuestros precios son competitivos. 3. Tenemos clientes regulares y clientes leales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nos falta un plan coherente. 2. Nuestra tienda está llena a veces y puede llevar a la pérdida de clientes 3. Tenemos que sacar de un área geográfica amplia para generar ingresos suficientes
	Oportunidades	Amenazas
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los nuevos edificios se terminarán el próximo año. 2. Nuevos locales pueden ser utilizados para negocios agrícolas. 3. La economía esta en auge 4. Mejorar las ventas al encontrar un nuevo socio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La base de clientes se está moviendo a una ubicación más remota 2. La competencia ha comenzado a ofrecer un producto similar al nuestro. 3. No tenemos una persona que se preocupe por el marketing

3. Selección de socios

3.1 Cómo elegir al socio adecuado para la cooperación / asociación

Principios básicos de búsqueda de pareja

Para un socio potencial, primero debe verificar los siguientes factores:

- **Productividad:** Es la capacidad de una persona para lograr valiosos resultados de forma independiente. Consulte el pasado y vea qué resultados se obtuvieron, lo que el socio potencial ha logrado en el trabajo y también en la vida privada. Estos pueden ser éxitos en negocios, trabajo o personal / comunidad. ¿Tiene alguna afición? Si es así, ¿qué éxito ha logrado en esta área? Para que su futuro socio sea un verdadero partidario, necesita ver resultados valiosos detrás de él y estar completamente separado para lograr estos resultados.
- **Motivación:** ¿Por qué quiere él / ella participar en una cooperación / asociación? ¿Qué hace él / ella? ¿Es la persona que tiene que darle sentido al trabajo y divertirse? Tenga cuidado con las personas que solo se preocupan por lo que ganan y lo que obtienen de las cooperativas / asociaciones.
- **Personalidad:** Es muy importante que se lleve bien con el futuro compañero. Por eso también es bueno comprobar este factor. Es difícil probar la personalidad de una persona, especialmente si usted no la conoce. Asegúrese de preguntar a la persona qué está haciendo en su tiempo libre. Por lo general, está buscando personas que se dediquen a otras actividades en su tiempo libre. A menudo ocurre que las personas activas fuera de su vida laboral tienden a ser más optimistas y entusiastas. El optimismo y el entusiasmo son aspectos que le facilitarán el inicio de su cooperación. Si desea más descifrar la personalidad, existe la posibilidad de utilizar los llamados cuestionarios de personalidad.

[Consulte el caso de estudio de COFARM de Irlanda \(Caso de estudio IR04 Asociación entre granjas\) para saber qué tan importante es la personalidad del socio!](#)

Una vez que conozca las respuestas sobre su socio potencial y sus respuestas sean positivas, continúe con un análisis más detallado.

Cuando buscas un compañero, también es importante pensar en las cosas, aclarar tus propias actitudes y estar atento a las siguientes cosas:

1. Pon una meta

¿Qué quieres lograr en el negocio común? ¿Cómo es de grande el proyecto? ¿Cuándo debería suceder?

2. Clarificar las expectativas mutuas de ambos lados

¿Qué roles serán necesarios en la cooperación / asociación?

¿Qué papel quiero y puedo jugar? ¿Cómo querría dar derecho a ese papel?

¿Qué papel debe tener mi socio? ¿Cómo me gustaría darle derecho a él / ella?

La aclaración de los roles lleva mucho tiempo y recomendamos hacerlo muy a fondo. El caso ideal es invitar a alguien de fuera, quien le hará las preguntas correctas y mostrará el "problema" desde otra perspectiva. Se puede usar una pirámide, cuando los pasos se borran desde la parte inferior hasta la parte superior de la pirámide (es decir, el rol).

No es apropiado ni ventajoso interconectar a dos personas igualmente orientadas. Es importante que cada rol sea de alguna manera excepcional y único.

3. ¿Está de acuerdo o busca en otro lado?

Si está claro ahora que una persona en particular es la persona adecuada para la cooperación / asociación, comience el proceso de cooperación / asociación.

