

Proyecto "Co-op: Metodología cooperativa para el empoderamiento juvenil"

# Catálogo de los servicios de las Cooperativas de Actividad y Empleo (CAE)



Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja el punto de vista únicamente de su autor, y la Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí contenida.

## Índice

1. Introducción.....	3
2. Historia.....	4
3. Cómo funciona .....	5
4. Los servicios proporcionados por la CAE.....	8
5. Conclusiones.....	17

## 1. Introducción

Este documento describe los servicios proporcionados por las Cooperativas de Actividades y Empleo (CAE), un modelo económico innovador creado en Francia en la última década del siglo pasado.

El objetivo de las Cooperativas de Actividades y Empleo es permitir que las personas que poseen conocimientos adecuados y tienen interés en crear su propio negocio puedan hacerlo en condiciones de total seguridad, recibiendo ayuda y apoyo, teniendo además la posibilidad de familiarizarse ellos mismos con la gestión y organización de una empresa.

Los "solicitantes" - principalmente personas desempleadas que no han tenido éxito y otros grupos vulnerables - estipulan un contrato con la cooperativa (para un período determinado), gracias al cual recibirán asistencia, servicios de consultoría, supervisión y coaching relacionados con la actividad económica de su idea de negocio. Además, se les ofrece la posibilidad de testar la viabilidad de su actividad en las condiciones reales de mercado, manteniendo sus derechos sociales (prestación por desempleo, beneficios sociales u otro tipo de ayuda social que había requerido previamente) durante el período de validez de todo el contrato.

En el ámbito de la cooperativa, el apoyo a los emprendedores se estructura en las 3 fases siguientes:

- Testeo de la actividad empresarial, mediante la estipulación de un Contrato de Apoyo a Proyectos Empresariales (CAPE en Francés);
- Formar parte de la cooperativa mediante un contrato indefinido, y adquirir el estatus de "emprendedor-retribuido";
- Participar en la gestión de la cooperativa como "socio".

En el ámbito del Proyecto Co-op, se testará este modelo con un grupo de personas jóvenes en distintos países europeos.

## 2. Historia

La primera cooperativa empresarial llamada Cap Services se estableció en 1995 en Lyon (Francia) y tenía como objetivo crear las condiciones de seguridad en el ámbito del proceso de creación de empresa para los que querían montar su propio negocio. Originalmente, el objetivo era testar la idea de negocio en las «condiciones reales del mercado» y desarrollar la actividad económica sin necesidad de establecer una empresa, independiente en aspectos legales, para que el solicitante no perdiera sus derechos sociales.

En el ámbito de la cooperativa empresarial, los solicitantes pueden aprender su oficio (para convertirse en un emprendedor), mientras reciben servicios de consultoría pragmática, adaptada a sus necesidades y sin tener que ocuparse de la administración o los asuntos fiscales o contables, de los que se encargará de manera colectiva la cooperativa.

Con el pasar del tiempo, este marco original comenzó a ampliarse y tomar forma en un espíritu creciente de utilización colectiva, acompañado por la adquisición de las empresas por sus miembros (cada emprendedor-retribuido podía convertirse en el socio de la cooperativa/socio SCOP). Hoy en día, las cooperativas empresariales crean la nueva forma jurídica de emprendimiento, especialmente en el ámbito del emprendimiento social.

El concepto, que inicialmente era confidencial y por lo tanto no era público, comenzó a difundirse muy rápidamente en Francia, y hoy en día, hay un centenar de Cooperativas de Actividades y Empleo, cooperativas similares en Bélgica, Marruecos, Suecia y Canadá (provincia de Quebec), y más proyectos para el establecimiento de las cooperativas en otros países.

Las cooperativas resultaron ser muy atractivas para los emprendedores de todos los ámbitos, y comenzaron a especializarse en determinados sectores de actividad. Las que se concentran en sectores profesionales determinados, deben cumplir con los requisitos incluidos en los convenios colectivos de estos sectores, los requisitos de seguridad laboral o regulaciones legales específicas. Hoy en día, además de las cooperativas de ámbito general, ya se han establecido las sectoriales en el sector de los servicios de cuidado personal, de la construcción, del sector agrícola y del oficio artístico y cultural.

### 3. Cómo funciona

Cualquier **solicitante** puede ser admitido en la cooperativa siempre que su actividad pueda ser técnicamente integrada en ella. Una vez admitido, éste se beneficia inmediatamente de todos los servicios y consultoría para entablar su actividad comercial y económica bajo su propia marca.

