

## **Introducción al Manual de Operaciones de la Franquicia de las Cooperativas Brightly®**

### *¿Qué es el Manual?*

Está recibiendo este Manual de Operaciones de las Cooperativas Brightly® como miembro oficial de la Familia Brightly®. Este Manual de Operaciones de las Cooperativas Brightly®, junto con el Acuerdo de Franquicia, son el cimiento del sistema operativo de nuestras cooperativas. Cada franquiciante (cooperativa) recibirá una (1) copia del Manual o se le dará acceso a una copia electrónica del Manual. Como franquiciantes, han accedido a representar a la marca siguiendo estrictamente los lineamientos establecidos en este Manual. Como Franquiciatario (Coopportunity), nos pertenecen los derechos del Manual; **no podrán copiar o duplicar este Manual o ninguna de sus secciones sin aprobación previa de Coopportunity**. El Manual será de nuestra propiedad en todo momento, y deberá ser regresado cuando se expire o termine el acuerdo de franquicia. En la Sección 1.5 se describen los roles y la relación entre el Franquiciatario y el Franquiciante con más detalle.

### *¿Cómo leer este Manual?*

Este Manual está dividido en secciones identificables por un Número y un Título. Cada página en cada sección está identificada con el título del Manual, un número de sección, y un número de página, así como la versión y fecha del Manual. Se incluye un índice de contenidos al inicio del Manual.

El texto está presentado con un estilo claro y fácil de leer, con títulos y listas que simplifican la tarea de buscar información específica. Cuando es posible, se incluyen fotos para demostrar un punto o dar un ejemplo. El Manual también incluye nombres e imágenes de algunas formas necesarias para las operaciones del negocio, que servirán de referencia como Anexos. Las versiones originales de todos los Anexos y/o ejemplos referidos, se pueden encontrar al final del Manual.

Pueden copiar estos anexos o usarlos como guía para desarrollar sus propios formularios.

Nuestra meta fue lograr que este Manual sea fácil de usar y referenciar, para que se convierta en una herramienta activa en el manejo de su Cooperativa Brightly®.

## **Confidencialidad del Manual de Operaciones**

Este Manual contiene nuestros secretos del oficio y otra información confidencial (información importante sobre cómo manejamos nuestro negocio que no queremos compartir con la competencia), y deben mantenerse de esta forma durante el término de la Franquicia y posterior a la expiración o terminación de este Acuerdo. Como Franquiciante, deben asegurarse que la copia de su Manual está ubicada en un lugar seguro que el Franquiciatario (Coopportunity) haya aprobado (conocido como la “Ubicación Aprobada”) y contiene la versión más reciente con todos los cambios aprobados por el Franquiciatario (Coopportunity). El Manual, ya sea impreso o guardado de forma digital en una computadora, debe mantenerse bajo llave en la Ubicación Aprobada. Si está de forma electrónica, el archivo debe ser protegido con una contraseña. La cooperativa solo dará autorización acceso al Manual a sus Miembros. Compartir este Manual sin nuestro permiso, es una violación de la cláusula de confidencialidad en el Acuerdo de Franquicia que su cooperativa y cada miembro firmaron.

## **Manteniendo este Manual Actualizado**

El Franquiciatario (Coopportunity) puede revisar los contenidos de este Manual cuando las revisiones sean consideradas necesarias para mejorar o mantener los estándares operativos de las Cooperativas Brightly®. Cuando se hagan cambios al Manual, la persona designada como punto de contacto para la cooperativa, recibirá las notas del Franquiciatario. Estos cambios entrarán en efecto tan pronto reciban la nota, a menos de que se especifique de otra forma por el Franquiciatario. Ustedes son responsables de asegurarse que su Manual de Operaciones siempre esté al día y completo, lo cual implica que la cooperativa debe añadir las modificaciones al Manual. Cuando reciban las actualizaciones, van a necesitar insertar las páginas modificadas al Manual y con instrucciones del Franquiciatario, todo el material que ha sido reemplazado (las secciones que se quitaron o que están desactualizadas) deben regresarse a Coopportunity.

**SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN**

- 1.1 Carta de Bienvenida
- 1.2 Historia de las Cooperativas Brightly®
- 1.3 Cultura, Misión y Visión de las Cooperativas Brightly®
- 1.4 Relación Franquiciante/Franquiciatario
- 1.5 Lista de Verificación para el Lanzamiento

BORRADOR

## 1.1 Carta de Bienvenida

Estimada Cooperativa Brightly® y miembrxs,

Estamos muy emocionadxs que se unan a nuestra marca y nos ayuden a expandir la misión y visión de Coopportunity y Brightly® a través del modelo de una franquicia cooperativa.

Junto con otros dueñxs locales como ustedes, trabajando en conjunto para ofrecer servicios a clientes alrededor del país, estaremos construyendo una marca reconocida por su integridad, comunidad y su compromiso a la excelencia en los servicios que se ofrecen.

Estamos comprometidxs en ayudarles a establecer su negocio cooperativo local siempre y cuando cada miembro de la cooperativa trabaje para lograr las metas en común del negocio, las cuales están establecidas por la membresía, y para alcanzar los estándares de marca establecidos en el sistema de licencia de las Cooperativas Brightly®.

En lo que empezamos a ayudarlos a ustedes y a otrxs miembrxs de la cooperativa a lanzar las operaciones de su negocio, les ayudaremos con capacitación y guiándolos en el proceso para abrir su negocio, creando interés en los servicios que ofrecen a la comunidad, y dándoles las herramientas necesarias para crecer y atraer a más miembros para que puedan expandir sus servicios.

¡Esperamos que estén listos para empezar! Hay muchos pasos que tendrán que tomar para lanzar y crecer su negocio, y estamos aquí para ayudarles.

¡Juntos vamos a construir algo maravilloso!

En solidaridad,

Coopportunity

## **1.2 Historia de las Cooperativas Brightly®**

### *Necesidades y metas para Coopportunity*

Las cooperativas de trabajadores son un medio eficaz para que las comunidades creen empleos seguros y dignos, así como otros bienes. En la última década se ha observado un crecimiento prometedor en las cooperativas de trabajadores. En el 2018, habían más de 60 cooperativas de trabajadores en la Ciudad de Nueva York y cientos a nivel nacional. Sin embargo, todavía hay una gran necesidad para que este modelo llegue a más trabajadores en diversas industrias y comunidades, y para que haya más apoyo para que más cooperativas puedan empezar y llegar a sustentabilidad. Desarrollamos Coopportunity como una asociación para que cooperativas compartan una marca exitosa en común, mejores prácticas de la industria, y herramientas para la creación de su cooperativa. En vez de empezar desde cero con cada nueva cooperativa, esta red de cooperativas de trabajadores ofrece una estructura y recursos que hacen más sencillo el empezar una nueva cooperativa, crecer con economías de escala, y al final, llegar a más trabajadores. Este innovador sistema de franquicia cooperativa ayudará a que nuevas cooperativas crezcan más rápido en nuevas comunidades y ciudades alrededor del país. De la misma forma, buscamos generar una red de cooperativas que sean sostenibles, y que estén conectadas al movimiento cooperativista.

### *Historia del Proyecto y Asociados*

Coopportunity y el sistema de franquicia Brightly® construyen en la experiencia y conocimiento y alianzas entre desarrolladores de cooperativas basados en comunidades, trabajadorxs-dueñxs quienes han expandido sus negocios, aliadxs del movimiento cooperativo, así como consultores de negocios y abogadxs especializados en franquicias. Brightly®, junto con su Manual de Operaciones, es el primer programa lanzado por Coopportunity.

Coopportunity fue desarrollado con el apoyo del Centro para la Vida Familiar (CFL por sus siglas en inglés), una organización comunitaria que ofrece servicios sociales en la diversa comunidad inmigrante de Sunset Park. CFL ha dado asistencia técnica a cooperativas de trabajadores en el sector doméstico desde el 2006.

