



# PLAN DE EMPRESA **COESPAI MRBS12**

Nikoline Arns

/ construim altres economies en femini / 11 marzo 2018

# INDICE

## PRESENTACIÓN

**¿QUÉ ES COESPAI MRBS12? 4**

**VISIÓN 4**

**MISIÓN 4**

**VALORES 5**

## ACTIVIDADES 6

**OPORTUNIDADES 6**

**EQUIPO PROMOTOR 6**

## MÀRQUETING 8

**SERVICIOS 8**

**ESTRUCTURA DE PRECIOS 9**

**SOLUCIONES 10**

**ASPECTOS DIFERENCIALES 10**

## MERCADO 11

**PERFIL DE USUARIOS 11**

**ÁMBITO GEOGRÁFICO 12**

**DISTRIBUCIÓN 13**

**COMPETENCIA 14**

PROCESO 15  
PRECIO 15

IDENTIDAD VISUAL 16  
POLITICA DE PROMOCION 17  
PREVISIONES DE VENTAS 18  
MARKETING DE PLANIFICACIÓN 19  
CALIDAD 19

PRODUCCIÓN Y CALIDAD 20  
EQUIPOS I INFRAESTRUCTURA 20  
SEGURIDAD, HIGIENE, MEDIO AMBIENTE 20

ORGANITZACIÓ I GESTIÓ 21  
CORTO MEDIO Y LARGO PLAZO 21  
ORGANITZACIÓ TASQUES 22  
GESTIÓN DE PERSONAL 23  
MARQUES I PATENTS 23

JURIDICOFISCAL 24  
FORMA JURÍDICA 24  
PERMISOS I L·LICÈNCIES 24  
COBERTURA DE RESPONSABILITAT 24

ECONOMICO FINANCEIRO 24  
VIABILIDAD 24  
PLAN ECONOMICOFINANCER 25

VALORACIÓ 26  
CONCLUSION 26  
AGRADECIMIENTO 27

# PRESENTACIÓN

## ¿QUÉ ES COESPAI MRBS12?

**CoEspai MRBS12** es un proyecto de innovación y transformación social cuyo objetivo es empoderar, incluir y unir a las personas profesionales del barrio Font de la Guatlla (Sants-Montjuic) promoviendo y facilitando una estructura que aplica la filosofía del coworking (cotrabajo), basada en la colaboración y la cooperación.

Los servicios que ofrecemos van **en función de las necesidades** de las y los profesionales del barrio. Una parte importante de la actividad del CoEspai MRBS12 es detectar y definir estas necesidades y así diseñar una oferta de servicios destinada a potenciar proyectos e ideas, dinamizando la estructura de cotrabajo.

CoEspai MRBS12 es un espacio compartido que beneficia al barrio, no solo al compartir recursos sino a través de la creación de una red de emprendedores/as y del intercambio de conocimientos que ello implica. El proyecto tiene su sede en el Carrer dels Morabos, nº. 12; no obstante la red de profesionales trasciende el espacio físico, ya que potenciamos eventos del trabajo en red (networking) dentro de toda el área de Font de la Guatlla.

Enfocamos la **transformación social** en ampliar esta red de intercambio de conocimientos. Nuestro objetivo persigue el beneficio de todo el tejido profesional del barrio, por lo que nuestras actividades buscan llegar, además, a aquellos grupos a los cuales les resulta más difícil acceder a este tipo de cooperación, como los desempleados y los adolescentes. ¿Cómo lo hacemos? A través de eventos de networking, charlas, presentaciones, demostraciones y talleres y acciones siempre vinculadas a la emprendeduría de Font de la Guatlla.

Con mesas de trabajo en el local y a través de colaboraciones con otras entidades del barrio, disponemos de la energía y las herramientas para ampliar el impacto social y así beneficiarnos todos de la rica diversidad humana y laboral del barrio.

## VISIÓN

**CoEspai MRBS12 es un proyecto de innovación y transformación social cuyo objetivo es empoderar, incluir y unir a las personas profesionales del barrio Font de la Guatlla.** Un lugar para que la gente comparta e interactúe, co-cree ideas y crezca tanto a nivel personal como económico en esta sociedad. Buscar el valor en el contacto, en el interés y en la colaboración a nivel local y usarlo como base para estar conectados con una red nacional y global. Ser el hub sostenible y exitoso y servir como ejemplo y fuente de inspiración.

## MISIÓN

Ser una plataforma, tanto física como digital, donde las personas se sientan libres de juntarse. Compartir conocimientos de diferentes herramientas de colaboración y maximizar la eficiencia de la red a través de la inclusión digital y mentalidad *open source*. Tener la flexibilidad de ajustarse a las necesidades de la sociedad profesional, aplicar los modelos de negocio más adecuados y asegurar la sostenibilidad y el máximo impacto social positivo.

## VALORES

- **Transparencia** como herramienta de innovación
- **Proximidad:** economía local
- **Integración social:** celebrar la diversidad de las personas
- **Intercooperación:** colaboraciones con otras entidades de la economía social
- **Respeto** al medio ambiente
- **Flexibilidad:** abierto a cambios según las necesidades de la comunidad

## ACTIVIDADES

Nuestras actividades desde la cooperativa están enfocadas, por un lado, a **detectar las necesidades** y ofrecer servicios a las personas profesionales del barrio. Por otro lado, estamos **montando activamente una red** que, a fecha de hoy, consiste en juntar a pequeños grupos de personas en el local para que se conozcan a nivel personal y profesional. Combinamos estas reuniones con visitas en grupo a las empresas nuevas del barrio. Además, a las personas que asisten a los eventos de networking se les brinda la oportunidad de estar representadas y promocionadas en la plataforma digital, que incluye el blog y las redes sociales del CoEspai MRBS12. El contenido consiste en un entrevista escrita y una foto del perfil.

### QUE PASA POR EL BARRIO?



Miriam Peñas: Joyas/PlataenLata

December 19, 2017 · 0

Miriam Peñas: Joyas/PlataenLata  
www.miriampenyasjoyas.com Cuáles son tus orígenes y trayectoria? Estudié un ciclo profesional de Joyería Artística, continúe mi formación con otros cursos (engaste de piedras...



Cecilia de Naturánima: Centre de Salut

December 1, 2017 · 0

Cecilia Martín Muñoz Naturánima naturanima.es  
Cuáles son tus orígenes y trayectoria? Estudios de Naturopatía, A qué te dedicas profesionalmente? Asesora en Salut Integral Acupuntura, Homeopatía, Reflexología Podal... Qué valor hay...



Alicia López : Marketing Online – Community Manager

October 14, 2017 · 0

Alicia López Acorn Studio Cuáles son tus orígenes y trayectoria? Catalana con 3 hermanos, con padre fotógrafo y madre escritora. Criada en los ochenta rodeada...



Mrbs12 November 5, 2017 · 0

¡Muchísimas gracias a todos por venir! Que rico nuestro barrio, que bueno es conocernos mejor, éxito! Repitiremos!



Mrbs12

Published by Nikoline Nik [?]- October 23, 2017 · 0

Proyecto Mrbs12 de talentos locales.

1. Primer paso: #promocionar los profesionales del barrio.
  2. Segundo paso: Realizar un #networking en MRBS12 para que los profesionales se conozcan personalmente y presenten sus proyectos.
- Hoy: Laoqing: Fotógrafo e Estudiante. Dónde están tus clientes? "Soy fotógrafo espontánea, por lo cuál, en la calle."  
[http://mrbs12.com/blog/laoqing-fotografo-e-estudiante/...](http://mrbs12.com/blog/laoqing-fotografo-e-estudiante/) See More



Laoqing: Fotógrafo e Estudiante – MRBS12 Blog

Laoqing: Fotógrafo e Estudiante NikolineOctober 14, 2017October 23, 2017Barri Font de la Guatlla Post navigation Previous Laoqing Cuáles son tus orígenes y trayectoria? Mongolia Interior, China A qué te dedicas profesionalmente ?...

MRBS12.COM

El objetivo de **dar visibilidad** a las personas a través de la plataforma digital es ampliar la red profesional y tender el puente entre los encuentros personales y el registro digital. ([www.mrbs12.com/blog](http://www.mrbs12.com/blog))

Una tercera actividad consiste en **organizar y promover talleres y formaciones** con el objetivo de compartir e **intercambiar conocimientos** y enriquecer la red y ampliar la oferta de formación en el barrio. Invitamos a talleristas y a socios de la red (del barrio y de otras entidades de la economía social y solidaria) para hacer charlas. A este respecto, ell@s organizan su parte del taller (promoción, precios y público) y nosotros nos encargamos de asegurar llenar dos plazas como mínimo y atraer a personas procedentes de otros sectores profesionales o a jóvenes desempleados.

## OPORTUNIDADES

Las personas trabajadoras del barrio necesitan una **forma de trabajar distinta** al modelo 09.00-17.00 (en España el modelo es 10.00-14.00 16.00-20.00). Este modelo, sumado a la **exclusión de los cuidados en la economía actual**, suponen un deterioro en la calidad de vida. Es cierto que han surgido muchos autónomos; sin embargo, observamos carencias en términos de comunidad y contactos. Además, el desempleo juvenil y el movimiento de emprendeduría constituyen una magnífica oportunidad para que las personas jóvenes se beneficien de establecer contactos con las personas profesionales autónomas y emprendedoras para descubrir otras maneras de ser económicamente sostenible e intercambiar ideas. Otra oportunidad es el estímulo desde el Ayuntamiento de promover y promocionar los conceptos de economía social y solidaria. En este sentido, la proximidad de los barrios de Sants y Poble Sec abre un amplio abanico de oportunidades de colaboración con entidades afines.