Desde el primer momento, el solicitante podrá ejercer su actividad económica sin perder los derechos sociales y por lo tanto distribuir sus ingresos y gastos en el ámbito de la cooperativa. Pero, en el momento en que empiece a facturar, el solicitante cambiará su estatus a **emprendedor-retribuido**, firmando un contrato de trabajo con la cooperativa, empezando a ganar así su sueldo: firmará el contrato CAPE (Contrato de Apoyo a Proyectos Empresariales) de duración de un año y prolongable hasta dos veces. El contrato firmado por el solicitante y la Cooperativa de Actividades y Empleo puede ser de ámbito general o especializado en algún sector económico, mientras que los servicios de consultoría siempre estarán centrados en el crecimiento gradual de la actividad hasta que el solicitante llegue a tener ingresos estables y suficientes. A partir de ese momento, el emprendedor-retribuido puede convertirse en el **socio** (emprendedor-socio) de la Cooperativa de Actividades y Empleo. En caso contrario, el emprendedor-retribuido puede dejar la cooperativa en cualquier momento y continuar con su actividad, establecer su propia empresa o decidirse por una solución diferente.

Cada emprendedor-retribuido contribuye al pago colectivo de los gastos administrativos para el funcionamiento de la Cooperativa de Actividades y Empleo (gestión de la actividad, contabilidad, administración, sueldos...), aportando cada mes una participación entre el 7% y 20%, calculada según su volumen de ventas o margen bruto, a la que se añaden los costes colectivos para el seguro de la actividad empresarial (de 15 € a 60 €/mes según el tipo de actividad).

El éxito individual de los emprendedores se consolida por el éxito del colectivo y viceversa, el éxito colectivo dinamiza los éxitos individuales. El crecimiento económico de la cooperativa permite a los emprendedores, principalmente aquellos que ya son socios de la cooperativa, participar en el pago del incremento de los costes y admitir a nuevas solicitudes de negocios.

Todos los que están integrados en la cooperativa tienen como objetivo crear un ambiente de seguridad (económica, humana, social, financiera,...), tener derechos como el de representación sindical y protección social, compartir el marco empresarial, intercambiar y poner en práctica habilidades.

La idea base de la cooperativa es la dinámica colectiva (la cooperación), que se basa en las reuniones mensuales regulares de emprendedores, coaching individual y asesoramiento en el terreno, proporcionados por profesionales de particulares sectores y actividades. La

cooperativa proporciona al solicitante su organización legalmente inscrita y su CIF; así que en cierto modo, se convertirá en el centro de facturación para el emprendedor.

El principio de endeudamiento, principio primario de la empresa cooperativa, limita principalmente el ámbito de actividades posibles: servicios u oficios – actividades no muy exigentes para las inversiones y que no requieren gran stock (de mercancías, materias primas). La cooperativa no puede proporcionar ayuda para aquellas actividades que requieran grandes inversiones financieras, como la producción industrial o la actividad comercial o que exigen grandes garantías o seguro a largo plazo.

## **Las fases: Solicitante, emprendedor-retribuido y emprendedor-socio**

### **Primer contacto – diagnóstico:**

Los solicitantes que se ponen en contacto con la CAE, obtienen información sobre la organización y, si quieren, pueden encontrarse con todo el equipo de la cooperativa durante el encuentro. Los miembros de la cooperativa verifican si el solicitante y su proyecto cumplen con los criterios de selección. En caso de cumplir con los criterios, el solicitante puede firmar el contrato de consultoría con la CAE. En esta etapa el solicitante no tiene la condición de socio cooperativo aún.

### **Fase de testeo:**

El solicitante puede testar su idea empresarial durante pocos meses o años, quedándose con su estatus original. Lleva a cabo el estudio de mercado, mejora su proyecto y utiliza la ayuda/el asesoramiento de los consultores de la cooperativa.

### **Contrato de empleo:**

Cuando la actividad de testeo comienza a ser solvente, el solicitante firma el contrato de trabajo con la cooperativa y formalmente, se convierte en “emprendedor-retribuido”. El tiempo de trabajo y el sueldo se determinan según el volumen de ventas preliminar (estimado) y el flujo de efectivo de la actividad económica. A menudo, al principio de bajo volumen de los negocios conduce a una cantidad de tiempo de trabajo significativamente limitada (por ejemplo, diez horas al mes) y a un salario que corresponde al nivel de salario mínimo. En este caso, en Francia los solicitantes recurren al procedimiento de «actividad reducida» de la organización Assedic (servicios públicos de empleo) y que les permite obtener aún más beneficios por desempleo.

### **Actividades de consultoría y su compensación (pago):**

Los consultores imparten formación a los emprendedores-retribuidos de manera individual o en grupo, o en forma de talleres, en ámbitos como la gestión empresarial y financiera, contabilidad, marketing, derecho, psicología de ventas, etc...