***Coopportunity quiere reconocer a las personas que han apoyado, asesorado, contribuido, e inspirado a nuestra organización, al sistema de la franquicia Brightly®, y a este Manual, incluyendo:***

- La Asociación de Cooperativas Arizmendi, Inc: Fundada en 1996, la Asociación desarrolla negocios de panadería democráticamente dirigidos en la Región de la Bahía de California. Entre 2015 y 2016, CFL se reunió con la Asociación para aprender su estructura legal, gobernanza, modelo financiero, así como sus metas, beneficios y los retos de estas estructuras, y su impacto en las operaciones y gerencia de los negocios. El co-fundador Tim Huet y el trabajadorx-dueñx/organizador de cooperativas Joe Maraffino, ofrecieron guía en los modelos de gobernanza, y en el balance entre las metas de crecimiento y autonomía.
- Consultores de American Express: En la primavera de 2016, American Express apoyó a CFL con el desarrollo conceptual del sistema de la franquicia, al desarrollar una herramienta flexible para crear un modelo financiero, y así proyectar la sostenibilidad financiera de Coopportunity y sus franquicias.
- Beyond Care Childcare Cooperative: Fundada por 17 mujeres inmigrantes en Sunset Park en 2008, Beyond Care se ha convertido en un modelo ejemplar de negocio de cuidado de niñxs. En Diciembre del 2015, CFL presentó el concepto de franquicia a lxs miembrxs de Beyond Care, quienes participaron en conversaciones que dieron fundamento a la metodología de CFL en el desarrollo del manual y del modelo de la franquicia.
- Brightly Port Richmond and Brightly Carroll Gardens. Coopportunity reconoce el trabajo, colaboración, compromiso e innovación de las dos primeras cooperativas que se unieron a la familia Brightly® en el 2019.
- Centro para la Vida Familiar en Sunset Park (CFL): CFL estuvo en un proceso de exploración por dos años, para desarrollar un modelo efectivo para la replicación de cooperativas. Desde el 2006, CFL ha creado un modelo que funciona, demostrando el gran valor de su modelo de incubación directa con negocios cooperativos con miembrxs de bajos ingresos, y en comunidades inmigrantes. CFL ha logrado que cooperativas crezcan y ha fortalecido el ecosistema cooperativo a través de desarrollo de modelos y de constante

iteración, así como sus capacitaciones para y colaboraciones con organizaciones comunitarias. Desde 2017, CFL empezó el desarrollo de Coopportunity, una organización sin fines de lucro para franquiciar Cooperativas Brightly®. CFL ofreció servicios de incubación y oficina a las primeras cooperativas en el sistema Brightly®. Miembros del equipo de CFL ofrecieron liderazgo en la implementación del modelo de franquicia, desarrollo de Coopportunity y el desarrollo de las franquicias Brightly, incluyendo Maru Bautista, Juan Cuautle Juarez, Rachel Isreeli, Julia Jean-Francois, Juan Pablo Lombana, Sylvia Morse, Phyllis Robinson, Emma Yorra, y Corinna Zuckerman.

- Junta Directiva Inaugural de Coopportunity. Coopportunity reconoce el gran trabajo de Vanessa Bransburg, Gladys Chuya, Araceli Dominguez, Karen Haskins, y Teresa Perez como representantes de Coopportunity en sus primeros años de operaciones.
- Doug Fenton: En agosto 2016, el consultor de negocios Doug Fenton aconsejó a CFL sobre metodologías de valuación de negocios, incluyendo criterios para analizar la industria, el costo de adquisición de clientes, y la tasa de conversión de clientes. Estas herramientas ayudarán a guiar a CFL y a Coopportunity en la evaluación de potenciales oportunidades de replicación y en la evaluación del avance de los negocios.
- Firma de Abogados Internicola, P.C. Charles Internicola y Brian Lincer de la Firma de Abogados Internicola, dieron asistencia legal para el desarrollo de la estructura del sistema de la franquicia, incluyendo el Documento de Divulgación de la Franquicia, el Acuerdo de Franquicia, el registro de la Franquicia, y los registros de las marcas de Coopportunity.
- Mondragon Cooperative Corporation, España: Fundada en 1956, esta corporación y federación de cooperativas de trabajadorxs, basada en la región vasca de España, es líder mundial en el movimiento del cooperativismo. A través de la investigación y una visita, CFL tomó inspiración de sus sofisticadas estructuras de gobernanza y gestión, y de sus formas de cooperación incluyendo innovaciones en torno al intercambio de trabajo, ganancias, y crédito.
- New York Law School, Clínica de Organizaciones sin fines de lucro y pequeños negocios; Gowri Krishna, Profesor Asociado de Leyes. A través de