## EQUIPO PROMOTOR

El equipo del Proyecto CoEspai MRBS12 está compuesto por Nikoline Arns, Sidney Wuo y Montse Perelló. La filosofía del equipo y el apoyo mutuo entre los integrantes incluye todos los aspectos de los cuidados. Damos visibilidad a esta base fundamental y colaboramos en temas de logística, compartir espacios prestando una atención especial a la **conciliación personal, familiar y laboral del equipo**.



Nikoline Arns



Sidney Wuo



Montse Perelló

### **Nikoline Arns** (socia trabajadora).

Nikoline es una diseñadora multidisciplinar oriunda de los Países Bajos residente en Barcelona. Crea identidades visuales para que personas y start-ups creativas cuenten su historia al mundo. Es una apasionada de los proyectos que generan un impacto positivo en la comunidad. Atesora experiencia en **gestión de proyectos** para un pequeño estudio de interacción y desde que tiene hijos participa en **proyectos de comunidad** en el sector de la educación. Fue socia de la Asociación de Educación Libre El Tatanet durante 4 años y ahora es una de las socias fundadoras de la Cooperativa Integral el Roser, donde tiene la oportunidad de practicar la democracia y su funcionamiento interno con las 200 personas socias de acuerdo con el modelo de **autogobierno basado en la sociocracia**.

Durante un año estuvo activa en un grupo de networking de 30 personas procedentes de ámbitos profesionales muy dispares. Gracias a ello, ha aprendido **el poder que tiene el grupo** para crear activamente trabajo gracias a la generación de confianza entre sus integrantes.

En la actualidad, además de poner en marcha el CoEspai MRBS12, es editora colaboradora de la

plataforma de podcasts **ImpactBoom**. “Changemaker Community / Social Impact Blog & Podcast.”  
www.impactboom.org

Su papel en el proyecto de CoEspai MRBS12 es líder de operaciones. Sus funciones consisten en crear la comunidad, ser responsable del espacio físico y digital de la comunidad y del bienestar de las personas que forman parte del proyecto. Lo más importante es asegurar que el proyecto se corresponde y actúa en coherencia con los valores fundacionales.

Habilidades:

Diseño gráfico / Fotografía / Storytelling / Web / Redes sociales / DIY / Diseño interior.

Estudios: Diseño Comercial (Holanda, Nijmegen) / 3d Interior Design (London University of the Arts)

Idiomas: holandés, inglés, castellano, portugués

Competencias: Liderazgo / Trabajo en equipo y cooperación / Seguridad / Empatía / Networking / Creatividad / Pensamiento abstracto

(fuente: Barcelona Activa key: Skill Test (anexo 2))

### **Sidney Wuo** (socio colaborador)

Sidney es un profesional creativo y apasionado que vive en Barcelona y que cuenta con una experiencia de más de 15 años en los campos de la investigación, estrategia, emprendeduría y el desarrollo en el sector privado y en organizaciones no gubernamentales.

Competencias:

Liderazgo, enfoque de negocios, pensamiento creativo y seguridad.

Fundador de 027 strategy y corresponsable de la estrategia inicial a largo plazo del MRBS12. Crea recomendaciones basadas en tendencias emergentes, oportunidades de expansión, viabilidad de socios externos y mejora el proceso empresarial interno. También es socio fundador de la Cooperativa Integral El Roser que, con 200 socios, aplica la sociocracia como forma de autogobierno. Aparte de su visión global, vive desde hace 8 años en el barrio y participa activamente en las asambleas del barrio y es corresponsable de otro proyecto de economía social y solidaria, El Tatanet, al que, gracias al apoyo del Ayuntamiento de Barcelona, se le ha asignado un local del barrio.

Habilidades:

Business Design / Estrategia Empresarial / “Design Thinking” / Marketing / Transformación Digital y Formación.

Idiomas: portugués, inglés, castellano, catalán, francés

Estudios:

Grado de Global Entrepreneurship, a Bachelor of Business Administration (BBA) y Master in High Management in Policy and Strategy.

El papel que desempeña en el proyecto es asesorar sobre la estrategia y las acciones de marketing, asistir a las asambleas locales y representar a la cooperativa en los círculos políticos locales.

Anexo: Currículum Sidney Wuo

### **Montse Perelló** (socio colaboradora).

Montse es **fundadora** del empresa SignesGrafo (signesgrafo.com) y experta en recursos humanos. Tiene 5 años experiencia en participación en cooperativas/asociaciones de educación desde 2010. Licenciada en grafología. Profesora en grafología y en la universidad.

El papel que desempeña dentro del proyecto es dar soporte en todos los aspectos del proyecto

relacionados con el conocimiento de la cultura y política local, idioma (tono de voz) y comunicación en general.

#### **Colaboradores:**

Para montar el local y proyecto colaboramos con las siguientes entidades:

[Ateneu La Base Poble Sec](#) (instalación eléctrica), Cooperativa [Som Energia](#), [Guifinet](#) (internet). Asociación El Tatanet y Cooperativa El Roser. Triodos (finanzas). [Can Tonal](#) (legalización de la instalación eléctrica)

La decoración del local ha sido posible gracias a la intercooperación con la artista Carla Bassi, el arquitecto Mario Echigo y el diseñador Hiroshi Tsunoda y a todas las personas que han donado material, muebles y herramientas.

## MÀRQUETING

### SERVICIOS

Una vez detectadas y definidas las necesidades de las personas profesionales podemos crear el paquete único/personalizado de servicios. Definimos: el tipo de servicio y la frecuencia de uso. Para llegar al paquete único, los servicios pueden combinarse a partir de tres categorías de producto. El precio dependerá de si el servicio forma parte de una cuota mensual o es puntual.

Las tres categorías son:

#### **1. Estructura** - Espacio y recursos compartidos

Un espacio físico, impresora, sala de reuniones, mesa de reuniones, equipo fotográfico, mesa de trabajo, biblioteca, rincón relax, cocina. Compartir espacio, compartir mesas de trabajo grandes individual o compartido con 2, compartir impresora, compartir espacio expo, compartir mesa de trabajo, compartir espacio de reunión informal, compartir sala de reuniones y otros servicios que pueden surgir a partir de las necesidades de los profesionales.

#### **2. Red** - Eventos/Red de contactos

Eventos específicos de redes locales para que los profesionales del barrio se conozcan entre sí. Crear confianza entre autónomos y propietarios de pequeñas empresas. Grupos pequeños (máx. 10 personas), dinámicas diferentes (asesorados por facilitadores profesionales). Promoción en plataforma digital, networking de eventos personales con carácter mensual, grandes eventos (2 al año)

#### **3. Crecimiento** - Conocimiento compartido

Desde la red de profesionales comparten el conocimiento para incluir a personas profesionales de otros sectores y al resto del barrio. En este ámbito también existe la oportunidad de hacer intercambio, uso del espacio (u otros servicios) en trueque, compartir su conocimiento en forma de charla, taller o formación/video blog/newsletter.

Las frecuencias son:

- **Puntual:** necesidades del momento (precio más alto)
- **Mensual,** recurrente con un ciclo mensual. El servicio se paga con una cuota mensual. Tiene un precio menor comparado con el precio que se paga por el servicio puntual.

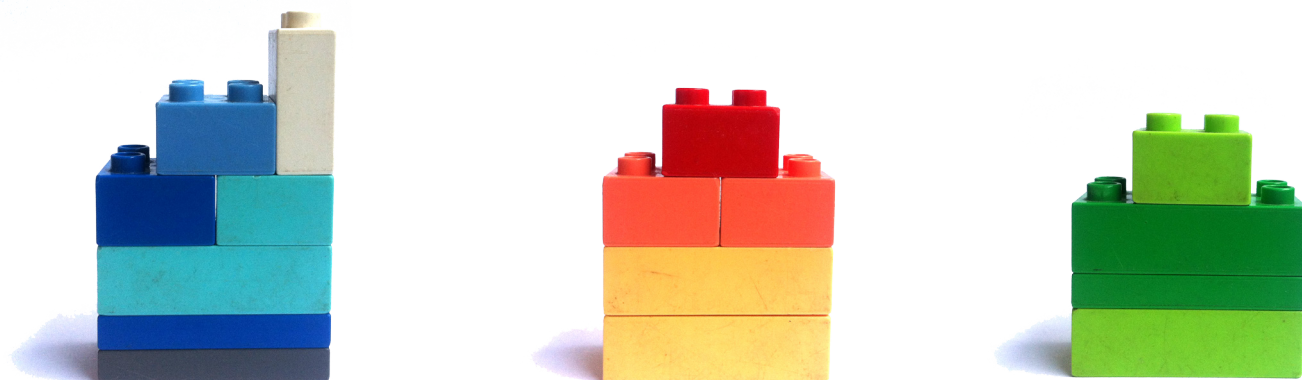
Ejemplo:

- Mesa de reuniones puntual: 2 horas = 15 euros
- Mesa de reuniones: 2 horas por semana = 10 euros/mensuales
  
- Mesa grande de trabajo por día = 20 euros
- Mesa grande de trabajo 24 h 7 días a la semana = 185 euros/mensuales



## ESTRUCTURA DE PRECIOS

El precio de los servicios se acumula en bloques claros de necesidades. Esto se puede combinar en packs personalizados, en función de las necesidades de cada profesional. Estos serán los bloques lego para que puedas construir tu propio servicio. Con bloques lego táctiles formamos estos paquetes de servicios tangibles y, fotografiándolos e imprimiéndolos (como Polaroid), se comunicarán físicamente en una pared del local. Aspiramos a la total transparencia de todos los usuarios.



