

Debate estratégico de la Comisión de Mercado Social de REAS Red sobre entidades proveedoras

16 de marzo de 2022.

Instrucciones para espacios de debate estratégico de la comisión Mercado Social


1. En la reunión anterior:
 - a. Se concreta un tema a explorar (un mínimo de territorios con interés, experiencia).
 - b. Explicar brevemente el campo a explorar. Puede ayudar concretar una pregunta marco.

2. Antes de la reunión:
 - a. Cada territorio añade preguntas en la primera columna
 - b. Todos los territorios van rellenando la tabla (mínimo una semana)
 - c. Leer el documento.
 - d. Propuesta de priorización para la conversación.

3. En la reunión:
 - a. Escoger dónde centrar la conversación
 - b. Tomar nota de acuerdos, reflexiones, propuestas

4. Después de la reunión:
 - a. Un grupo de trabajo con energía (mínimo dos personas) acaba de desarrollar algunas propuestas que integren información de todos los territorios para devolver al grupo. Se presentan resultados en la primera parte de la próxima reunión.

#

¿Apunta aquí lo que quieres saber del resto de territorios?	MESCOOP Aragón Cooperativa de Servicios que funciona independiente de REAS Aragón pero coordinadamente para algunas acciones	Baleares Asociación Mercat Social	Canarias	Euskadi REAS Euskadi	Navarra <i>no diferenciamos entre ser de REAS y de MS, es lo mismo en navarra</i>	Madrid Captamos las socias a través de Mercado Social de Madrid Sociedad Coop Madrileña	Rioja	Opcions
Si hay un kit de bienvenida para entidades poner enlace	Estamos terminando de maquetar	No tenemos.	No disponemos de kitl de bienvenida. Lo que hacemos es reunirnos con ellas para conocernos mutuamente, y les explicamos cómo funciona la Red, el MES y por email le hacemos llegar más información: los Ppos de la ESS, A.S., Reglamento con toda la info para hacerse socia, etc..	Solo email tipo y explicación de los servicios dados por la red Taza + cuaderno bienvenida (hasta fin de existencias y con antiguo logo).	no lo hemos terminado de desarrollar	No disponemos de kit de bienvenida. Lo que hacemos es reunirnos con ellas para conocernos mutuamente, y les explicamos cómo funciona la Red, el MES y por email le hacemos llegar toda la información	no tenemos	Dosier de presentación de LZ per entitats Manual de bienvenida
Nº actual	50 entidades socias proveedoras	Socias: 8 entidades, 4 son redes. Socias de socias: más de 500, muy pocas con un vínculo estrecho.	En el MES alrededor de 30 entidades. En ANAGOS 25	86 socias. 11 colaboradoras.	32 entidades +25 de apoyo	+180 entidades	30 con mas o menos implicación	110 entidades en LA Zona
Cuotas	Para ser socia proveedora: - 200 capital social -20 cuota de ingreso Cuotas de servicio anual: -Autónomos y menos de 3 años: 120€ -De 2 a 5 trabajadoras: 140€ -De 2 a 5 trabajadoras: 170€ -De 2 a 5 trabajadoras: 190€ -Redes de ESS: 220€	No	Para formar parte del MES, el mínimo es hacer la Auditoría Social, no pagan cuota, salvo que sean socias de Red Anagos, que sí que pagan cuota: Socias de pleno derecho 300€/año. Socias de apoyo: 50€/año.	 https://reaseuskadi.eus/enredate/hazte-socia/formulario-entidades/	entidades de apoyo: La cuota es voluntaria y de al menos 5 €/mes entidades de pleno derecho: Cuota escalable en función del tamaño de la entidad. El mínimo aporte es de 12,5 €/mes. También aceptamos trueques.	20 € de capital social más cuota entre 75 (autónomos/microempresas) y 850€ (+600 k€ de facturación) en función de los ingresos	20 de ingreso, no hemos cobrado mas cuotas	Dos tipos de cuotas y las dos en función de la facturación: Fija: 0-0,5M: 1.500€ 0,5-1M: 2.600€ 1-3M: 4.500€ >3M: 7.800€ Variable: Parte fija: 0-0,5M: 250€ 0,5-1M: 500€ 1-3M: 750€ >3M: 1.000€ Variable: 5% de las ventas Otros acuerdos 1.000€ de Capital Social en 4 años