Pero si sus ideas no coinciden y sus habilidades y capacidades se superponen demasiado, debería buscar en otra parte. Siempre es mejor aclarar al principio que destruir una amistad fuerte para el trabajo. Cree que tarde o temprano habrá un problema.

¿Dónde mirar más lejos? La búsqueda de un socio es posible en una variedad de reuniones de redes, reuniones de varias asociaciones, clubes, que existen hoy en día muchos. Es bueno hablar sobre planes y compartirlos con otros (por supuesto, solo en una medida razonable). Mantenga los ojos abiertos y busque un compañero que se adapte a sus expectativas y que las expectativas sean las mismas. No comprometerse.

4. El procedimiento para la implementación de la cooperación / asociación

4.1 Pasos básicos

Iniciar una cooperativa / asociación es un proyecto complejo que implica una planificación cuidadosa y una investigación exhaustiva. A continuación puede encontrar cinco pasos básicos que debe seguir cuando comience a implementar la cooperación / asociación:

- Paso 1 - Identificar un objetivo económico común.
- Paso 2 - Determinar la viabilidad del negocio.
- Paso 3 - Desarrollar un plan de negocios.
- Paso 4 - Redactar documentos legales e incorporar la cooperativa.
- Paso 5 - Implementar el plan de negocios y comenzar las operaciones.

4.2 Paso 1 - Identificar un objetivo económico común

Propósito: Identificar claramente un objetivo económico común y evaluar el nivel de interés en la formación de una cooperativa para abordar este objetivo.

El catalizador para formar una empresa cooperativa es un grupo de personas compatibles que comparten un objetivo económico común y que creen que pueden lograrlo mejor trabajando juntos.

Un objetivo económico común puede ser el resultado de un problema u oportunidad compartida. Por ejemplo, el grupo puede carecer de un mercado para sus productos o una fuente satisfactoria de suministros agrícolas.

Consulte el caso de estudio de COFARM de la República Checa (Granja ecológica Bošina) para saber lo importante es encontrar un objetivo común!

Identifique claramente el objetivo o la razón para la formación de una cooperativa.

En la mayoría de los casos, un grupo de posibles miembros de la cooperativa se reunirá para discutir los problemas que enfrentan sus negocios agrícolas. Estas reuniones informales llevan a discusiones e ideas adicionales sobre cómo una cooperación / asociación puede abordar los problemas comunes al grupo.

Para aclarar la idea de formar una cooperativa:

- Investigue los problemas que enfrenta su grupo, centrándose en los mayores obstáculos e identificando las opciones actuales y las alternativas potenciales;
- Recolectar información general sobre la estructura y operación de las empresas cooperativas;
- Recopile información sobre el tipo de negocio que le interesa a su grupo;
- Utilice la información recopilada para determinar qué objetivos puede y no puede abordar una cooperativa;
- Discute tus hallazgos con la mayor cantidad de miembros posibles.

Organice una reunión informativa para las personas que puedan estar interesadas en formar una cooperativa / asociación

El propósito de esta reunión es determinar si hay o no interés suficiente para iniciar y apoyar la operación continua de un negocio cooperativo.

Planifique una reunión efectiva preparando una agenda y organizando un moderador de la reunión. Seleccione una hora y una ubicación que sean convenientes para la mayoría de las personas. Considere la posibilidad de celebrar la reunión junto con una asamblea o conferencia de productores existentes. Publique la fecha, hora y lugar de la reunión a través de boletines informativos y revistas de la asociación, carta o palabra.

Permita suficiente tiempo para el debate y aliente a los posibles miembros a expresar sus opiniones y hacer preguntas. Todas las cuestiones planteadas deben abordarse, aunque las respuestas a algunas preguntas pueden demorarse hasta que haya más información disponible.

Pregunta determinante: ¿Hay suficiente interés en el proyecto para justificar la continuación?