la Clínica, Gowri Krishna y sus estudiantes, Alejandro Dardik Radonski y Martina Watson, dieron asistencia legal pro bono para Coopportunity, incluyendo la revisión y ejecución del Documento de Divulgación y Acuerdo de Franquicia.

- Stephanie Guico: Con años de experiencia en gestión y desarrollo de cooperativas en toda América del Norte, Stephanie trabajó con el personal de CFL para investigar y elaborar recomendaciones sobre mejores prácticas en la gobernanza y administración de cooperativas desde el inicio hasta la madurez.
- SMB Franchising: En 2016-2017, SMB Franchising dio servicios de consultoría para ayudar a desarrollar el Manual de Operaciones de Coopportunity y entender los requisitos legales y de negocios, las limitaciones, y los beneficios de las estructuras similares a franquicias.
- Surdna Foundation: Una donación de \$45,000 otorgada a CFL en 2016-2017, apoyó el trabajo de CFL para involucrar a SMB Franchising e Internicola, para el desarrollo de Coopportunity y el sistema de las franquicias Brightly.
- David Smathers Moore, Teamworks. Emma Yorra de CFL trabajó con David Smathers Moore, un desarrollador de la Cooperativa de Limpieza Teamworks, y el fundador del Instituto de Desarrollo de Teamworks en el Área de la Bahía en California, para pensar en los modelos de replicación de cooperativas y finalmente dar una presentación en la Conferencia del Este para la Democracia en el Trabajo del 2015.
- Centro para Justicia Urbana, Programa de Desarrollo Comunitario (CDP por sus siglas en inglés). CDP ofrece consejería legal y representación para cooperativas de trabajadores en la Ciudad de Nueva York, y son colaboradores esenciales en el ecosistema local de cooperativas. Gowri Krishna y Missy Risser dieron asistencia legal que apoyó la fundación y desarrollo del modelo para nuevas cooperativas en el sector de trabajadorxs domésticxs. El equipo de CDP ofreció sus ideas a CFL en el desarrollo del concepto de la franquicia y del modelo de Coopportunity. Rodrigo Bacus dio asistencia legal para el desarrollo de los estatutos de Coopportunity. Maggie Marron y Julian Hill dieron asistencia legal pro bono a las cooperativas uniéndose al sistema de Brightly. En particular, dieron representación a las dos primeras cooperativas que se unieron a Brightly a través de una revisión del completo Acuerdo de Franquicia, así como del proceso de negociación.

*Historia de las Cooperativas Brightly®*

La familia de cooperativas Brightly® es la primera franquicia de cooperativas de trabajadores desarrollada a través de Coopportunity. La franquicia Brightly® se registró en el Estado de Nueva York en el Otoño del 2018.

Las dos primeras cooperativas Brightly® se unieron al sistema en el 2019. Estas cooperativas recibieron asistencia, capacitación, asesoramiento, y orientación del Centro para la Vida Familiar ubicado en la comunidad de Sunset Park en Brooklyn, NY.

### **1.3 Visión, Misión y Cultura de la familia Brightly®**

#### **Visión**

Una industria de limpieza a nivel nacional que es justa y no explotadora, con amplias oportunidades para el crecimiento y desarrollo de trabajadorxs domésticxs.

#### **Misión**

Amplificar oportunidades para que trabajadorxs en todas las comunidades en Estados Unidos sean dueñxs de sus negocios cooperativos reconocidos en el mercado, y así garantizar trabajos dignos para todxs.