Criterios de entrada	Entrevista, aprueba el consejo rector con y Firmar el documento	<i>Debate. Los propios de cada red. Valoración favorable de la asamblea.</i>	<i>Tras la entrevista y si vemos que van alineadas, le solicitamos documentación (memoria, Cif, estatutos...) y aval (que 2 entidades de la Red avalen que conocen la trayectoria de la entidad). Una vez han presentado la documentación, se valora en Junta Directiva, y se lleva a la Asamblea a votación.</i>	https://drive.google.com/file/d/1oSbxqlygwYHTG-WIBSrQhckMJMgHodvix/vi	<i>entrevista + valoración + rellenar formulario de la web + ok de la Junta + ok de la asamblea</i>	<i>entrevista + valoración + rellenar formulario de la web. Queremos establecer criterios por escrito pero todavía no se ha hecho</i>		<i>Compromiso en 2 años de entrar en el mapa de Pam a Pam (y aprobar sus criterios) y hacer el Balance Social</i>
Diferencias entre las entidades qué son de REAS y no en cuanto a cuotas, participación y demás?	Son dos estructuras diferentes. Las entidades pagan una cuota a cada una. Antes la estrategia era qué todas las entidades de REAS fueran de MESCoop y qué esta cooperativa sirviera para qué entidades se engancharán a la ESS. Ahora tenemos un jaleo interesante de entidades qué participan en los dos espacios o en uno.	<i>No hay, REAS es una entidad más dentro de MS.</i>	<i>Antes todas las entidades de Red Anagos estaban dentro del MES; ahora solo están aquellas que proveen servicios o productos, junto con otras entidades afines que forman parte de otras redes territoriales con las que tenemos alianza, y se comprometen a realizar la A.Social.</i>	Al entrar en REAS Euskadi como socia, entras automáticamente en el MES Euskadi. Las colaboradoras no son parte del MES Euskadi.	<i>las diferencias son lo que hemos señalado más arriba, pero también estos límites son muy líquidos para nosotras, priorizamos la entrada y la permanencia frente a las cuotas</i>	<i>no hay. De hecho, las captaciones de entidades desde hace muchos años las hemos hecho desde el MES Madrid.</i>		<i>Ninguna. Lo máximo es que las entidades de la XES ya hacen Balance Social por lo que los criterios de entrada están garantizados</i>
Fidelización de entidades	Por experiencia se quedan las militantes, las convencidas de qué esto es un trabajo colectivo. Algunas entidades "menos afines" se han ido porque el mercado social no les ayudaba a vender más según ellas.	-	se quedan las socias de Red Anagos y las que se encuentran en otras redes afines con las que tenemos alianzas...las demás.	No tenemos ninguna estrategia.	<i>estamos trabajando en ello, una de las cosas que estamos organizando es un boletín de mercado social en el que dar visibilidad a las entidades</i>	<i>Boletín semanal, presencia en redes, distintivo de calidad. También intentamos transmitirles que estamos aquí si nos necesitan - trato cercano</i>		<i>Ahora mismo tenemos un 30% en riesgo de salir. Estamos trabajando con encuestas para saber que perfiles distintos tenemos y que valora cada cual. A nivel de fidelización estamos siendo muy flexibles con las cuotas y hacemos reuniones bilaterales y queremos hacer un informe de impacto individual por entidad</i>