La CAE se encarga de la gestión administrativa, contable, social y fiscal y de los asuntos de negocios de los emprendedores-retribuidos y además ofrece otros servicios como la proporción de ordenadores, conexión a Internet, etc.... La cooperativa no suele proporcionar a los emprendedores-retribuidos el espacio físico para el negocio ni los recursos financieros (inversiones, flujo de efectivo,...). Sin embargo, puede utilizar su red a nivel local y regional para así facilitar la búsqueda a los emprendedores-retribuidos. Como compensación por este servicio, desde el momento que empieza a ganar, el emprendedor-retribuido transfiere el 10% de su facturación (sin IVA) a la cuenta bancaria de la CAE.

En general, la CAE es gestionada por un gerente y tres o cuatro consultores. Los emprendedores-retribuidos pueden acudir una vez al mes a la reunión sobre el funcionamiento de la cooperativa.

### Convertirse en el socio de la cooperativa:

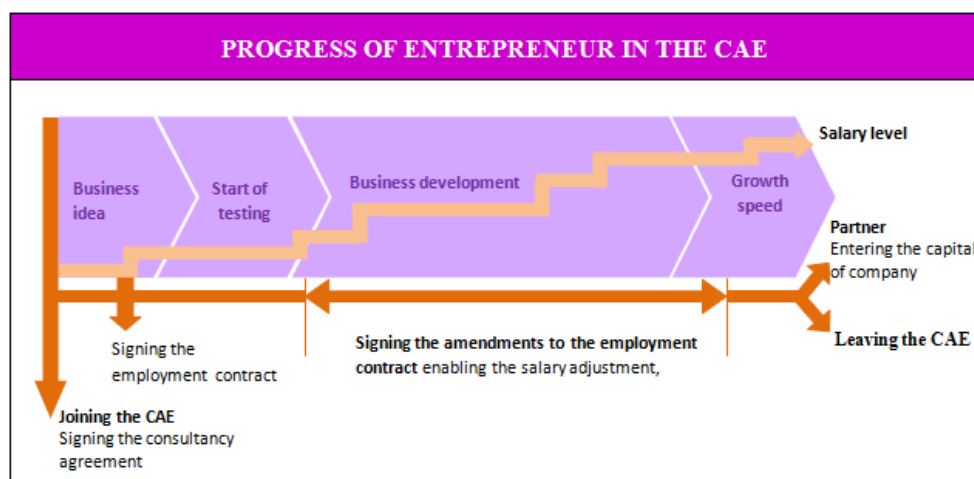
Si la actividad empresarial tiene éxito y el emprendedor-retribuido no contempla establecer su propia empresa de manera independiente, puede convertirse en socio de la cooperativa (emprendedor-socio), para así participar en su gestión y llevar a cabo actividades de consultoría para los nuevos solicitantes admitidos por la cooperativa. Por último, si crece la utilización común de la cooperativa (la compra de instrumentos colectivos, equipos,...), su inversión podrá incrementar.

### Dejar la cooperativa:

Cuando la actividad empresarial es sostenible y el emprendedor-retribuido no quiere seguir desarrollando el negocio en el ámbito de la cooperativa, puede establecer su propia empresa y elegir la forma jurídica. Y viceversa, si la empresa no es solvente, el emprendedor-retribuido puede volver al estado anterior (en general al estado de desempleado), sin perder sus prestaciones.

### Red de consultoría:

Para ser admitidos en la Cooperativa de Actividades y Empleo en Francia, los solicitantes tienen que contactar con la red nacional de la CAE, llamada “Coopérer pour entreprendre” (cooperar para emprender) o el gerente de la cooperativa la más cercana a su residencia.



## 4. Los servicios proporcionados por la CAE

Como se ha mencionado anteriormente, las CAE proporcionan la alternativa a la creación de empresa estándar para todas las personas que desean ser autónomas. La cooperativa de actividad y empleo puede tener la forma jurídica de sociedad cooperativa y participativa (abreviatura francesa SCOP), sociedad cooperativa de interés colectivo (abreviatura francesa SCIC) o sociedad cooperativa anónima (abreviatura francesa SCRL). Tener finalidad de cooperativa es requisito imprescindible.

La cooperativa ofrece una gama de servicios que pueden ser agrupados en las siguientes áreas:

- a) Administración y contabilidad.
- b) Formación, coaching y sensibilización.
- c) Animación, gestión de redes empresariales y ayuda con la adquisición de pedidos.
- d) Aspectos legales y tributarios.

Para la descripción de los servicios, este documento ofrece la presentación del modelo de la cooperativa Petra Patrimonia Córcega, socio francés del proyecto Co-op, que llevó a cabo la transferencia de este modelo a los socios del proyecto en febrero de 2016. La cooperativa Petra Patrimonia Córcega está especializada en el sector de la construcción, por lo tanto, algunos servicios están relacionados de manera específica con este sector.

