



TIENDASORO

La primera cooperativa joyera

The first jewellery co-operation

Éste es el ejemplo de un concepto emprendedor e innovador dentro de un sector tan complejo como el joyero. TIENDASORO, ya en su quince aniversario, es la consolidación de un ejemplo a imitar en otros países dado el éxito conceptual y en cifras que ha alcanzado en España.

This is the example of an entrepreneurial and innovative concept within an industry so complex as the jewellery one. TIENDASORO, now in its fifteenth year, is the consolidation of an example to be imitated in other countries given its conceptual success and the figures it has attained in Spain.



TIENDASORO nace en Castilla y León en 1992 como una sociedad cooperativa de servicios con unos objetivos determinados: la consolidación y la proyección de cada uno de los establecimientos miembros, en aquel momento con un total de 9 socios. Desde sus inicios la cooperativa se centró en el fin de unir esfuerzos y recursos para alcanzar metas y disfrutar de servicios difícilmente asumibles a título individual por cada uno de los asociados, finalidad que ha ido cumpliéndose a lo largo de su trayectoria en el sector.

Las bases

Todos los socios de TIENDASORO disponen de los mismos derechos y obligaciones con la cooperativa, independientemente de su dimensión y de su volumen de negocio, si bien la filosofía social se fundamenta en el reconocimiento de la libertad individual de cada asociado.

Sus actuaciones se rigen por la no competencia, resultado de la exclusividad por plazas, que permite el trasvase de información trascendental para definir las estrategias más apropiadas en sus actuaciones. De este modo, la unión de los recursos, la cooperación y la iniciativa hacen de la experiencia diaria la mejor estrategia de futuro para todos los joyeros que la componen.

Asimismo, es fundamental para TIENDASORO el estudio de la situación del mercado y el análisis de oportunidades.

Excelentes resultados

Destaca la ejecución de numerosos proyectos, como la introducción de nuevas fórmulas de compra (concebidas como revolucionarias en su momento), el desarrollo de la distribución de marcas propias y, en los últimos tiempos, la creación del Grupo Kepler, centro neurálgico de los informes del grupo y símbolo de la filosofía de cooperación a través de los premios que se otorgan bajo el mismo nombre. >

TIENDASORO was born in Castille and Leon in 1992 as a co-operative services company with some specific objectives: the consolidation and projection of every member establishment, which at that time was a total of 9 members. From the start, the co-operative was focused on the aim of joining forces and resources to achieve goals and enjoy services that are difficult to accept on an individual basis by each of the associates, an aim which has been achieved throughout its development in the trade.

The bases

Every TIENDASORO partner has the same rights and duties with the co-operative, regardless of its size and turnover, although the commercial philosophy is based on the acknowledgement of each associate's individual liberty.

Its actions are governed by the rule of non-competition, a result of market exclusivity, which allows the diversion of vital information in order to define the most appropriate strategies in its actions. This way, the joining of resources, co-operation and initiative make the daily experience the best future strategy for all the jewellers who are part of it.

Likewise, market position and opportunities analysis studies are fundamental to TIENDASORO.

Excellent results

The undertaking of numerous projects like the introduction of new purchasing formulas (conceived as revolutionary in their time) stands out, also the development of the distribution of own brands and, lately, the creation of the Kepler Group, the group's information nerve centre and symbol of the philosophy of co-operation through the awards given under the same name. >



Las ventajas

Son muchas las ventajas de la operativa no aislada, sino asociada, en el sector joyero. TIENDASORO, frente a las otras cooperativas existentes, ha ampliado su diámetro de actuación, aprovechando la fuerza del grupo en todos los frentes que pudieran ser útiles, ofreciendo así una serie múltiple de servicios que supera la idea del asociacionismo gremial, al actuar en todos los campos de negocio propios de un establecimiento de joyería (compras, ventas, publicidad y administración).

TIENDASORO ofrece, además, un proceso de formación continua y una arraigada cultura de grupo, que la convierte en una asociación imaginativa, eficaz y solidaria, que le permite mirar hacia el futuro desde la previsión y la tranquilidad, pero también desde el esfuerzo y el empeño constante.

Es este conjunto de ventajas el que demuestra el éxito y la utilidad de la asociación y su progreso durante los últimos años. Por esta razón, TIENDASORO continúa mirando al futuro, lo hace afrontando un proceso de potenciación y creación de nuevos servicios para los socios actuales, así como un plan de crecimiento para la incorporación de nuevos asociados en todas aquellas plazas que se juzguen de interés. ■

The advantages

There are many advantages to non-isolated, but associated, operations in the jewellery trade. Against the other existing co-operatives, TIENDASORO has extended its circle of action by using the group's strength on every front which may be useful, and thus offering a multiple series of services which exceed the idea of trade union association, by acting in every one of a jewellery establishment's business fields (purchasing, sales, publicity and administration).

TIENDASORO also offers an ongoing training process and a deep-rooted group culture which makes it an imaginative, efficient and unified association, and allows it to look toward the future with foresight and peace, but also with the constant effort and determination.

It is this set of advantages which demonstrates the association's success and usefulness and its development over recent years. It is for this reason that TIENDASORO continues looking toward the future, and does so by facing a growth process and creating new services for current partners, as well as a growth plan for the incorporation of new associates in all those markets which they believe to be of interest. ■