Ventajas para las entidades	Colgamos aquí lo qué te ofrece Mercado Social y las entidades ofrecen descuentos	-	No tenemos nada aún este estilo, les damos visibilidad a través de las acciones que realizamos como las Ferias, artículos que sacamos...	https://reaseuskadi.eus/enredate/hazte-socia/nuestros-servicios-a-tu-alcance/	En Navarra como en Canarias.	Visibilidad, apoyo en red, intercooperación, llegar a un público afín y ventajas económicas si contratan servicios o compran productos en las entidades de la red		5% de descuento al contratar al resto de entidades 20% de descuento en publicidad en Opciones Trabajadoras tienen la cuota de Opciones gratuita Las altas de socias de consumo provenientes de su base social tienen descuentos
Campañas para enganchar a nuevos proveedores realizadas	Amadrina una entidad A finales de 2021 diseñamos la campaña: "Juntas a cualquier lugar. Solo tenemos que encontrarnos en el Mercado Social. (Invitación personalizada a a participar a las entidades que nos han facilitado otras socias, llamadas de teléfono y entrevistas con ellas). Por redes sociales queremos darle bombo a las ventajas y recogimos una frase (porque están en MESCoop) y foto de otras entidades socias para difundir también.	<i>El catálogo es una herramienta para trabajar esta línea, aunque aún no hemos dado el paso para invitarlas.</i>	No hemos celebrado ninguna aún. Pensando ideas.	https://reaseuskadi.eus/tira-la-cana/ Este año junto a Emaus FS estamos haciendo un análisis y primera toma de contacto con posibles entidades para que entren en la red, especialmente en Gipuzkoa y Araba.	<i>aprovechar la feria para fichar nuevos talentos. Yo soy MErcado Social fue una campaña que quedó también desdibujada que pretendía poner en valor tb las ventajas pero entre que no había mucha fuerza y el covid...</i>	<i>Estamos renovando la web que esperamos ayude para captar nuevas entidades y la verdad es que las últimas semanas las entidades nos contactan directamente.</i>		<i>Campaña de presentación de La Zona. Ahora mismo estamos en una fase de ir a buscar entidades para cubrir los huecos en la oferta de La Zona.</i>
Retos para el 2022	Este año un reto ambicioso de al menos 10 nuevas entidades proveedoras. Salir al medio rural. Qué 10 entidades gancho seduzcan a 1. Cuidar lo interno: Visitas con todas las entidades para recoger necesidades, ideas y maneras de promocionarlas	<i>Seguir actualizando el catálogo por zonas.</i> <i>Fomentar la relación entre entidades y el sentimiento de pertenencia a ESS, MS.</i>	Este año queremos focalizarnos y centrarnos en el MES para consolidarlo y ampliarlo. Entre las acciones que, inicialmente nos planteamos está: realizar formaciones en marketing para aprovechar los recursos con los que disponemos. Aumentar su volumen de negocio. Mejorar canales de venta e impulsar la Comisión del MES.	- Aumentar nº socias en Gipuzkoa y Araba. - Conseguir proveedoras de otros sectores. - Fomentar la intercooperación entre entidades, sobre todo centrándolo en: consumo interno y apoyo a nuevos proyectos.	<i>Ganar en visibilidad, afianzar y fortalecer lo que se ofrece a la red, cohesión interna con la mirada hacia afuera. Boletines MS (con las ofertas de las entidades a los consumidores y a las propias entidades) Jornadas con Geltoki y otros espacios sobre Consumo crítico vinculándolo muy fuerte al MS pero no sólo.</i>	<i>Nos gustaría aumentar al menos dos entidades por mes como proveedoras y centrarnos en entidades de consumo (restauración, textil, etc)</i>		<i>Que se queden el máximo número de entidades con las expectativas actualizadas con los resultados reales.</i>