### a) Administración y contabilidad

El primer servicio (uno de los más importantes y más específico) es **proporcionar** al emprendedor-retribuido el **CIF de la cooperativa**, que le permite seguir con las actividades de manera legal. En otras palabras, es el alquiler de la autorización para emprender, y justo este servicio hace que las cooperativas sean tan atractivas. Para que una cooperativa proporcione este tipo de servicio, el país en cuestión tiene que contemplar una ley específica para ello, como en Francia que es la Ley de la Economía Social y Solidaria. El Reglamento ejecutivo de esta ley aprobada en octubre de 2015, reconoce el estatuto de las Cooperativas de Actividades y Empleo, su funcionamiento y también el estatuto de los emprendedores-retribuidos. Esto significa que las CAEs trabajaron por cierto tiempo sin un marco legal específico.

En Bélgica, las cooperativas también trabajaron durante varios años sin un marco legal específico, pero la situación se solucionó de la siguiente manera: la Ley del 1 de marzo de 2007 en diferentes normativas (III) reconoció los términos de Cooperativa de Actividades y Empleo y solicitante; en el Decreto del 15 de julio de 2008 sobre las "estructuras de acompañamiento para la creación de un puesto de trabajo propio", llamadas SAACE por su sigla en francés (decreto que regula iniciativas como las incubadoras de empresas o cooperativas de actividades) establece los objetivos de las SAACE, el proceso de consultoría



dirigido a los solicitantes, los términos para obtener la autorización para crear las SAACE, términos de la disposición de subvenciones y el cálculo de subsidios así como las formas de evaluación y control de las SAACE.

Firmar el contrato CAPE (Contrato de Apoyo a Proyectos Empresariales de duración de un año y prolongable hasta dos veces) es la condición previa para la utilización de los servicios de la cooperativa. En este contrato, figuran los términos por los cuales el solicitante puede recibir los servicios de la cooperativa, los derechos y obligaciones contractuales de ambas partes, y además se determinan los resultados anuales del solicitante.

El segundo servicio, relacionado con el primero, es **ofrecer una cobertura** al solicitante, necesaria para llevar a cabo la actividad empresarial (para dos, diez años, responsabilidad civil,...). La cooperativa firma el Convenio sobre el seguro con la compañía de seguros para su emprendedor. Principalmente, en el sector de la construcción los seguros son obligatorios, aunque son los de largo plazo. La cooperativa Petra Patrimonia Córcega por ejemplo tiene garantía de dos y diez años. Al final del año, anuncia a la compañía de seguros la cantidad de volumen de negocios que quieren que esté asegurada. Incluso si el emprendedor deja la cooperativa, la garantía sigue siendo válida, ya que se hace en nombre de la cooperativa.

El tercer servicio es **permitir el acceso de los emprendedores a la intranet del software contable de la cooperativa**, que permite la impresión de presupuestos, facturas, acceso al flujo de caja disponible en tiempo real, así el resultado económico, las cuentas pendientes de cobro, información sobre compras y gastos pendientes de cobro. El software, llamado Louty, fue creado por el fundador de la red COPEA y se adapta a las necesidades de los emprendedores.

La cooperativa es responsable de la **administración de la contabilidad general** de la actividad empresarial, así como de la documentación en papel y formato electrónico, supervisa que a cada emprendedor se proporcione la información escrita sobre los tipos de gastos reembolsables. La cooperativa también examina si las facturas emitidas por el emprendedor están conformes con la ley, sobretodo el cálculo del IVA y las formulaciones indicadas por ley.

Los otros dos servicios relacionados con la **asistencia** de la cooperativa son el **proceso para hacer el seguimiento de la actividad empresarial** y la **elaboración del proyecto del emprendedor para la contratación**: en el caso del seguimiento de la actividad, se elaborará un archivo Excel que facilita la creación y seguimiento de presupuestos, facturas, compras relacionadas con el flujo de caja. En el caso de la contratación, la cooperativa ayudará al emprendedor a elaborar la oferta, su diseño formal, la elaboración de tablas, resúmenes, etc...

El emprendedor realiza la actividad para brindar servicios a sus clientes: una de las posibilidades de ampliar la clientela también es la función pública. Para aumentar las posibilidades de adquisición de tal orden, el consultor de la cooperativa ayuda al emprendedor para elaborar la oferta de precio y el proyecto de contratación pública.

La cooperativa proporciona al emprendedor también la **impresión de las nóminas** para él o sus empleados, si los hubiera.

En el momento de firmar el contrato de admisión en la CAE, la cooperativa ofrece información escrita a los emprendedores sobre la posibilidad y la obligación de convertirse en socio de la cooperativa después de tres años. El estatuto de la cooperativa se proporciona a los emprendedores a la hora de firmar el acuerdo.

## **b) Formación, coaching y sensibilización**

La segunda área de servicios se relaciona principalmente con la fase sucesiva al haberse unido a la cooperativa, es decir los servicios prestados durante la vigencia del contrato de consultoría y el primer contrato CAPE. La función principal de la cooperativa es hacer que una persona desempleada se convierta en emprendedor-retribuido y este es el papel cumplido por la cooperativa prestando varios servicios a los solicitantes.