Seleccione un comité de dirección

El comité directivo es responsable de guiar al grupo a través del proceso de desarrollo. La creación de un comité directivo se produce solo si hay más socios. Las responsabilidades específicas incluyen:

- Informar a los posibles miembros del progreso del grupo y coordinar reuniones futuras;
- Encuestar a los productores sobre sus necesidades;
- Recopilación de información de mercado y financiera;
- Evaluar la viabilidad del negocio;
- Supervisar la preparación y ejecución del plan de negocios de la cooperativa.

El comité directivo puede realizar estas tareas con otros miembros potenciales o con la ayuda de asesores externos.

Obtener financiación

El desarrollo de una nueva cooperación / asociación puede ser bastante costoso. Se necesita dinero para cubrir los costos asociados con la realización de un estudio de viabilidad exhaustivo, el desarrollo de un plan de negocios detallado y la contratación de asesores y asesores profesionales.

Las opciones para recaudar fondos incluyen:

- Pedir a los miembros potenciales que contribuyan directamente.
- Pedir a las asociaciones de productores u otras organizaciones de la industria que financien todo o parte del proceso de desarrollo cooperativo.
- Solicitar fondos del gobierno.

La inversión de dinero o tiempo involucrado en la recaudación de fondos es a menudo una excelente manera de probar el nivel de compromiso del productor con el proyecto. Todo el dinero recaudado debe administrarse de manera que garantice a los miembros la seguridad y la responsabilidad fiscal. Haga un plan para abordar la forma en que los fondos de desarrollo no utilizados se utilizarán o se redistribuirán si no se forma la cooperación / asociación.

4.3 Paso 2 - Determinar la viabilidad del negocio

Propósito: Determinar si el negocio cooperativo propuesto es económicamente viable.

Hay tres componentes principales para determinar la viabilidad de una cooperativa / asociación agrícola:

- **Encuesta al productor:** Una encuesta determinará el interés del productor en el proyecto. También ayudará a aclarar los productos y servicios que la cooperativa / asociación podría ofrecer.
- **Análisis de mercado:** Un análisis de mercado determinará si la cooperativa / sociedad propuesta tiene un papel económico que desempeñar en el mercado, y aclarará cómo puede desempeñar mejor este papel.
- **Evaluación de viabilidad financiera:** Los hallazgos de la encuesta del productor y el análisis de mercado se utilizan para desarrollar algunas suposiciones operativas básicas, lo que permite una evaluación de la viabilidad financiera. Esta evaluación analiza los costos asociados con el cumplimiento de los objetivos económicos identificados y estima la cantidad de ingresos que se deben generar para cubrir estos costos.

Permita que la escala y la complejidad del negocio propuesto determinen el tiempo y el esfuerzo que implica examinar la viabilidad de la cooperación / asociación. Dependiendo de su situación, un estudio de viabilidad no necesita ser elaborado y costoso, pero debe abordar los riesgos, beneficios, fortalezas y debilidades del negocio propuesto. Un buen estudio de factibilidad determinará el potencial para un negocio exitoso, pero no proporcionará ninguna garantía. No hay respuestas correctas o incorrectas en un estudio de viabilidad, solo evidencia informada de que una idea tendrá éxito o fracasará.

Gran parte de la información recopilada para determinar la viabilidad también se utilizará para desarrollar un plan de negocios. La principal diferencia es que el propósito de un estudio de viabilidad es investigar y analizar todas las posibles opciones de acción antes de tomar una decisión sobre un curso de acción en particular. El plan de negocios resume el plan de acción después de que se haya tomado una decisión.

A lo largo de este paso, esté preparado para trabajar con una serie de asesores externos que estén familiarizados con su industria, los mercados agrícolas y el proceso de desarrollo de cooperación / asociación. Si la cooperación / asociación propuesta tiene como objetivo servir a un gran número de miembros o llevar a cabo operaciones comerciales complejas, tendrá que contratar o contratar a un consultor para obtener una evaluación objetiva e independiente de la viabilidad financiera del proyecto. Un consultor independiente también puede ayudar a preservar la confidencialidad al realizar encuestas de productores y de mercado.