Ejemplo de paquetes personalizados mensuales. Las diferentes gamas de colores representan los 3 pilares. (**estructura (azules)** / **red (colores cálidos rojo, amarillo, naranja)** / **crecimiento (verdes)**)



Ejemplo de un paquete mensual individualizado, basado solo en el ítem estructura. El segundo paquete combina las necesidades de los tres pilares.

Cuando se desee cambiar el paquete mensual de servicios, usamos los **bloques de lego en la mesa**, hablamos de cuáles son las nuevas necesidades y, para finalizar, hacemos una foto y nosotros nos encargamos del pago. Estas fotos se imprimirán (estilo Polaroid) y se **colgarán en la pared del local**. De esta manera garantizamos la **máxima transparencia** y vemos cómo va cada miembro de la comunidad. Así, podemos detectar ciertos problemas o éxitos. Además, transcurrido un cierto período

do de tiempo, podemos visualizar muy fácilmente qué resultados está teniendo proyecto y medir su impacto. El motivo de trabajar con los bloques lego es evitar la exclusión digital. Hazlo tangible.

### ¿Nuevos servicios en el futuro?

Los servicios estarán en constante desarrollo, ya que las necesidades de las personas para tener éxito profesional cambiarán con cada persona con la que nos pongamos en contacto. Estamos enfocados en las necesidades y los servicios según estas necesidades.

## SOLUCIONES

Con el proyecto de CoEspai MRBS12 ofrecemos soluciones para:

**Personas trabajadoras autónomas** que suelen trabajar desde casa porque ofrece flexibilidad de horario y bajo coste. No necesitan un despacho propio porque solo se necesita un escritorio, o un lugar donde reunirse con clientes o colaboradores. Les falta un ambiente profesional donde puedan separar su vida personal de su vida laboral. Las personas autónomas suelen trabajar solas y les falta contacto con otros autónomos o un equipo. Solucionamos aspectos de flexibilidad de horario y bajo coste. También la red de profesionales sirve para generar más clientes y colaboraciones entre ell@s. Compartir conocimientos y experiencias con colegas y con profesionales de otro sector puede generar confianza y recomendaciones para sus clientes.

**Pequeños equipos de trabajo** o estudiantes que normalmente trabajan en remoto buscan un lugar donde trabajar temporalmente para un proyecto concreto.

**Las personas en desempleo** (jóvenes u otras edades) que han perdido el hábito, ritmo y contacto del ámbito profesional y están experimentando una dificultad en reencontrarse con su profesión o bien buscan cambios en la manera de trabajar. Solucionamos la falta de contactos entre profesionales del barrio que les permitan conocerse y descubrir las competencias complementarias. Asistir a talleres, formaciones y reuniones de networking y así formar parte de la red.

## ASPECTOS DIFERENCIALES

En comparación con otros espacios de coworking de la ciudad de Barcelona, nuestro enfoque es abrir la burbuja de innovación y tecnología tan habitual en los espacios de coworking y asegurar que la red de profesionales redunde directamente en beneficio del barrio.

Creemos que la diversidad de profesiones, habilidades y competencias enriquece la red y crea entendimiento y confianza. La diversidad de profesiones y sectores genera más trabajo entre tod@s.

La diferencia para el usuario es que puede comprar un servicio (o paquete de servicios) según sus necesidades y que tanto el paquete como el precio son personalizados, flexibles y adaptables.

Sentirse valorado en un local (plataforma) donde hay espacio para todo tipo de profesional, un punto de encuentro que realmente represente a las personas trabajadoras del barrio.

## PERFIL DE USUARIOS

**Personas trabajadoras autónomas con cuota mensual o puntual**  
**Pequeños equipos de trabajo/Pymes**  
**Nómadas digitales**  
**Personas en desempleo**

Para explicar cuál es el público y sus características he creado unas personas reales y ficticias.

**Persona 1:** Alicia es vecina del mismo edificio que el CoEspai. Está especializada en marketing a través de medios sociales. Autónoma, trabaja en estrecha colaboración con una agencia de publicidad. Trabaja con grandes clientes y cuando se reúne con ellos prefiere hacerlo desde CoEspai MRBS12, ya que es un ambiente más profesional que un bar o restaurante. Tiene 31 años, un salario en torno a los 1000 euros mensuales y comparte piso. Nació en este barrio y conoce a mucha gente. Trae gente a la red como conector. Su paquete: **mesa de reuniones semanales (2h) + presencia en eventos mensuales de networking + promoción en la plataforma digital** = mesa de reuniones (5 euros al mes) y networking (10 euros al mes). Un total de 15 euros al mes.

**Persona 2:** Álex es un paletero. Trabaja con un equipo para hacer que la construcción funcione. Tiene parte de una nave para su material, pero no se dan las condiciones para poder montar una oficina. No suele estar en la oficina y solo necesita una mesa para llevar la administración durante dos días a la semana. Guarda sus necesidades de oficina en una taquilla.  
**1 mesa compartida** (100 euros al mes) + **taquilla** (15 euros al mes) - Total 115 euros al mes.

**Persona 3:** Ella es una estudiante de Noruega que está haciendo un doctorado sobre biogás. Suele ir a la biblioteca para estudiar, pero sopesa venir esporádicamente un día a estudiar en una mesa de CoEspai MRBS12. **Precio de la mesa:** 15 euros. (mesa = 10 + wifi 5 euros)

**Persona 4:** Gerald es programador y necesita una mesa fija para trabajar a jornada completa; trabaja con horarios irregulares, por lo que se beneficiaría con acceso las 24 horas del día, los 7 días de la semana. También imparte clases sobre confidencialidad de datos en medios sociales y cómo se utilizan los datos públicos dos veces al mes para grupos pequeños.  
**Mesa fija con acceso 24h/7d** (185 euros p/m) + **4 horas de patio mensual** (+ 10 euros al mes + 2 espacios gratuitos para clases.) = Total 195 euros al mes.

**Persona 5:** son dos amigos de 18 años que van a la Escuela de Jardinería Botánica, situada detrás del CoEspai MRBS12. Además de sus estudios, se están planeando crear su propio negocio de servicios de jardinería. Viven en el barrio y en casa de sus padres. **Utilizan dos lugares gratuitos** para asistir a un taller de un profesional que es miembro de CoEspai MRBS12 de cómo construir su lienzo de modelo de negocio. Aprenden de los otros profesionales que asisten al taller y crean contactos.