La cooperativa garantiza la formación específica en diversos ámbitos relacionados con el emprendimiento:

**Marketing** (características del marketing, características de la economía de mercado, algoritmos, términos, encuestas al cliente, estudio de competencia, métodos de estudio de mercado: observación, cuestionarios, pruebas, análisis DAFO, análisis de Pareto, marketing estratégico y Estrategia de marketing operativo, marketing mix);

**Gestión financiera** (recursos financieros de la empresa, activos, inversiones, capital operativo, resultado financiero, flujo de caja y su gestión, gestión financiera, contabilidad y relación de impuestos);

**Contabilidad** (tipo de cuentas, contabilidad de entradas, balance general, cuenta de resultados,...);

**Herramientas de gestión** (el resumen del seguimiento de la actividad empresarial es una parte de las herramientas de gestión. Además de otros, las representa la forma que facilita los cálculos para fijar los precios);

**Derecho** (diferentes formas de emprendimiento, sus análisis, ventajas y desventajas);

**Ventas y relaciones con los clientes** (comunicación y verbal no verbal, teléfono y comunicación escrita, psicología de la venta – fases de venta: establecerla confianza, el reconocimiento de necesidades, presentación del producto, hacer un trato, servicio postventa, cómo retener a los clientes (fidelización), negociaciones comerciales, cómo ser un buen negociador,...);

**Impuestos** (normas, categorías de impuestos y tasas (tarifas), IVA, impuesto de propiedad, impuesto sobre vehículos, etc...).

El consultor que trabaja en la cooperativa brevemente señala los temas mencionados. Él tiene que averiguar en qué medida los futuros emprendedores-retribuidos tienen el conocimiento suficiente de estos temas y si tienen que recibir formación específica o si pueden aprender el conocimiento que necesitan por sí solos. Si no pueden, elaboran un plan de formación específica que puede ser ofrecida a todos los emprendedores, empleados o a algunos de ellos.

En el programa formativo mensual, hay también **temas más específicos** como trabajar con ordenador (introducción a la ofimática), cómo establecer el precio de un producto o servicio (que puede ser discutido desde el punto de vista del marketing o aspecto financiero), cómo elaborar la oferta de precio, cómo gestionar la empresa desde el aspecto administrativo (por ejemplo, hacer una herramienta para recordar con éxito las fechas de las facturas, las transferencias financieras al banco o las contribuciones a la seguridad social, préstamo de pago,...), cómo utilizar correctamente el software de contabilidad,...

El **coaching individual/personal** resulta ser muy eficaz y desde el punto de vista de los emprendedores muy apreciado en forma de reuniones individuales mensuales periódicas. Durante estos encuentros, todos los asuntos que preocupan al emprendedor se tratan para encontrar una solución. Para este servicio, es necesario entablar una relación de confianza entre ambos socios, emprendedor-retribuido y su consultor.

La cooperativa, además, se ocupa de **sensibilizar sobre los riesgos potenciales** de un determinado oficio (en el ámbito de la construcción, en cooperación con la Organización Profesional de la Prevención en el Sector de la Construcción y Obras Públicas = OPPBTP [www.oppbtp.fr](http://www.oppbtp.fr)) así como de la **prevención de riesgos laborales**: autorizaciones profesionales, primeros auxilios en el trabajo, etc. En el caso de la construcción, OPPBTP imparte formación y generalmente sensibiliza a los emprendedores sobre los posibles riesgos en el sector de la construcción.

En cuanto a las certificaciones profesionales hay varias clases (electricidad, amianto, trabajos en altura,...): pueden ser obligatorias o recomendadas dependiendo del tipo de trabajo. Hay varios niveles de estas certificaciones: la certificación puede ser adquirida después de recibir un curso de formación y pasar un examen.

### **c) Animación, gestión de redes empresariales y ayuda con la adquisición de pedidos**

A veces los emprendedores se sienten aislados en las empresas estándares y pierden el contacto con otros emprendedores. El concepto de la CAE evita tal aislamiento, mediante el establecimiento, la animación y administración de la red de emprendedores (anteriores y actuales emprendedores – retribuidos).

Dentro de esta misión, la CAE organiza el «**café para emprendedores**» cada medio año. Los actuales y ex emprendedores-retribuidos se reúnen para discutir los asuntos del sector de la

construcción, intercambiar experiencias, ideas, y apoyar el desarrollo de ofertas y de iniciativas colectivas entre emprendedores. Además de compartir la experiencia, estas reuniones permiten identificar el progreso y avance del trabajo y su profesionalidad.

Otro servicio ofrecido por la cooperativa permite la **creación de redes entre diferentes ocupaciones**. El consultor de la cooperativa es la persona de contacto principal: si por ejemplo un albañil necesita un pintor, la consultora se pone en contacto con él, ya que podrían no conocerse.