#### **Objetivos de la Franquicia**

- Tener una franquicia cooperativa que funciona para y con cooperativas miembrxs a nivel nacional
- Tener sistemas para fomentar la participación de cooperativas miembrxs en la franquicia, y que exista una participación constante
- Compartir aprendizajes, costos de operación e infraestructura, y generar eficiencias de escala
- Reducir el riesgo de empezar un negocio cooperativo
- Crear herramientas para que organizaciones comunitarias puedan acceder al modelo cooperativo
- Facilitar la creación de nuevas cooperativas en comunidades donde no existen

#### **Cultura y Valores**

La cultura de la Familia de cooperativas Brightly está basada en principios de justicia social, solidaridad, colaboración y apoyo mutuo entre todxs sus miembrxs. Estamos comprometidos a que la franquicia y sus cooperativas miembras siempre estén enfocadas en las necesidades y liderazgo de lxs trabajadorxs.

Buscamos el intercambio de ideas y recursos, así como la innovación, crecimiento y el aprendizaje continuo y colaborativo. Queremos fomentar el uso y la innovación de tecnología entre todxs lxs miembrxs.

BORRADOR

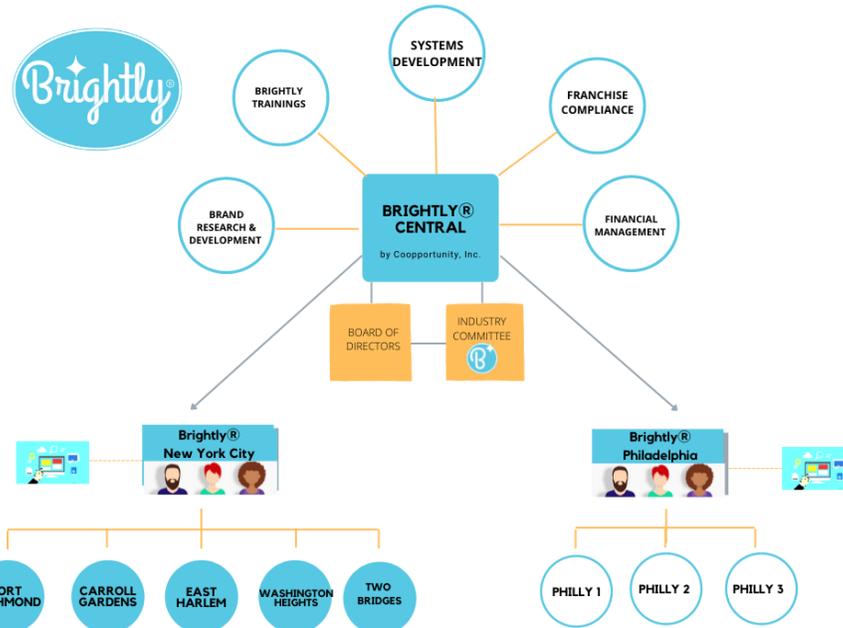
## 1.4 Relación Franquiciante/Franquiciatario

### Actores

- **Coopportunity:** Coopportunity es una organización sin fines de lucro que tiene como objetivo el desarrollar de cooperativas de trabajadorxs utilizando una marca en común, ofrecer servicios para la reducción de costos de operación de un negocio, y velar por el éxito del sistema de franquicia cooperativa. Coopportunity es dueño de la marca Brightly; tiene un Comité de Industria conformado por representantes de franquicias Brightly, y tiene una Junta Directiva con representación de aliadxs en el movimiento cooperativista, y de trabajadorxs-dueñxs.
- **Desarrolladores de Cooperativas:** Ofrecen servicios de asistencia técnica y capacitación a grupos que quieran ser parte de la franquicia Brightly. Usualmente son parte de organizaciones comunitarias, y es ahí donde una cooperativa Brightly es desarrollada en su etapa inicial. Esta organización también puede ofrecer espacio para reuniones y dar servicios para la oficina de Brightly.
- **Comité de Industria.** Las cooperativas Brightly tienen representantes en su Comité de Industria. Los objetivos del Comité son: fomentar el diálogo entre cooperativas Brightly sobre asuntos de la marca; tener un espacio para compartir estándares de industria; desarrollar ideas de mercadeo; crear estrategias para generar mayor compromiso entre las cooperativas miembrxs; darse apoyo con resolución de conflictos, y ser el vínculo entre la Junta Directiva de Coopportunity y las cooperativas Brightly, en especial para ofrecer propuestas de cambio para este Manual de Operaciones.
- **Oficina Compartida Brightly.** Como parte de nuestro sistema y cuando sea posible, las cooperativas Brightly, pagando un costo extra, pueden recibir los servicios de oficina compartida de Coopportunity. Cuando esté implementado este servicio, Coopportunity, con el apoyo del Comité de Industria, se asegurará que la calidad de los servicios se ajusten a los principios de calidad de la marca.
- **Cooperativa Brightly.** Estos son ustedes.