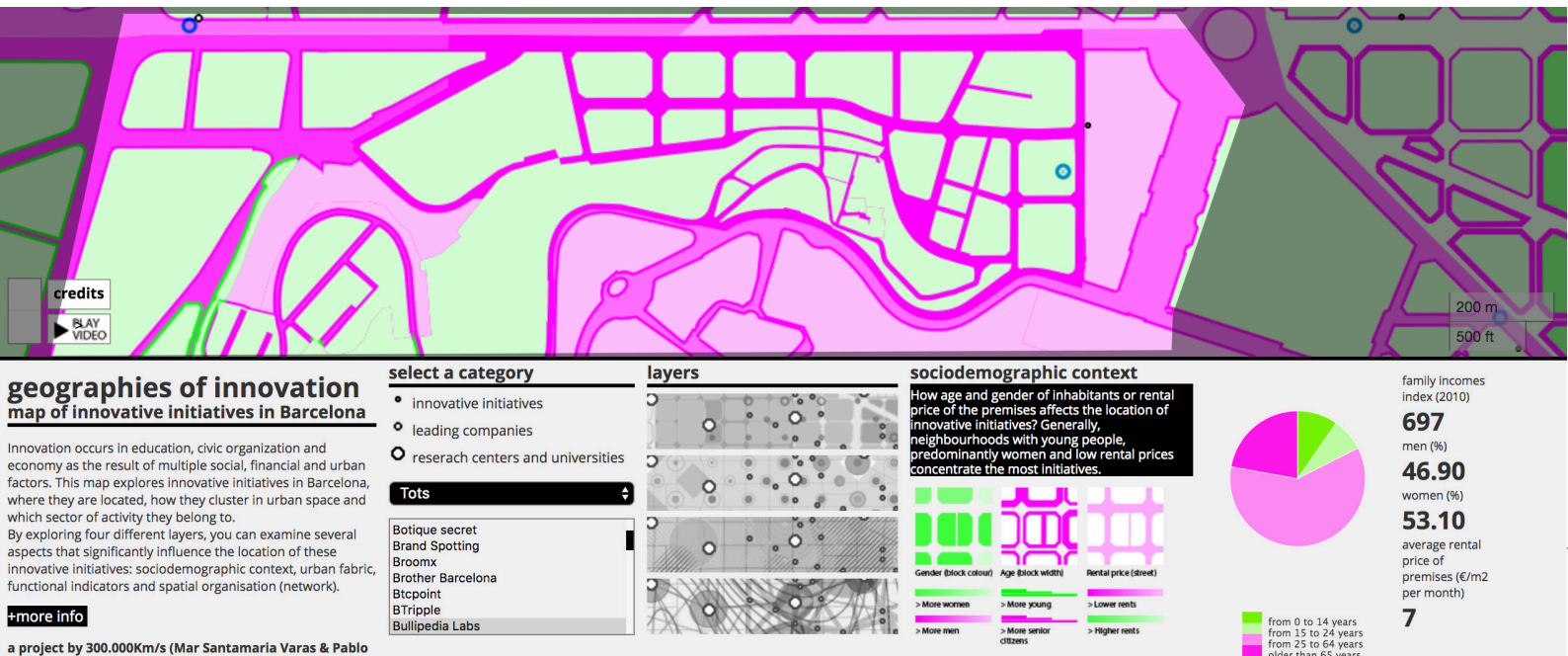
# ÁMBITO GEOGRÁFICO

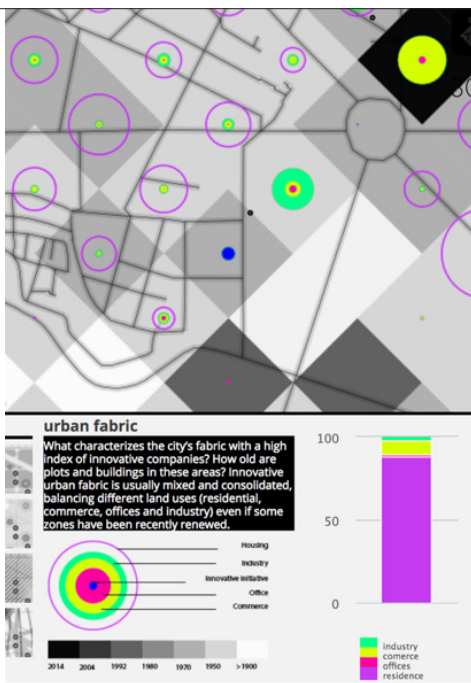
El proyecto CoEspai MRBS12 busca generar un impacto a nivel local, más concretamente en el barrio Font de la Guatlla, Sants-Montjuïc, Barcelona.



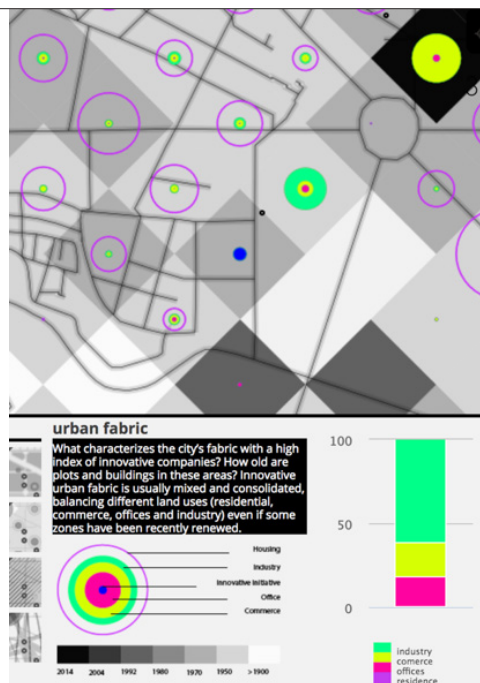
Mapa

“El barrio de Font de la Guatlla se extiende entre la Gran Vía y la vertiente noroeste de la montaña de Montjuïc, prácticamente en todo el tramo comprendido entre las plazas de España y Cerdá. El barrio de Font de la Guatlla tiene una población de 10.145 habitantes, que conviven en una superficie de 0,3 Km2. Hay 5.396 mujeres y 4.749 hombres; la franja de edad con más población es la de 25 a 64 años (un 60,3 %); los niños y niñas de 0a 14 años representan el 10,5 % , un índice un punto porcentual por encima del resto del distrito, los jóvenes de 15 a 24 años un 9,6 % y un 19,6 % de gente mayor de 65 años (prácticamente igual que la media del distrito). El 47,8 % ha nacido en Barcelona; el 7,3 % en el resto de Cataluña y el 23,3 % en el resto de España. Ha nacido en el extranjero el 21,6% de la población (1 punto porcentual por debajo de la media del distrito).”  
(extraído del Pla de futur del barri)





1.0 interior del barrio mayoría residencial



2.0 Plaça espanya Fira: industry/commerce and offices.

Dentro del barrio hay muchas posibilidades. A partir del mapa interactivo ([innovation.300000kms.net](http://innovation.300000kms.net)) se puede extraer alguna conclusión de los datos locales. La mayor parte de la zona es residencial (fig. 1.0) y casi no tiene comercio ni oficinas. Esta realidad contrasta fuertemente con la zona de Plaza España (fig. 2.0), donde hay comercio e industrias, con la Fira.

El objetivo a largo plazo es conectar estas entidades con los profesionales independientes que trabajan principalmente desde casa en el barrio, estimular el comercio local y el flujo económico.

Desde 2008 existe un crecimiento estable en la cantidad de personas trabajadoras autónomas en Barcelona. Este movimiento, sumado a la elevada tasa de desempleo, abre una oportunidad para que los espacios de coworking introduzcan nuevas maneras de trabajar basadas en la cooperación y el open source.

[http://www.bcn.cat/estadistica/catala/documents/barris/14\\_SM\\_Font\\_Guatlla\\_2017.pdf](http://www.bcn.cat/estadistica/catala/documents/barris/14_SM_Font_Guatlla_2017.pdf)

<http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/ttreball/afiliats/autonoms/autevgs/camb.htm>

## DISTRIBUCIÓN

### ¿Cómo llegar a l@s usuari@s?

Talleres/Charlas/Formaciones: Crear eventos + flyer en facebook y promocionarlos en la página de facebook. Compartir flyer por los grupos de whatsapp. Para las plazas libres, diseñar flyers específicos para el público y contactar con las instituciones correspondientes para anunciar estas oportunidades (por ejemplo: Universidad de Botánica).

Para atraer a colaboradores o talleristas de entidades de economía social y solidaria local nos registramos en el Pam a Pam y presentamos la solicitud para el Balanç Social de Xess.



**Servicios del CoEspai:** En el propio local (lugares de anuncio: la pizarra en la puerta y la ventanas (foto) flyers de papel, repartidos en las puertas. Flyers para dejar en sitios ya establecidos, centros cívicos, Can Batlló. Para este grupo local el promocionar por facebook no ha dado mucho resultado. El mejor sustituto he sido promocionar en persona: a las horas de salida de del colegio, por ejemplo, en calçotadas populares del barrio o en actos en el huerto.

**Eventos de networking:** Invitaciones personalizada, llamadas por teléfono o visitas en persona. Ofrecer la oportunidad de promocionar en el blog > Enviar la encuesta por email o visitar con encuesta en papel y grabar audio > Aprovechar la ocasión para invitarlos al evento de networking. Para vías más digitales crear el networking como evento de la plataforma de Meetup y Lendi.

**Publicar en diarios y revistas:**

<https://alternativaseconomicas.coop/> (publicación pendiente a modo de intercooperación/trueque)  
la Burxa (sants Can Vies)

Existe otra oportunidad de llegar a estos grupos que es más indirecta, pero funciona bajo la filosofía de valorar la red y el barrio si el proyecto está reconocido como innovador en los medios (de Barcelona/España/internacional). Si salimos en los medios, las personas del barrio pueden ver el proyecto y su valor por el hecho de aparecer en dichos medios. Ejemplo: la marca Havaianas® solo ha triunfado en su propio país, Brasil, tras haber sido una tendencia en Europa)

Para un público más digital podemos registrarnos en plataformas digitales específicas de coworking. Regístrese y promocióne a través de las siguientes plataformas:

<http://www.comunidadcoworking.es/> <http://workhardanywhere.com/> <http://coworkingspain.es/espacios/coworking/barcelona> <http://www.hotdesk.net/listyourspace/c3RlcD1zdGVwMQ>  
<https://www.sharedesk.net/>  
[www.cowocat.cat](http://www.cowocat.cat) <https://www.coworker.com> <https://www.mydeskhub.com/>

## COMPETENCIA

La filosofía de la competencia no encaja con los valores que practicamos desde nuestro centro. Ahora bien, los lugares que ofrecen un servicio similar atraen a un público similar. Entre estos se encuentran:

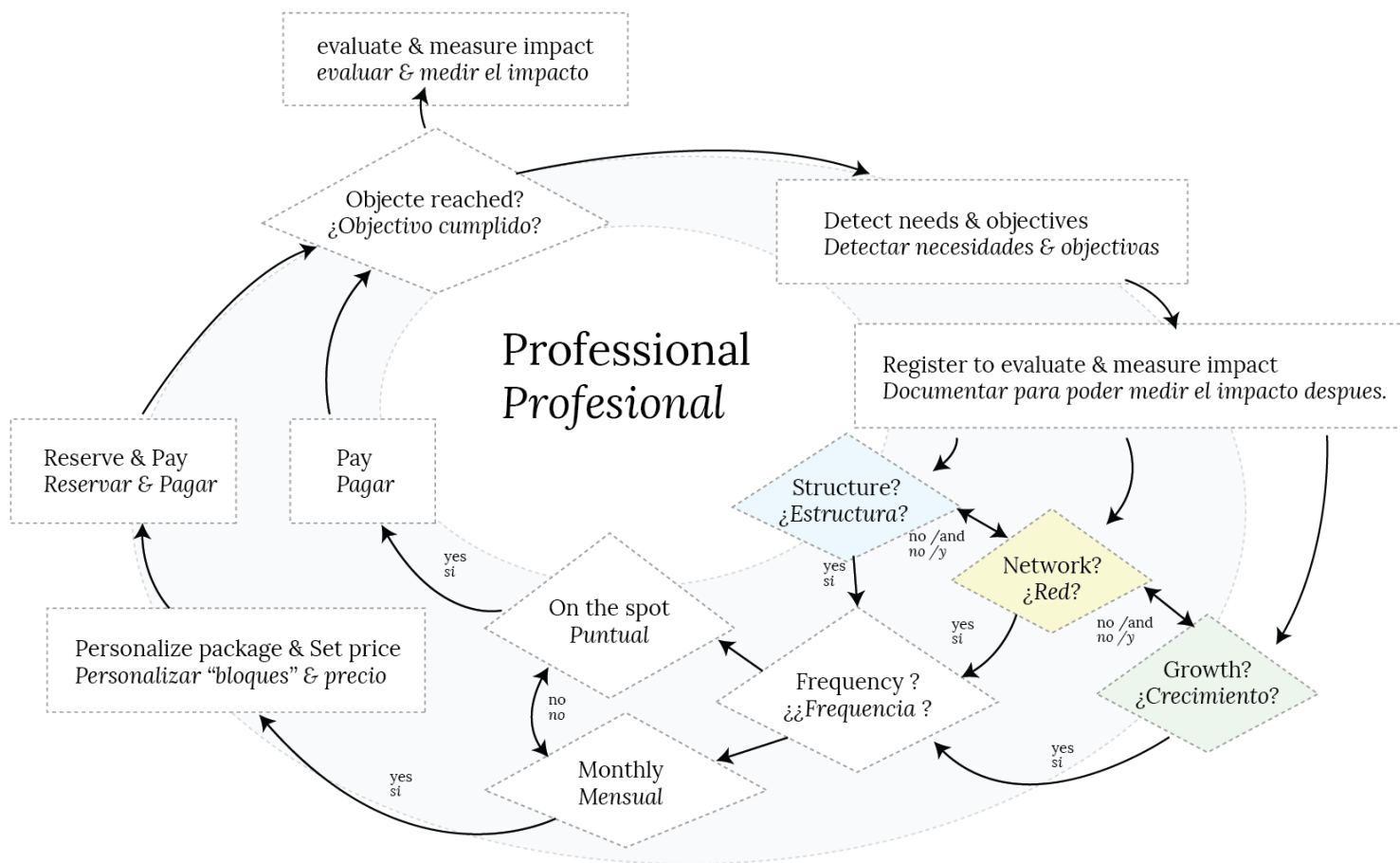
Ninguno del sector de coworking en nuestro barrio, Font de la Guatlla. Sants y Poble Sec, en cambio, tienen varias comunidades creativas que se juntan en los espacios de coworking. Diferenciamos el perfil de los usuarios. Aspiramos a una diversidad de profesionales que puedan complementar los servicios de manera multisectorial. Los que ofrecen actividades a nuestro tercer grupo de usuarios indirectos son los centros cívicos de Font de la Guatlla, que apuntan al mismo público para eventos y talleres, pero sus servicios no incluyen el contenido profesional y la red.

Desde el punto de vista del trabajo en red, hay grupos activos en el vecindario como, por ejemplo, BNI Líders (Plaza España). BNI tiene un gran lema (ganar dando) y es una organización basada en un modelo de Estados Unidos. Tiene límites financieros y de tiempo para un gran grupo de personas. Se dirige más a pequeñas empresas que a autónomos. Cuota anual = 850 euros + 11 euros por cada reunión semanal de la red.

Desde el punto de vista de las personas que comparten valores de la economía social, Can Batlló y otras cooperativas del barrio vecino de Sants. Pese a no estar en nuestro barrio directo, pueden ayudarnos a intercooperar para hacer nuestros servicios más fuertes y expandir nuestra red conectando con otras entidades.

# PROCESO

Este diagrama ilustra el proceso circular de detectar las necesidades de las personas profesionales, analizarlos, documentar frecuencia, precio, pagar y volver a analizar.



## PRECIO

En nuestros tres ámbitos (estructura/red/crecimiento) queremos desglosar los servicios en bloques tan pequeños que sean accesibles para tod@s y que el acceso dependa del momento financiero en que se encuentre el profesional. En primer lugar, porque en la vida de un persona trabajadora autónoma la situación financiera suele estar en constante movimiento. En segundo lugar, porque, mediante estas estructuras, pretendemos obtener feedback sobre el éxito que un profesional tiene como medida del impacto positivo. De esta manera podemos monitorear y ajustar los servicios si es necesario.

### Determinación del precio

Números redondos. Al no utilizar decimales, mantenemos la transparencia en los precios. También porque las cuotas mensuales serán una suma de cuotas de servicios individuales. Trabajar con números redondos permite un cálculo fácil, sin precios ocultos,

El precio de la estructura base son las mesas fijas para cubrir los gastos fijos. A partir de un número determinado de personas con cuota mensual podremos decidir entre tod@s bajar el precio. Los gastos fijos divididos entre los usuarios (futuros socios).

Tal y como se ha explicado previamente en el apartado de servicios, existen dos precios diferentes para cada servicio, dependiendo de la frecuencia y si forma parte de un paquete mensual.

### ¿Cómo pagar?

Para servicios puntuales, el pago se realiza en efectivo en el momento. Al tratarse de precios bajos y redondos (5, 10 o 15 euros), resulta fácil de manejar. Si son pagos de cuotas mensuales, es preferible hacerlos por transferencia a Triodos. No obstante, estamos preparados para recibir el pago en criptomoneda o calcular un intercambio/trueque y abiertos a propuestas de la red (moneda local/banco de tiempo)

## IDENTIDAD VISUAL

**Nombre:** CoEspai MRBS12

CoEspai, porque es un espacio compartido y abierto.

MRBS12 es más un concepto que un nombre. El concepto es el nombre de la calle (Morabos) y el número de su ubicación (12). La finalidad es poner en valor el lugar donde estamos y dar visibilidad al valor local. Asimismo, es un concepto aplicable a otros sitios manteniendo la imagen de dichos valores. Así, por ejemplo, si se abre otro sitio en la calle Mèxic n.º 18, el nombre sería CoEspai MXC18 o en Pl. Catalunya n.º 2 > CoEspai CTLN2. Así se puede multiplicar sin perder su concepto.

Por otro lado, se trata de un nombre neutral, porque valoramos la red y la diversidad de las personas que están vinculadas con el CoEspai. Es por ello por lo que la marca no tiene mucha identidad ni carácter propio. La idea es dejarlo más neutral para dar espacio al valor añadido de la comunidad.



COESPAI  
MRBS12  
INNOVACIÓ DE BARRI  
/COTREBALL /COWORKING



MRBS12  
INNOVACIÓ DE BARRI  
/COTREBALL /COWORKING  
SANTS-MONTJUIC



MRBS12  
INNOVACIÓ DE BARRI  
/COTREBALL /COWORKING  
SANTS-MONTJUIC



MRBS12  
INNOVACIÓ DE BARRI  
/COTREBALL /COWORKING  
GESTION

Visualmente el logo transmite nuestros valores principales: transparencia, innovación y flexibilidad, con un estilo moderno y minimalista que se puede adaptar a círculos específicos o a promociones para públicos diferentes.

El diseño interior del local respira materiales reciclados y crudos (madera, metal, cemento) y al mismo tiempo un ambiente acogedor con estufa de pellets, luces cálidas y rincones confortables. Ello contribuye a que las personas se sientan cómodas y a gusto para hacer contactos. La principal



característica del diseño interior es su flexibilidad. Todo es ligero y fácil de cambiar y, en caso necesario, se puede ajustar rápidamente.



Para ver bien el interior pequeño video del local:

<https://drive.google.com/open?id=1p63xdVLgdxjj4McbCA6vIe-RDxZA-fDV>

Con este ambiente informal buscamos cambiar el estereotipo de despacho profesional y motivar a la gente para que se sienta bien y libre de expresarse con autenticidad. Huimos de la máscara profesional fomentando que los profesionales puedan conectar y comunicar desde su yo más genuino.

## POLITICA DE PROMOCION

Publicamos fotos y texto que están en coherencia con las valores esenciales, y valores que no están oficializados pero en la “ética de día día” podemos describir aquí. Para tener una idea [https://twitter.com/nikoline\\_nik](https://twitter.com/nikoline_nik) el de CoEspai MRBS12 <https://twitter.com/MRBS12>.