Durante el primer contacto con el solicitante, la cooperativa lleva a cabo el diagnóstico de su idea de negocio (análisis de la conformidad de la idea de negocio y de su creador). Si el resultado del análisis es positivo, el solicitante es admitido en la cooperativa. Si hay alguna duda acerca de la conformidad, la organización proporciona al solicitante una **orientación diferente**, ya sea un curso de formación para aprender los conocimientos necesarios para la actividad económica o empresa propia o dirigirle hacia otras entidades que pueden ofrecer soluciones de carrera distintas.

La cooperativa no es un tema de negocios. Su papel principal es facilitar el procedimiento de la iniciativa empresarial a los emprendedores. En este caso, es el emprendimiento colectivo lo que los emprendedores-retribuidos aprenden estando en la cooperativa. La Cooperativa cuenta con una red propia de socios (también los ex alumnos) y esta red permite adquirir pedidos para sus emprendedores-retribuidos.

#### **d) Aspectos legales y tributarios**

La cuarta y última sección son los servicios del área legal y fiscal.

La cooperativa ofrece la **asistencia en caso de fallo del emprendedor para pagar las facturas**, asume el control de la tarea de distribución de los avisos, o busca un mediador o abogado (a expensas del emprendedor).

En esta sección también se incluye el asesoramiento a los emprendedores sobre la **optimización de impuestos** (principalmente en materia de costes) o sobre cómo **invertir de la manera más adecuada**.

## 5. Relación entre la cooperativa y la entidad bancaria

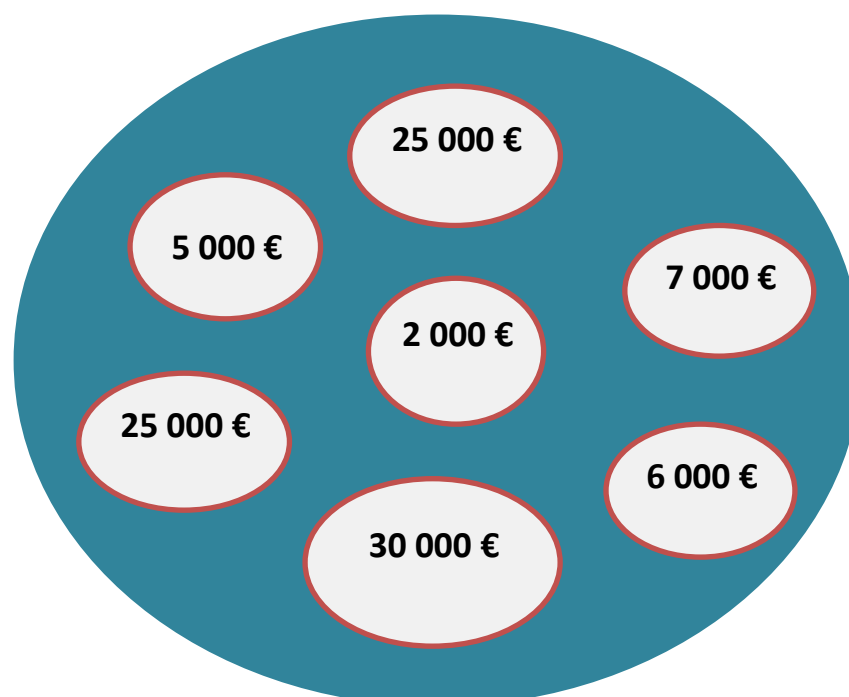
Como indicado anteriormente, la cooperativa es la única entidad que tiene subjetividad legal y por lo tanto es ella que establece y gestiona su relación con la entidad bancaria.

La cooperativa posee varias cuentas bancarias: una cuenta de la organización (cooperativa) llamada “**cuenta de la cooperativa**” y la “**cuenta de los emprendedores**”, activa desde el momento que los mismos emprendedores se establecen en la cooperativa.

Por un lado, la cuenta de la cooperativa respalda las actividades de la misma, y reúne todos los aspectos financieros no relacionados directamente con los emprendedores, es decir:

- a) Asistencia financiera variada: subsidios, subvenciones, donaciones...
- b) Recursos para pagar oficinas, seguros, sueldos (del contable, formadores, consultores y unidad administrativa de la cooperativa), cuotas de socios, software...

Por otro, la cuenta de los emprendedores reúne los recursos financieros depositados como resultado de su actividad en el ámbito de la cooperativa. En esta cuenta se encuentran todos los recursos de los emprendedores de manera indiferenciada y solo mediante la contabilidad analítica permite saber con exactitud su composición. Siendo una cuenta para todos los emprendedores, la cooperativa no tiene que abrir nuevas cuentas a la hora de incorporar un nuevo emprendedor. Los recursos financieros se transfieren a la cuenta de los emprendedores en el momento de empezar la fase de testeo de un solicitante. La Cooperativa Petra Patrimonia Córcega deposita en la cuenta de los emprendedores todos los recursos financieros generados por ellos durante la fase de testeo, del el emprendedor-retribuido y del emprendedor-socio. El siguiente esquema representa la estructura de la cuenta de los emprendedores.