44 Paso 3 - Desarrollar un plan de negocios

Propósito: documentar en detalle cómo funcionará la cooperativa / asociación y cómo se organizará y financiará.

La planificación cuidadosa es una de las partes más vitales de cualquier negocio exitoso. Un plan de negocios describe y define todos los aspectos de las operaciones de un negocio, incluyendo quién está involucrado, cuáles son sus actividades, cómo está organizado y cómo se financia. Documentar estos aspectos en detalle ayudará a su grupo a descubrir posibles problemas antes de que ocurran, lo que le permitirá planificar y prepararse para evitarlos. El esbozar claramente las características, metas y objetivos de la cooperación / asociación propuesta en papel también ayudará a crear un propósito común entre los miembros y los colocará en una mejor posición para explicar la cooperativa / sociedad a otros, incluidos los posibles miembros, prestamistas, clientes y proveedores.

En general, todos los planes de negocios contienen los siguientes cinco componentes principales:

- Una descripción del negocio;
- Un plan de marketing;
- Un plan financiero;
- Un plan de producción;
- Un plan de recursos humanos.

[Consulte el Módulo de formación 3B para obtener más información sobre el plan de negocios.](#)

4.5 Paso 4 - Redactar documentos legales e incorporar

Propósito: Preparar los documentos legales necesarios e incorporar la cooperativa.

La incorporación le otorga a la cooperativa / asociación una posición legal distinta y limita la responsabilidad financiera de sus miembros. Utilice los servicios de un abogado o asesor familiarizado con las cooperativas / asociaciones a lo largo de este paso. Dichos servicios son importantes para garantizar que todos los documentos cumplan con las leyes provinciales y federales y no entren en conflicto con los procedimientos operativos de la cooperación / asociación.

Los pasos específicos son los siguientes:

- Seleccione y registre un nombre y verifique su uso;
- Redactar el Memorando de Asociación;
- Elaborar las Reglas de la Asociación;
- Incorporar la cooperación / asociación al sistema - registro;
- Redactar otros documentos legales;
- Celebrar la primera reunión general anual para aprobar las reglas y elegir a los directores.

Preguntas determinante: ¿Se aprobarán los estatutos? ¿Quién formará parte de la junta directiva?

Consulte el caso de estudio de COFARM de Irlanda (Caso de estudio sobre cría conjunta John O'Connell) para saber cómo se explica la participación del asesor en el proceso de cooperación

Consulte el Módulo de formación 3B para obtener más información sobre cómo diseñar documentos legales.

4.6 Paso 5 - Implementar el plan de negocios y comenzar las operaciones

Propósito: Implementar el plan de negocios y prepararse para el inicio de las operaciones de la cooperativa.

Será necesario completar una serie de actividades importantes antes de que la cooperación / asociación pueda comenzar sus operaciones. Estas actividades podrían incluir:

- Dirigir una agrupación,
- Adquirir capital,
- Obtener instalaciones,
- Establecer sistemas contables,
- Contratación de personal directivo y formativo.

Para planificar el inicio de las operaciones de la cooperativa / asociación, defina y determine la secuencia de todas las tareas relacionadas con hacer que el negocio sea operativo y esté listo para servir a los miembros.

Pregunta determinante: ¿Tiene un compromiso lo suficientemente fuerte por parte de los productores para comenzar las operaciones como se describe en el plan de negocios?