Lista de los valores, y como lo demostramos en la promoción:

**Transparencia** como herramienta de innovación. Comunicamos quien está publicando, honestos, auténtico, lenguaje accesible, cercana. Contenido > mostramos fotos y personas y actividades reales. Promovemos iniciativas de “open/source” Open data, privacidad. [#dataprotection](#) [#block-chain](#)

**Proximidad** – l’economia local. Contenido > promocionamos las personas profesionales y sus actividades del barrio a través la página de facebook. Actividades locales y noticias del barrio. Ejemplos de intercambios/trueques con vecinos etc. [#fontdelaguatlla](#) [#coworking](#)

**Integración Social** – Celebrar la diversidad de las personas. Contenido> Equidad de género, dar visibilidad a grupos en exclusión, y publicar sobre soluciones y muchos ejemplos de otros proyectos sociales mundiales. [#socent](#) [#economiasocial](#) [#SocEnt](#) [#circulareconomy](#) [#VagaFeminista](#)

Intercooperación - Colaboraciones con otras entidades de economía social. Seguimos informadas sobre otros entidades, local pero también en nivel global. Y publicamos las iniciativas y actividades de nuestra red de las entidades de ESS. #economiasocial #SocEnt #ESS

Respeto al medio ambiente. Hablamos sobre nuevas innovativas de reciclar, technologies innovadores, específicamente referencias mundiales. Como el de #circulareconomy

Flexibilidad - abierto a cambios según las necesidades de la comunidad. Promocionamos modelos innovativas de trabajo, tecnologías nuevas, herramientas y ejemplos referentes de emprendedoría. Aquí podemos aprovechar el diálogo con nuestra publico por la redes sociales. #breakingpatterns

## PREVISIONES DE VENTAS

Más abajo doy una previsión de la capacidad máxima en metros cuadrados y de los recursos del espacio físico. La clave del crecimiento del CoEspai MRBS12 y su impacto (beneficio) para el barrio pasa por no limitar los servicios y la red al espacio.

A medio y largo plazo las necesidades de las personas profesionales del barrio pueden ser más amplias de las que podemos ofrecer en el local, por ejemplo: una autónoma artista que trabaja la cerámica o un taller de joyas, taller de motos, danza. En este sentido, podemos aprovechar la red de empresas para estudiar opciones de compartir sus estructuras con autónomos y que por servicio de establecimiento de contacto y mantenimiento de la red paguen una cuota mensual (10 %) a MRBS12. En este sentido el producto es la red de profesionales. Las opciones en este campo son numerosas, por lo que no puedo mencionarlas todas. Todo dependerá de cómo introducimos nuevos conceptos en el barrio. Entre tod@s podemos decidir crear un valor propio en compartir espacios y podrían estudiarse modalidades propias de pago, tales como bonos, moneda local o banco de horas. Hay muchas posibilidades de intercooperación.

### Capacidad máxima

Como punto de partida podemos calcular la máxima potencia del CoEspai a partir de la limitación de espacio y recursos. Nota: este cálculo NO es una estimación realista de la situación actual; no obstante sirve como objetivo de aquí a tres años. Y ver la viabilidad económica del proyecto.

Capacidad máxima de la estructura: Tenemos 80 m<sup>2</sup> de superficie.

- 8 mesas grandes que podrían distribuirse en 6 mesas individuales y 2 mesas compartidas por 2 personas (media jornada o mitad de espacio). (185 euros mensual x 6 + 100 euros mensuales x 4) = Mes: 1510 euros
- Talleres fin de semana en el Patio: Sábado y domingo (4 horas al día 30 euros por hora = 240 por semana. Mes: 960 euros
- Talleres entre semana por las tardes: 2 horas al día x 5 = 2 horas x 30 euros por hora x 5 = 300 euros por semana. Mes: 1200 euros
- Rincón reunión informal: 5 veces por semana por 5 euros = 25 euros Mes: 100 euros
- Mesa de reuniones: 5 veces por semana a 8 euros por hora = 40 euros por semana = Mes 40 euros.
- Impresora: 10 personas por 2 euros mensuales = Mes: 20 euros
- Wifi (Guifi): 40 personas 2 euros por mes. Mes: 80 euros
- Almacenaje (m<sup>2</sup>) 20 espacios de 1 m<sup>2</sup>. 15 euros mensuales. Mes: 300 euros
- Oficina Virtual: 30 personas/empresas por 35 euros al mes: Mes: 1050 euros
- Recibir cartas/paquetes: 25 personas/empresas por 10 euros al mes: Mes: 250 euros
- Acceso a la biblioteca: 20 personas a 2 euros al mes = Mes 40 euros
- Eventos de networking 1 por mes x 10 personas a 10 euros.= Mes 100 euros

Total: 5650 euros al mes.

Costes fijos (estructura y salario 1 persona a jornada completa 1 persona a jornada parcial) 2718 euros.

Para invertir en el proyecto: 2038 euros

## MARKETING DE PLANIFICACIÓN

Acciones de promoción.

En curso. Haciendo entrevista sobre cuáles son las necesidades de los profesionales en el barrio, su parte de la rutina diaria, el servicio, pero también se puede ver como marketing porque es un enfoque personal/o telefónico para conocerlos y ellos sabrán de nosotros.

Actuaciones 2018:

Marzo de 2018: lanzamiento del sitio web renovado y presentación de solicitud en el Balanç Social, y Pam a Pam.

Julio 2018: Campaña para el verano, en las escuelas del barrio: oferta de plazas para cursos de verano + descuentos para mesas fijas (casales, etc.) Objetivo: Que se cubra el verano. 2 casales diferentes para los adolescentes del barrio Objetivo preferente: Electrónica u otras tecnologías/innovación.

Precio:... (investigar si esto es mejor un % una cantidad fija o un trato con la escuela para organizar talleres de MRBS12 durante el año? - intercambio)

Septiembre 2018: campaña para iniciar el nuevo año escolar. Promover mesas fijas y espacios de reunión. Objetivos: Todas las mesas fijas cubiertas (7 plazas mín.).

Octubre de 2018: cuando tengamos cubiertos todos los costes fijos, lanzaremos una financiación colectiva para las reformas del Patio para adaptarlo a todo su potencial. Lo ideal sería que tuviera lugar en octubre, porque, normalmente, es una época económicamente estable; no obstante, se puede hacer, siempre que sea posible, durante el año (objetivo máximo 1000 euros)

Año 2019:

La planificación del marketing no se puede hacer con mucha previsión debido a la rápida adaptación a las situaciones. El foco se centra en alcanzar los objetivos.

El objetivo para 2019 es ampliar la red y las relaciones, establecer colaboraciones con otras entidades de la red de ESS y pequeñas empresas del barrio para ampliar las actividades de CoEspai MRBS12 en otros lugares (crear ingresos y repartir el impacto social positivo)

## CALIDAD

Como el proceso de los servicios ya está en marcha, ello supone una evaluación de las necesidades y, por consiguiente, de la calidad. Como herramienta usamos Google Forms con preguntas concretas para poder registrarlas más fácilmente y de manera transparente.

Ejemplos:

### Algunos consejos de mejora? Del Taller:

7 responses

Mejor visibilidad de los power point

Posibilidad de hacer un primer ejercicio práctico con propia empresa con la ayuda de Sydney. Y muy interesante e inspirador.

dos días de duración (2h / día)

Sería bueno que sea dos sesiones: una de teoría y otra de práctica para que se pueda realizar su propio canvas dentro de taller

Pagaría hasta 100 euros si el enfoque fuera de dos talleres, de tres horas cada uno, con el objetivo de salir con el CANVAS hecho y supervisado por él.

En algunos ejemplos no estaban bien enfocadas las letras y no se podía leer lo que ponía. Las encuestas suelen ser anónimas

Quizá no para este taller con este tiempo, pero sería super chulo poder realizar el CANVAS con él in situ, quizá e un taller de 4 horas se podría.

### Cual es el valor mas importante para ti que has llevado desde el taller?

8 responses

Conocimientos

Inspiración, método muy práctico para realizar un mapa de la empresa y el futuro de la misma. Ganas de seguir explorando actuales herramientas para la organización y creación de una empresa. Ganas de trabajar con una metodología más moderna y más realista.

Simplificar el objetivo

Inspiration, uso de canvas

He descubierto que el canvas es una herramienta muy agil y viva para saber que hago y que hacer con mi proyecto, super claro.

Re-pensar la esencia y motivación de mi proyecto

Creo que ha sido muy interesante en todos los aspectos

Entusiasmo

### Algunos consejos de mejora? Del Local:

3 responses

Perfecto!

hacerlo en el interior, cerquita de la estufa :)

Un poco de frío 😊

### Recomendarías este Taller a otras emprendedor@s?

4 responses



● Sí  
● No  
● Tal vez

Formulario para saber las necesidades y preferencias de las personas que están trabajando diariamente desde el CoEspai.

<https://docs.google.com/forms/d/1QY2lzTGaapsZTmb-ejNEWnL7ZkoFePyEAV4CMNrB8K4/edit>

Formulario de evaluación de talleres concretos. Para el tallerista y para el espacio.