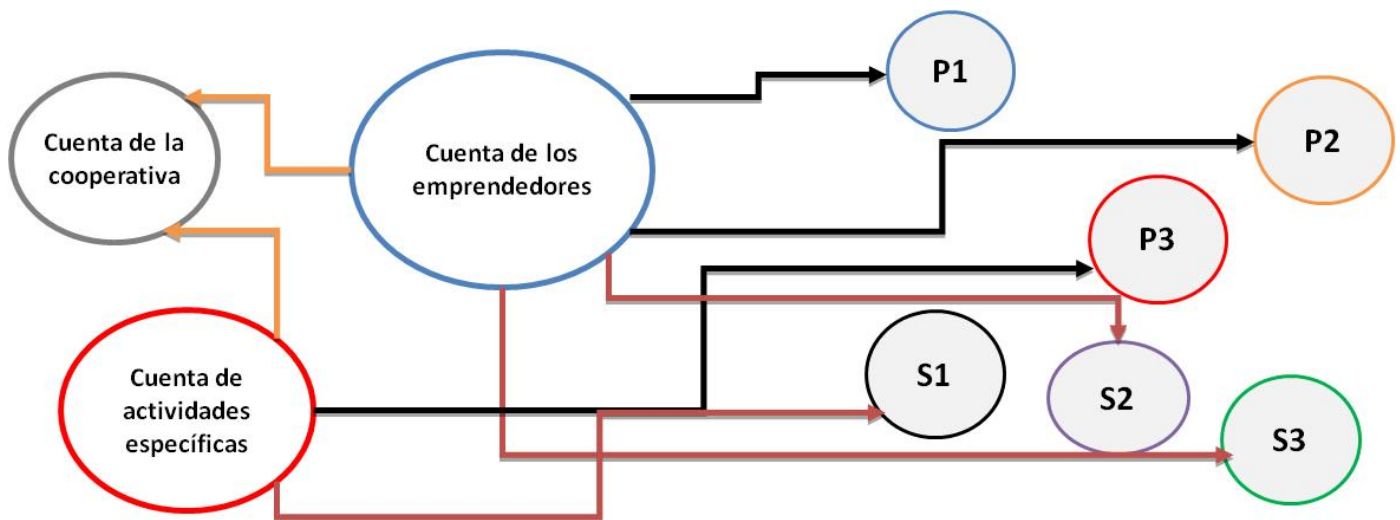


Las actividades de algunos emprendedores requieren particular atención por parte de la administración contable. Por ejemplo, en el caso de una tienda online, y por lo tanto de una actividad específica, la cooperativa puede solicitar a la entidad bancaria la apertura de una nueva cuenta adicional. Si hay varias actividades específicas, la cooperativa solicitará una subcuenta para cada emprendedor, que será subordinada a la cuenta de los emprendedores. El número de subcuentas corresponde al número de actividades específicas llevadas a cabo en el ámbito de la cooperativa CAE.

Las principales operaciones que se realizan entre ambas cuentas, son las siguientes: transferencia de las contribuciones mensuales de los emprendedores de la cuenta de los emprendedores a la cuenta de la cooperativa (para el pago común de los gastos administrativos de la cooperativa CAE, seguros,...), pago de los gastos empresariales desde la cuenta de los emprendedores (pago de sueldos a los emprendedores a, pago de facturas a proveedores,...).

Mientras que las cuentas de los emprendedores son administradas por los consultores y contables de la CAE, la cuenta de la cooperativa es administrada por los gerentes.

A continuación, se presenta el flujo de caja entre ambas cuentas:



→ = Transferencia de los recursos a la cuenta de la cooperativa

→ = Pagos directos a los proveedores

→ = Pago de sueldos, gastos de compras en efectivo, pagos adelantados...

P = Cuentas personales de los emprendedores

S = Cuentas de los proveedores

## 6. Reparto de responsabilidades para las operaciones particulares

Para poder preparar de la mejor manera a los futuros emprendedores (solicitantes), en el ámbito de la cooperativa CAE se ha elaborado un estatuto en el que se enuncian las responsabilidades de los participantes, tanto de los trabajadores de la cooperativa como de los emprendedores, durante todas las fases previstas. En la siguiente tabla, se presentan las actividades así como el reparto de responsabilidades:

<b>Cooperativa de Actividad y Empleo: consultoría administrativa, contabilidad y gestión financiera</b>		
<b>Actividad</b>	<b>Emprendedor</b>	<b>Cooperativa</b>
<b>Admisión en la cooperativa</b>		
Elaboración del contrato CAPE (Contrato de Apoyo a Proyectos Empresariales)		X
Entrega del contrato CAPE al URSAFF (Institución de Seguridad Social)		X
Análisis de riesgos		X
Contacto y comunicación con empresas de seguros	(X)	X
<b>Fase: "Ventas-Clientes"</b>		
Búsqueda de clientes y cuentas	X	
Respuesta a las convocatorias lanzadas	X →	X
Contratos de prestación de servicios entre el emprendedor y el cliente final		X
Presentación de la cotización de los servicios o productos	X →	← X
Facturación de servicios o productos		← X
Contabilidad de las factures de proveedores		X
Anulación de venta o servicio		X
Solicitud de las facturas no pagadas	X →	
Resolución de situaciones conflictivas con clientes/proveedores	X →	← X
<b>Fase: "Compras-Costes"</b>		
Informe mensual de compras basado en los pagos de las facturas de los proveedores	X →	
Informe mensual sobre los gastos de viaje	X →	
Control, registro y pago de las facturas de los proveedores y de los gastos de viaje		X
<b>Fase: "Compras-Proveedores"</b>		
Pedidos	X	
Control de las factures/pedidos de bienes entregados y servicios prestados	X	
Control, registro y pago de las facturas de los proveedores y de los gastos de viaje	X	

Control de la remuneración y situación económica y social del beneficiario del contrato CAPE		
Simulación de la remuneración		← X
Aplicación para el pago de la remuneración	X →	
Contribuciones a la seguridad social: informes mensuales y periódicos		X
Procedimientos en caso de baja por enfermedad o accidente laboral		X
Pago suplementar del sueldo/remuneración		← X
Obligaciones tributarias		
Informes IVA		X
Informes personales de los impuestos sobre la renta	X	← X
Contabilidad y flujo de caja		
Aceptar los pagos de los clientes	X →	← X
Pago de la remuneración en caso de que el saldo de cuenta lo permita		X
Pago de las contribuciones de los seguros y tasas directas e indirectas		X
Pago de las facturas de compras y de los gastos de viaje del emprendedor		X
Pago de las facturas de los proveedores		X
Información		
Impresión de la información contable		← X
Revisión de la situación financiera (cada 6 meses)		← X
Reuniones individuales para analizar los resultados de la contabilidad		X

Leyenda:

**X = Desempeño de la actividad**

**← → = Presentación de documentos**



## 7. Conclusiones

En el contexto económico y social actual, parece que los modelos de creación de empresa vigentes suelen ser inadecuados a los ojos de los que tienen interés en montar su propia actividad empresarial, sobre todo entre aquellos que desean aplicar sus conocimientos y trabajar de forma independiente, sin crear su empresa de manera estándar.

Las principales ventajas que ofrece una CAE a la persona solicitante son las siguientes:

- Disponer del asesoramiento de un equipo de emprendedores ya establecidos, que forman la cooperativa, crear una relación estable con ellos y tener la posibilidad de crear la propia empresa en un espacio de colaboración con otros emprendedores y no de forma aislada;
- Conocer el mundo laboral de un emprendedor llevando una actividad económica, y creando así la base para su propio puesto de trabajo;
- Tener la posibilidad de dedicar todo el tiempo necesario, producción y venta de la propia actividad empresarial, ya que la CAE se encarga de todos sus aspectos administrativos, contables y fiscales;
- Tener la posibilidad de testar la actividad y no perder la prestación de desempleo, distribuyendo en el tiempo los ingresos y los gastos;
- Estar afiliado a la seguridad social como cualquier empleado;
- Tener la posibilidad de generar ingresos propios mediante la combinación de varias actividades;
- Tener la ventaja de poder recurrir a la red de contactos y a la cooperación flexible de profesionales dentro de una empresa (subcontratos mutuos, información y cambio de procedimientos, debates sobre actividades particulares de emprendedores retribuidos, y debates sobre el futuro de la cooperativa). El tiempo dedicado a estos debates y el intercambio de experiencias apoya la sinergia y garantiza que el emprendedor no está aislado;
- Tener la posibilidad de participar en el proyecto colectivo y crear solidaridad sostenible.

En cuanto a las desventajas, los principales inconvenientes de la cooperativa identificados por los emprendedores-retribuidos son los siguientes:

- Dificultades de comunicarse sobre este estatuto aún poco conocido, principalmente en los bancos;
- Imposibilidad de acceso a algunas formas de asistencia financiera específica.

Los países donde este modelo no ha sido todavía implementado están encontrando problemas en testar el modelo en el ámbito de su marco legal actual.

El proyecto Co-op podría ser la oportunidad para llevar a cabo la experiencia piloto de esta metodología en otros países, para que luego pueda ser la base para la negociación, argumentación, promoción,... de este modelo tan eficaz e interesante.