[Consulte caso de estudio de COFARM de Alemania \(Reutehof GbR\) para conocer y resolver problemas de compromiso y futuro de la cooperativa!](#)

5. Pautas para el éxito

- **Mantener a los miembros informados e involucrados** - Cuando los miembros están involucrados e informados sobre la cooperativa / asociación, están más dispuestos a patronizar e invertir en la cooperativa / asociación. Los programas continuos de comunicación y educación son una parte integral del éxito de un negocio cooperativo / de asociación.
- **Utilice asesores y comités de manera efectiva** - La organización eficaz de los recursos humanos y el uso de la experiencia de los asesores es fundamental para el éxito de cualquier negocio. La participación máxima de los miembros potenciales es crucial para el éxito de una cooperativa / asociación. Los comités brindan a los miembros la oportunidad de desarrollar habilidades y participar en los asuntos.
- **Mantenga buenas relaciones entre la junta y el gerente** - Las diferentes responsabilidades de la junta directiva y el gerente deben ser claramente comprendidas y llevadas a cabo.
- **Llevar a cabo reuniones efectivas** – Una cooperación / asociación es un negocio y sus reuniones deben realizarse de manera profesional. Una reunión efectiva es el resultado de llevar a cabo varios pasos sucesivos: preparación, buen asesoramiento, participación de los miembros, seguimiento de una agenda y seguimiento de las acciones de la reunión.
- **Siga las prácticas comerciales correctas** – El mayor desafío para los miembros de la cooperativa / sociedad, la junta directiva y la administración operativa, se produce después de que comiencen las operaciones comerciales. Operar sobre una base comercial sólida incluye la implementación de un sistema de contabilidad preciso, la preparación regular de los estados financieros, la presentación de informes a los miembros de manera clara y oportuna y el mantenimiento de registros exactos de los miembros. También implica una evaluación continua de los costos y la productividad de la mano de obra, las instalaciones, los equipos y la tecnología empleados por la cooperación / asociación.
- **Forjar vínculos con otras cooperativas / asociaciones y organizaciones** - La búsqueda de vínculos beneficiosos con otras cooperativas / asociaciones, empresas y asociaciones debe continuar de forma continua. Las alianzas con otras empresas pueden ser fuentes valiosas para suministros, medios de comercialización y servicios relacionados. La pertenencia en asociaciones provinciales y nacionales puede mantener a la nueva cooperativa / asociación al tanto de lo que están haciendo otros en todo el país. Estas asociaciones pueden ser fuentes de programas de educación y formación.

Recursos

- Cooperativas agrícolas Una guía de puesta en marcha
- Desarrollo agrícola cooperativo: <http://www.fao.org/3/a-x0475e.pdf>
- Cooperativas Agrícolas I: Historia, Teoría y Problemas : <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/10129/1/46010040.pdf>
- Entendiendo las cooperativas: cómo iniciar una cooperativa : <https://www.rd.usda.gov/files/CIR45-14.pdf>
- Farm Need Assessment: Farm Labour and Infrastructure: [file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20(2).pdf)
- Información del agricultor. Evaluación de necesidades : https://dae.portal.gov.bd/sites/default/files/files/dae.portal.gov.bd/publications/e52ea5d4_bbe8_486c_b34f_1cfe5c0cc36f/Extension_Manual_Chapt6.pdf
- Granjero que comienza en Maryland. Evaluación de necesidades: http://extension.umd.edu/sites/extension.umd.edu/files/_docs/programs/newfarmer/BFSCComparativeNeedsAssessmentFULL.pdf
- Evaluación de necesidades: https://www.agextonline.com/uploads/3/2/4/3/3243215/fs_ext_needs_assessment.pdf

Antes de comenzar a establecer una cooperación / asociación, primero debe decidir si necesita un socio. Si es así, es importante no apresurarse cuando esté buscando un socio (s). Este proceso es crucial e influye de manera muy significativa en su futuro.

Cuando esté satisfecho con la elección de su (s) socio (s), juntos deben preparar todo para comenzar una cooperación/ asociación. Los pasos básicos son:

- Identificar un objetivo económico común
- Determinar la viabilidad de negocios
- Desarrollar un plan de negocios
- Redactar documentos legales e incorporar la cooperativa / asociación
- Implementar el plan de negocios y comenzar las operaciones

“Solos podemos hacer muy poco; juntos podemos hacer mucho.” – HELEN KELLER

“Encuentra un grupo de personas que te desafíen e inspiren, pasa mucho tiempo con ellos y eso cambiará tu vida.” – AMY POEHLER