## Relación y Roles

Como franquicia Brightly, queremos enfatizar algunos aspectos importantes sobre nuestra futura relación, para que haya claridad en nuestros roles. Ahora tenemos una relación en la que las franquicias cooperativas y Coopportunity dependemos el uno del otro. Aunque cada quien tiene sus propias metas, sueños y objetivos, todos estamos trabajando para lograr nuestras metas en común: lograr que la Familia Brightly sea un éxito, y que se expanda en el país, hacia nuevas comunidades. Por favor refiéranse al [ANEXO - 1.4](#) para ver la Estructura de Gobernanza Coopportunity, como demostrada a continuación.



Al centro de esta relación está Coopportunity. Coopportunity está constituido por varios comités que se dedican a monitorear la dirección y el crecimiento de la marca Brightly, así como interactuar con ustedes como cooperativas Brightly. Como parte del desarrollo de su cooperativa como una empresa nueva, recibirán entrenamiento y asistencia técnica de Desarrolladores de Cooperativas, y estarán vinculados con una o más organizaciones comunitarias, quienes les darán apoyos locales, como espacio para reuniones y otros servicios para lxs miembrxs de la cooperativa durante la etapa de desarrollo inicial.

Todos los actores en Coopportunity contribuyen a mejorar la marca, para que podamos continuar fortaleciendo nuestros sistemas y creciendo nuestro ecosistema cooperativo.

Como dueñxs de la franquicia Brightly, somos lxs guardianes de la marca y de sus sistemas operativos; como cooperativa, ustedes ayudan a moldear y ejecutar la misión y visión de la marca Brightly en su mercado local; ofreciendo servicios de calidad, y poniendo en marcha las mejores prácticas presentadas en este manual.

El éxito de cada cooperativa Brightly es lo más importante. Nosotrxs, como Franquicia, necesitamos que ustedes sean exitosos para que podamos continuar creciendo y construyendo en conjunto una marca exitosa.

Para ser exitosos, necesitamos comunicación frecuente y profesional, pero también necesitamos ser honestos y auténticos. Hemos creado un proceso para recibir sus sugerencias. Tomamos muy en serio las sugerencias de cada cooperativa Brightly y de cada unx de sus miembrxs, y estamos siempre abiertos a escucharlxs.

Si en algún momento, cualquier miembrx de la cooperativa tiene sugerencias para mejorar las operaciones de las Cooperativas Brightly®, o para este Manual, por favor comuníquense con nosotrxs. ¡Sus sugerencias también pueden ayudar a otras cooperativas!

#### **Proceso para enviar sugerencias**

- Entregar sugerencia a Coopportunity por correo electrónico.
- Coopportunity confirma de recibido el correo.
- Coopportunity agenda un tiempo para discutir sus sugerencia(s) a detalle.
- Ustedes se preparan para identificar cómo y por qué esta sugerencia ayudará a mejorar el sistema de las Cooperativas Brightly®, y de la marca.