[https://docs.google.com/forms/d/1aZvnyfm\\_KV0SV1N3V517XmtKX1dXbAXn0ve2v\\_6BLGc/edit](https://docs.google.com/forms/d/1aZvnyfm_KV0SV1N3V517XmtKX1dXbAXn0ve2v_6BLGc/edit)

<https://docs.google.com/forms/d/1150Y-7zMwq8xbbWhTz2JkPl0Zkj30pDQqWxD4W0SinE/edit>

## PRODUCCIÓN Y CALIDAD

### EQUIPOS I INFRAESTRUCTURA

**Equipo y tareas.**

**Nikoline Arns** / gestión interna / promoción (gráfica y fotográfica) / relaciones humanas / gestión con Hacienda > gestor externo (50 euros por mes)

**Sidney Wuo** / relaciones políticas / estrategia de marketing /

**Montse Perelló** / relaciones públicas / recursos humana

### SEGURIDAD, HIGIENE, MEDIO AMBIENTE

Al no ser un espacio público, tenemos la instalación eléctrica certificada y los extintores instalados. Con una superficie de 70 m2, hay un baño y dos salidas que dan directamente a la calle. La puerta principal es suficientemente amplia para dejar entrar una silla de ruedas. Asimismo, el local dispone de una rampa móvil que elimina las barreras arquitectónicas. Tenemos agua con filtro. Antes de tirar algo, lo analizamos para poderlo reutilizar o hacer un reciclaje creativo (upcycle). 90% de los muebles están reciclados o hechos de material reciclados.

Sillas ergonómicas, mesas regulables en altura, opción de adaptarlas como standing desks, mucha luz natural y ventilación. Plantas para el bienestar de las personas en el ambiente. Calefacción de pellets reciclados y ventilación de aire natural en verano.

# ORGANITZACIÓ I GESTIÓ

## CORTO MEDIO Y LARGO PLAZO

Plan de organización estructura por 4 fases.

**Fase 1** Autónomo Nikoline (ya en marcha), durante 6 meses a partir de marzo del 2018.

**Fase 2** (septiembre del 2018). Constituir la cooperativa de trabajo con el equipo promotor (3). Mientras el proyecto está en marcha, ofrecer a los usuarios habituales con un histórico de un año de pago de cuota mensual la opción de formar parte de la cooperativa.

**Fase 3** Cuando lleguemos a 10 socios colaboradores, podemos hacer la transición hasta un cooperativa integral, con socios trabajadores y socios consumidores, con el objetivo de que los usuarios se unan como socio consumidores y así estén representados en las decisiones.

**Fase 4** El proyecto se está probado funcionando y realmente crear más trabajo entre todos las personas profesionales del barrio y he bajado el desempleo de las personas joven en el barrio y incluido ell@s en el “mercado” laboral/emprendoria. Se puede analizar y aplicar el proyecto del CoEspai como un método para ser aplicable en otros barrios/paises etc.

---

### Fase 1

Objetivos >

Estar sostenible en cubrir los gastos fijos.

- Tener día día bien organizado, implementar el proceso de detectar las necesidades de las personas profesionales, probar y adaptar.
- Tener establecido el flujo de la comunicación, vías y canales.
- Hecho las primeras relaciones con escuelas y centros de jóvenes. Institut Rubió i Tudurí, Institut XXV Olimpíada y fuera del barrio pero aun en Sants-Montjuic y Poble sec.
- > La Bascula, <http://www.elpuntjove.cat/> <http://www.ciajbcn.cat>
- **Mantener el equilibrio de personas** con quienes compartimos diariamente el espacio (mesas “fijas”) de **género**. En este momento somos 3 mujeres y 2 hombres. El objetivo es llegar hasta 7 personas. Más 1 mujer y 1 hombre.
- Min cada mes organizar un Taller.

En la fase 1, la de transición hasta la constitución de la cooperativa, los objetivos consisten en, por un lado, el contacto entre las personas socias y, por otro, en definir los objetivos entre los socios. Celebramos asambleas cada 3 meses de funcionamiento (3 asambleas hasta la transición). El objetivo de estas asambleas es tomar decisiones democráticas e introducir (practicar) la sociocracia (decisiones tomadas bajo el principio de acuerdo por consentimiento). Habida cuenta de que los 3 miembros del equipo promotor tenemos experiencia en este tipo de organización, no es necesario aprender cómo funciona la sociocracia. Sin embargo, sí que tenemos que analizar cómo funcionaría en nuestra organización. Los tres integrantes del equipo estamos vinculados a la Cooperativa Integral El Roser, donde estamos en constante formación. Cada 3 meses hacemos una sesión de gestión emocional, pensada para conocer los límites, las expectativas y necesidades de cada uno, y dónde y cómo se sentiría más cómodo en el proyecto. Haremos la primera durante la primera semana de abril 2018 para empezar a poner en marcha el diseño más específico de los roles de cada uno. El plan financiero aún está poco definido para poder respetar este proceso.

Aparte de asambleas personales, usamos una herramienta digital que se llama Loomio para tomar decisiones consensuadas de funcionamiento diario. Dicha herramienta sirve para poder optimizar el tiempo y también para poder hacerlo en abierto y de forma documentada. Abrimos el proceso de

decisiones a través de Loomio y las actas del asamblea en abierto (acceso a través de la web) para asegurar la máxima de transparencia al exterior.

## **Fase 2**

Objetivos >

Estar operando como cooperativa.

Estar con 8 personas compartiendo espacio diariamente,

Tener más 150 personas con otro tipo de servicios. (los servicios especificados en el plan financiera)

Networking en marcha cada mes uno. (con min de 10 personas)

Cada taller y networking cuenta con 2 participantes jóvenes o personas en desempleo.

Empezamos expandir la red y organizar eventos de networking y compartir espacios en otros empresas del barrio.

Organización >

Los siguientes objetivos de organización son propuestas que en su tiempo tienen que estar consensuada entre todos los socios. Éstos només para poder explicar la Visión actual del proyecto.

Cada 3 meses se celebre asamblea presencial del Consell rector, también abierta a todos “usuarios” a los cuales quieren participar. De estas usuarios quienes hacen parte de la comunidad por más de un año tienen la opción de convertirse en socios de la cooperativa.

Con cada socio nuevo asesorar sesiones con el grupo donde miramos los cambios de roles y adaptar la estructura organizativa según nuevas necesidades del grupo.

## **Fase 3:**

Objetivos >

En esta fase ya hemos llegado a un volumen potente de usuarios y socios. La comunidad está muy establecido con sus procesos y resultados. Se están creando varios “círculos” (comisiones) para la organizarnos, y la sociocracia está implementada y madurada como el modelo de decisiones.

La Xarxa se está establecido con las empresas que pueden intercambiar sus espacios/recursos o “host” eventos de networking.

# ORGANITZACIÓ TASQUES

## **Tasques diarias:**

Limpiar, organizar el espacio ( montar/cambiar mesas/arreglas/limpieza/) - Nikoline

Logística de llevar los niños al escuela - Montse & Sidney & Nikoline

Recibir las personas contestar emails - Nikoline

Promoción mantener el facebook y otras redes sociales (twitter & instagram) - Sidney & Nikoline & Montse

Participar en las asambleas del barrio - Sidney & Montse

Kanguru de niños por algunas tardes - Sidney & Montse & Nikoline

Administración - Nikoline

Gestión & trámites: subcontratado (Dani Valcara)

Diseño web/flyers material promocional - Nikoline

Promoción en persona ( invitar personas al networking, talleres etc.) - Nikoline

Documentar y seguimiento de los paquetes de servicios de usuarios. - Nikoline

En las asambleas del consell rector revisamos estas tareas y lo repartiremos según interés/capacidad y competencias.

## GESTIÓN DE PERSONAL

Precio **horario universal** y revisable cada año.

Mantenemos la **equidad salarial** total con un “valor horario” universal consensuada en asamblea. Este valor horario (en este momento tiene un valor de 20 euros por hora) es para todos nuestros socios y buscamos mantenerlo lo máximo posible con los trabajadores externos.

Como equipo decidimos cuales horas estarán remunerados, sin exclusión de las horas dedicadas en logística, cuidar de tod@s hij@s, como compartimos muchos aspectos de nuestras vidas personales podemos decidir cuáles horas tienen un valor para la cooperativa y serán numerados económicamente.

Este concepto de dar valor económica al trabajo “invisible” asegura la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la facilidad para flexibilización de horarios.

Ejemplo: En la práctica puede significar si un socio lleva a todos los niños que tenemos entre los socios (que en este momento son 4) a la escuela de mañana con un duración de una hora. Esta hora es una hora que libera los otros socios para dedicar al estar presentes en el local. Este hora estaría remunerado igual para todos socios.

## MARQUES I PATENTS

La transparencia es un valor esencial en el proyecto. Registrar y hacer en nombre/marca/ideas nuestra, es contradictorio al nuestras valores.

Al contrario: promovemos usar, compartir y mejorar los conceptos, imágenes y textos. Como cooperativa participamos activamente al crear material, contenido ideas para la comunidad local y global.

Todos contenidos de creación propia (fotos, documentos, textos), están compartidos bajo la Creative Commons licence > Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International .



Esta licencia significa que todo el material podría ser usado para usos no comerciales y re-compartido con la misma licencia.