<p>Trato y relación con entidades Estatales</p> <p>Promociones de las entidades que aportan a la estrategia de Mercado Social con presupuesto o de otra manera</p>	<p>-Coop57Aragón y Som Energía son socias de MESCoop directas. Fiare y CAES no. Las anunciamos en catálogos al ser socias "transverales".</p> <p>Pendiente de ver son Salto, Opciones y Ecologistas. Antes en folleto general si las metemos. En catálogo no están ni en web aragón</p>	<p>Damos visibilidad a entidades "estatales" que ofrecen servicio en el territorio: Som connexió, Arç, Oikocredit... tenemos grupos locales de Som Energia y Fiare.</p>	<p>Tenemos a Fiare Canarias y Som Energía incluidas en nuestra web, las visibilizamos porque tenemos contactos directos con las territoriales.</p>	<p>- Fiare la consideramos parte del MES Euskadi. La asociación Finantza Etikoak comparte oficina con nosotras.</p> <p>- Ekologistak Martxan, el Salto y CAES también son parte del MES Euskadi (las visibilizamos aunque no contamos con un contacto claro en territorio).</p>	<p>A través del Foro de Finanzas Éticas de Geltoki hay relación directa con Flare, pero no la consideramos propia, igual con som. Para nosotras son transversales, como Aragón.</p> <p>También queremos tener cosas pendientes con Opciones :)</p>	<p>Damos visibilidad a entidades "estatales" que ofrecen servicio en el territorio</p>		<p>Dentro tenemos a Fiare, Som Energia, Som Connexió, ARÇ, OikoCredit.</p>
<p>Ideas conjuntas para la seducción y fidelización de entidades</p>	<p>Podemos estudiar el hacer acuerdos de intercooperación entre territorios para qué las entidades tengan las ventajas de otros territorios?</p>			<p>Estaría bien aclarar interlocutores en los acuerdos estatales, para poder aterrizarlos mejor en territorio.</p> <p>- Acuerdos con organizaciones de consumo (OCU, etc)</p>	<p>creación de packs rollo: tu cuenta en fiare, tu línea de som connexió y tu energía en UR, tus seguros éticos... y que si vas rellenando casillas te vas ganando lo que las entidades entiendan que pueden ofrecer, evidente.</p>	<p>Posibilidad de acuerdos de intercooperación entre territorios para que las entidades tengan las ventajas de otros territorios.</p>		<p>Compartir resultados de encuestas y entrevistas. Compartir indicadores y vías de comunicación que tengamos y nos funcionen.</p>
<p>Ideas conjuntas de promoción de entidades que aporten a nivel estatal al desarrollo del Mercado Social</p>	<p>poner en común qué hacemos y comunicar en todos los territorios igual.</p> <p>En mercadosocialnet como?</p> <p>En los catálogos y web´s territoriales como?</p>			<p>Organizaciones de consumo (acuerdo de difusión, podcast con ellas)</p>	<p>Crear un esqueleto común que fuera rellenable /modificable por cada territorio para dar publicidad, del que se pudiera tb hacer uno común con la suma de todas en plan: peaso nicho mercado amiga.</p> <p>podcast de risas, i want</p>	<p>Promoción de las entidades en cada uno de los territorios pero con materiales que se puedan aprovechar (por ej canva compartido)</p>		

*** Acuerdos de intercooperación conocerlos. Detectarlos y ver qué podemos hacer por ellas y qué pueden hacer. Movimientos Sociales y Sindicatos . ¿Qué nos está funcionando y qué no?

Grupo para poner en común tema de acuerdos

IDEARIA: Alianzas, movimientos sociales, sindicales, Acuerdos de intercooperación.

Listado de temas:

- Acuerdos conjuntas o con interlocutores claros con las entidades de ámbito estatal dentro del MS
- Acuerdos conjuntas o con interlocutores claros con las entidades de ámbito estatal fuera del Mercado: asociaciones de consumidoras, sindicatos, entidades ecologistas, movimientos sociales, partidos políticos, sindicatos de estudiantes
- Packs de servicios y cambios de consumo generales (tu cuenta en fiare, tu línea de som connexió y tu energía en UR, tus seguros éticos... y que si vas rellenando casillas te vas ganando lo que las entidades entiendan que pueden ofrecer, evidente.)
- Compartir las estrategias de difusión de entidades/servicios/productos que hayan funcionado
- Compartir resultado de las encuestas que pasemos a las entidades
- Lanzar el Podcast IntensitESS