## 1.5 Lista de Verificación para el Lanzamiento

¡Felicidades de nuevo! Estamos encantadxs de apoyarles en comenzar el proceso de apertura de su negocio de Cooperativas Brightly®. Para esto, a continuación proporcionamos las tareas esenciales necesarias para abrir y poner en marcha su Cooperativa Brightly®, en una lista de chequeo. Trabajarán en estas tareas con lxs desarrolladorxs cooperativos de Coopportunity para poder cruzar la línea de llegada.

Esta lista de verificación les ayudará a ustedes a mantenerse enfocados para que todos puedan pasar de manera eficiente por los detalles descritos en la siguiente sección de este Manual.

Como primer paso, su grupo puede querer dividir la lista para asignar tareas a aquellos que tienen más interés en ciertos temas que otros. Si hay cosas que no saben cómo hacer, eso está bien, hay muchos detalles y explicaciones en este Manual para que puedan lograr estas tareas. Dado el caso que no encuentren una respuesta a su pregunta en este Manual, en cualquier momento pueden ponerse en contacto con Coopportunity para recibir apoyo.

En este manual, hemos proporcionado una gran cantidad de información de referencia y detalles sobre nuestros estándares que deben revisar. También aprenderán sobre las normas y prácticas de la Cooperativa Brightly® a través de nuestro programa inicial de formación.

A medida que progresen leyendo esta Lista de Pre-Apertura desde el principio, marquen las tareas que su cooperativa puede hacer y solicite ayuda desde Coopportunity para aquellas que sea necesario. Coopportunity estará en contacto con ustedes para ayudarles a abrir su nuevo negocio de acuerdo con el calendario previsto.

Durante el período de Pre-Apertura que se cubre en este Manual, lxs miembrxs de su cooperativa avanzarán hacia su "Gran Apertura" y al lanzamiento de su negocio de Cooperativa Brightly® en su comunidad local. Para esto, y en coordinación con Coopportunity, su cooperativa:

- Asistirá a un entrenamiento inicial sobre cooperativas
- Consultará con su contador / abogado para determinar la estructura empresarial apropiada

- Obtendrá la aprobación de Coopportunity para el nombre legal del negocio
- Establecerá una entidad comercial (por ejemplo LLC, etc.)
- Establecerá y elegirá los comités de su cooperativa
- Solicitará el número federal EIN, identificación del impuesto sobre ventas y licencia comercial
- Establecerá una cuenta bancaria empresarial
- Investigará y establecerá relaciones profesionales con redes locales, incluyendo asociaciones y gremios
- Se reunirá con agentes de seguros para arreglar los seguros necesarios
- Determinará la ubicación de su oficina
- Pedirá equipo y suministros de limpieza
- Comprará equipos de negocios, impresora y cualquier equipo de oficina necesario
- En donde existan, iniciarán procesos para unirse a plataformas y asociaciones locales
- Asegurará que todos lxs trabajadorxs-dueñxs tengan una cuenta bancaria
- Ordenará tarjetas de visita, papelería, folletos y cualquier otro material de marketing impreso
- Ordenará uniformes
- Programará una capacitación específica de la industria / verificará que todos los miembros de la cooperativa estarán presentes
- Finalizará los acuerdos de membresía y las posiciones de la Junta
- Se reunirá con Coopportunity para acordar cómo configurar mejor su oficina y qué funciones pueden ser proporcionadas por Coopportunity
- Recibirá formalmente entrega de equipos y suministros de limpieza
- Configuraré un proveedor de pago para los trabajadores
- Instalaré y configuraré equipos de computación
- Asistirá a la capacitación específica de la industria
- Completará las actividades de comercialización previa a la apertura y creará un sitio web
- Comprará material de oficina
- Instalaré la oficina
- Imprimiré todos los formularios necesarios para la operación

- Entregará, configurarán y capacitarán a lxs miembrxs en el sistema de seguimiento de clientes (POS / CRM)
- Desarrollará el plan de marketing y medios de lanzamiento (con ayuda y apoyo, así como obtener la aprobación de Coopportunity)
- Organizará como anfitriona, la ceremonia de apertura
- Lanzamiento (ver Guía de eventos de lanzamiento de negocios - [ANEXO 1-5](#))
- Oficialmente empezar a recibir clientes