Estamos activamente investigando sobre tecnologías innovadoras que permiten la máxima transparencia. Como cryptocurrency y el “blockchain”. Algunos de los muebles del local están construido con el plataforma de compartir diseños y fabricarlos (Opendesk.cc) o impresión 3D.

## FORMA JURÍDICA

Nuestra forma jurídica sigue nuestra estructura organizativa de una cooperativa. Es la esencia de los valores y actividades de existencia del proyecto. Por filosofía la estructura empresarial nos sirve poder practicar la democracia interna que encaja con los valores y el estilo de organización.

Para construir la cooperativa contamos con la ayuda de Coopelis, y dos de los tres socios de nuestra equipo promotor ya tienen experiencia en montar una cooperativa integral. Nuestro equipo optó a funcionar como autónomos. (régimen especial de autónomo.) Un socio de socio trabajadora y los otros dos como socio colaborador. Según como sigue el proyecto puede cambiar los roles en el camino. Siempre con la equidad salarial total con un valor horario universal consensuada en asamblea.

## PERMISOS I LICÈNCIES

El local ya está operativa hace un año con licencia de oficina, y toda la red eléctrica certificado, medidas de seguridad instalados (extintores, salida emergencia marcado) Las actividades del proyecto se enfoca en los servicios, que están dado en un espacio privada (de la cooperativa). El local está alquilado y al pie de calle. No es un espacio pública, por lo cual hay muchas licencias que no aplican al local de CoEspai MRBS12.

## COBERTURA DE RESPONSABILITAT

Como el local es privado con un seguro responsabilidad civil de persona física cubrimos los posibles cosas afortunados que pueden pasar con terceros. Todos socios lo contratarán con Arça.

# ECONOMICO FINANCEIRO

## VIABILIDAD

El punto fuerte y gran ventaja del proyecto es el precio bajo del alquiler del local. Como es 400 euros por mes (con contrato hasta 2022) nos facilita un margen de operaciones amplio. Los gastos fijos por mes ( sólo estructura: alquiler y suministros) son lo máximo de 700 euros.

Como la mayoría de los servicios son muy variables, nuestra constancia estimable de ingresos serían los mesas fijos en el espacio.

El servicio consiste en el tener disponible una mesa de trabajo 24h 7 días por semana. Los usuarios tienen el llave del local y vienen cuando lo necesitan.

Máxima confianza, máxima responsabilidad, y el primer paso de ser socio en la cooperativa. Es uno de los pocos servicios que tienen constancia durante el año y nos sirve para crear un base de ingreso fácil de calcular y mantener.

El precio puede variar según más personas comparten el espacio pero mantenemos un mínimo de 150 euros por mes y un maximum de 200 euros al mes. En este momento el precio es 185 euros por mes (sin IVA).

El precio de gastos fijos de la estructura de max 700 euros por mes lo podemos equilibrar si tenemos alquilado 4 mesa fija por mes por 185 euros. (740 euros) El plan es tener 8 mesas fijos en octubre ( 1.480 euros por mes) y si bajamos el precio al 150 euros (1.200 euros por mes.) Aquí ya tenemos margen de poder remunerar horas de trabajo. En este momento tenemos 4 mesas en alquiler fijo y 1 persona que alquila el estudio fotográfico mensualmente.



Los tres pilares del servicios tienen que **funcionar autosustentables**.

Pilar 1 de estructura es lo cual comentaba de gastos del local y del ingreso de las mesas fijas.

Los otros 2 pilares se caracteristican de costes y ingresos variables. Y su frecuencia puede ser implementada según necesidad.

Ejemplo: El pilar de eventos de Networking.

1 Evento de networking.

Horas de promoción ,invitaciones y organización del evento + facilitar las dinámicas durante el evento. 5 horas (a 20 euros) por evento. Bebidas 10 euros. Precio por participación 10 euros por persona. 11 personas pagando y 2 plazas libres. 110 euros ingreso. Costes variables: 110 euros vs 110 euros de ingresos.

### Inversiones Puntuales:

El plan de inversiones en la infraestructura y actividades en específico, lo hacemos en “módulos” independientes. Es decir: Tenemos un plan de mejorar el patio como espacio de talleres.

Este ejemplo no está incluido en el plan financiera porque sería un módulo independiente y autosustentable. Calculamos los gastos de crear este acción específico, y juntos creamos recursos de financiación fuera. Un crowdfunding (o otro acción de autogestión), intercambio con otro entidad o subvención específico.

Punto de equilibrio:

PUNT D'EQUILIBRI			
	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Vendes	24.263	34.637	38.435
Despeses Fixes	23.848	29.576	34.834
Marge Brut	24.063	34.433	38.435
% MB	99,18%	99,41%	100,00%
PUNT D'EQUILIBRI	24.047	29.751	34.834
PUNT D'EQUILIBRI MENSUAL	2.004	2.479	2.903

## PLAN ECONOMICOFINANCER

Anexo plan\_coop\_CoEspai\_MRBS12.pdf

Resum de dades econòmiques

Inversión inicial: 2.280 euros

—

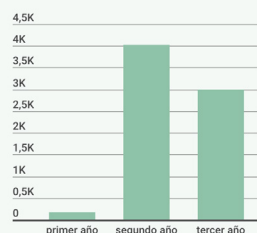
Capital social: 4.500 euros

—

El proyecto no cuenta con financis, siempre busca funcionar sin deudas. En este momento no tenemos ningun prestamo o credito. Y las inversiones estarán solo hecho con fondos asegurados/previas (un acción de crowdfunding o subvención aprobado).

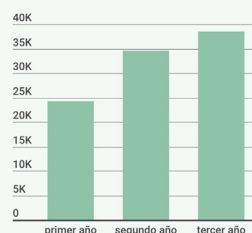
### 1. Previsión beneficios

Previsión de ingresos



### 1. Previsión de ventas

Previsión de ingresos



Previsión de ingresos para el primer año (actual): 24.263 euros

Previsión de ingresos para el segundo año: 34.637 euros

Previsión de ingresos para el tercer año: 38.435 euros

Previsión de beneficios o pérdidas primero año: 80 euros.

Previsión de beneficios o pérdidas segundo año: 2.957 euros

Previsión de beneficios o pérdidas tercero año: 2.989 euros

**Recuperamos la inversión en el primer año**

# VALORACIÓ

## **Puntos Fuertes:**

Local propio y preparada para la actividad.  
Localización del local es muy central y a pie de calle.  
Equipo promotor más de 5 años activa en las economías social y solidarios.  
Con competencias de emprendeduría fuertes.  
Adaptabilidad/flexibilidad del proyecto.  
Barrio es pequeño en tamaño. (pública cercana)  
Habilidades del equipo promotor muy complementario.  
El proyecto ya está en marcha y económicamente viable.  
Todo el equipo promotor ja vive más de 10 años en el barrio.

## **Puntos débiles:**

Solo 1 socio del equipo promotor es nativa catalana.  
El local tiene un espacio limitada, por lo cual estamos creando actividades que no están limitados al los metros cuadrados del local.

## **Oportunidades:**

Movimiento fuerte en general de economía social y solidario.  
(específicamente en los barrios vecinos Sants y Poble sec.)  
Mejores condiciones fiscales de los autónomos de este año.  
Cambios políticos (también en el ambiente de trabajo, y en la relación jefe/a-empleado/a)  
La tendencia de Coworking.  
Movimiento feminista. (Que hay más mujeres que entran en la emprendeduría.)  
Apoyo de ayuntamiento actual en estimular proyectos entre el ESS.

## **Amenazas:**

Inseguridad política.  
Normativas futuros no favorables  
Posible subida inasumible del alquiler.  
Posible crecimiento del turismo al barrio.

# CONCLUSION

El gran lujo es el equipo que tenemos que cada uno es muy potente en sus competencias. Ya trabajamos y colaboramos juntos por muchos años en todos aspectos de nuestras vidas. Aparte de tener confianza total, y espíritu cooperativa, cada uno como profesional he montado su propia empresa, o trabajado de modo autónomo por muchas años. Más allá las trayectorias profesionales hay el conciencia y compromiso social.

El fuerte que tiene el proyecto son los valores que están metidos en todos los aspectos del actividades diarias y especialmente en las relaciones. Estamos abiertos un año (ni al full potential, sin hacer promoción) y hemos naturalmente creado un comunidad de vecinos por quien ja somos una referencia en el barrio, también la localización del local está al lado de uno de los institutos del barrio, y poco a poco los jóvenes paran, preguntan y conectan con nosotros, lo que me da mucha esperanza para el futuro.

La oportunidad de ya estar en marcha con el local y poder hacer pruebas durante un año, dar al proyecto a un cierta madurez. Este trayectoria es muy beneficiario en tener una base de operaciones y estas nuevas enfocas. La viabilidad del proyecto, la relación entre los socios y el ritmo de crecimiento orgánico son ingredientes para el éxito y máximo impacto social para el barrio!

Muchas gracias a todos que me han ayudado en escribir este plan de empresa específicamente David Armada y Angela Sprecht en los aspectos lingüísticos, si siguen errores gramaticales en el texto no es debido a ellos pero a mi conocimiento limitado de castellano. También gracias a Alba por presentarme la palabra de “CoEspai”, lo cual encaja perfectamente con el proyecto.

Nikoline