

Asociaciones estratégicas de educación y formación profesional Erasmus +  
Cooperación para la Innovación y el Intercambio de Buenas Prácticas

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

# Las Cooperativas de Actividades y de Empleo – CAEs: Metodología innovadora para el apoyo a la creación de empresas

### Producto Intelectual O2



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

## Tabla de contenidos

<b>I. Introducción.....</b>	<b>4</b>
1.1. Un poco de historia .....	4
1.2. La necesidad de crear un ambiente propicio a la creación de empresas.....	4
<b>II. De la creación de empresas a la creación de actividades .....</b>	<b>5</b>
2.1. Las incubadoras de empresas .....	5
2.2. Las Cooperativas de Actividades y de Empleo (CAE).....	7
<b>III. Las CAE como actor mayor de la Economía Social y Solidaria .....</b>	<b>8</b>
3.1. ¿En qué se diferencian de las incubadoras de empresas? .....	8
3.2. Esquema de las distintas etapas y diferencias entre Incubadoras de empresas y CAEs.....	10
<b>IV. Una empresa cooperativa y colaborativa: la CAE desde el punto de vista legal .....</b>	<b>11</b>
4.1. Algunas dificultades jurídicas.....	11
4.2. ... de cara a la creación de un marco legal .....	11
<b>V. Una empresa cooperativa y colaborativa en el ámbito de su territorio.....</b>	<b>12</b>
5.1. La sensibilización de los actores institucionales y operativos .....	12
5.2. La investigación de mercado.....	12
5.3. El papel de una Cooperativa de Actividades en su territorio.....	13
<b>VI. Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista técnico.....</b>	<b>14</b>
6.1. La primera reunión .....	14
6.2. La acogida .....	14
6.3. Integración, apoyo general y tipos de salidas profesionales.....	15
6.3.1. Integración .....	15
6.3.2. Apoyo General .....	16
6.3.3. Las salidas potenciales del contrato CAPE.....	17
6.4. El itinerario de un empresario en el ámbito de una CAE.....	19
<b>VII. Síntesis de los servicios proporcionados a los futuros empresarios en el ámbito de la Cooperativa CAE.....</b>	<b>20</b>
7.1. Antes de su incorporación a la cooperativa.....	20
7.2. El Comité interno de admisión.....	20
7.3. La incorporación.....	20
7.4. La fase de testeo .....	21
7.5. El emprendedor-retribuido.....	22
7.6. El socio .....	22
<b>VIII. Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista social .....</b>	<b>23</b>
8.1. Status social .....	23
8.1.1. Durante el contrato CAPE .....	23
8.1.2. Durante el contrato de emprendedor-retribuido .....	23
8.2. Seguridad social.....	23
8.2.1. En el periodo del contrato CAPE.....	23
8.2.2. En el periodo del contrato de emprendedor-retribuido .....	24
8.3. Derecho al paro.....	24
8.3.1. En el periodo del contrato CAPE.....	24
8.3.2. En el periodo del contrato de « emprendedor – retribuido » .....	24
8.4. Plan de pensión y previsión .....	24
8.4.1. Durante el contrato CAPE .....	24
8.4.2. Durante el periodo del contrato de « emprendedor - retribuido ».....	25
<b>IX. Una empresa cooperativa y colaborativa: la CAE desde el punto de vista financiero.....</b>	<b>25</b>
9.1. El modelo económico .....	25

9.2.	Los organismos financieros privados .....	25
9.3.	Los organismos financieros públicos .....	26
<b>X.</b>	<b>Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista organizativo</b>	<b>27</b>
10.1.	El equipo .....	27
10.2.	El equipo del comité de selección .....	29
<b>XI.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>30</b>

## I. Introducción

### 1.1. Un poco de historia

En Francia la creación de empresas se liberalizó tras la Revolución Francesa gracias al Decreto de Allarde del 2 y 17 de marzo de 1791, mediante el cual se eliminaba el concepto de corporación y se introducía la libertad de emprender bajo la única condición de pagar un impuesto al estado. Dicho impuesto con los años asumió varios nombres: tasa sobre cifras de negocio, impuesto profesional...

Desde 1970, y durante muchos años, Francia se enfrentó a diversos problemas en términos de crecimiento económico, debido a las varias crisis que debilitaron considerablemente tanto su ámbito económico que social.

Sucesivamente, desde la primera crisis de petróleo en 1973, el número de nuevos emprendedores creció hasta llegar a aproximadamente 200.000 empresas creadas por año. De esa manera, Francia vio su sistema empresarial evolucionado durante décadas, pasando por muchas fases de experimentación con el objetivo de impulsar su economía y reducir la creciente tasa de desempleo.

### 1.2. La necesidad de crear un ambiente propicio a la creación de empresas

En septiembre de 1979, el Sr. Le Marois escribió en la revista "De lo contrario", un artículo titulado "¿Qué pasaría si todo el mundo creara su propio trabajo?". Como resultado de este artículo, en diciembre de 1980, se creó la primera Tienda de Gestión, la primera herramienta dedicada exclusivamente a la creación de empresas y al acompañamiento de futuros empresarios.

En 1983, el Estado firmó un contrato con el Comité de las Tiendas de Gestión (CLBG por su sigla en francés) para estructurar y mejor gestionar la creación de empresas a lo largo del territorio francés, creando así la red de Tiendas de Gestión de Empresas (BGE por su sigla en francés). Para este propósito, se desarrollaron varias herramientas gestionadas por el CLBG a nivel nacional.

Además, a principio de los años 90, se crearon varios instrumentos para favorecer el espíritu emprendedor: instrumentos financieros como el acceso a créditos, microcréditos, etc. y también la formación dirigida a futuros empresarios para desarrollar o mejorar sus competencias empresariales.

## II. De la creación de empresas a la creación de actividades

### 2.1. Las incubadoras de empresas

A través de iniciativas privadas y de la creación de las Tiendas de Gestión, ubicadas en cualquier lugar de Francia, se identificaron aquellas razones que podían ser consideradas como un obstáculo a la hora de crear nuevas empresas y darlas de alta tanto en los Centros de Formalidades de las Empresas (CFE) como en las Cámaras de Comercio e Industria (CCI).

Más en concreto, además del estrés relacionado con la creación de empresas, la carga administrativa así como el estudio de viabilidad parecían ser dos obstáculos relevantes a la hora de concretar ideas de negocio y proyectos, variando según el tipo de emprendedor.

A raíz de eso, tuvieron lugar numerosas ideas para solucionar algunos de los obstáculos arriba mencionados y llevar a cabo el acompañamiento en el proceso de creación de la actividad, creando así un nuevo concepto: la incubadora de empresas, que respondió a la necesidad de encontrar una alternativa al proceso de creación de empresa tradicional y que fue propuesto a numerosos actores como una solución en términos de crecimiento económicos y duración empresarial.

La incubadora de empresas tiene como objetivo final testar la viabilidad de una actividad empresarial, así como comprender las dificultades a las que se tiene que enfrentar un empresario. Con el pasar del tiempo, esta prueba a "escala real" y la formación que conlleva dirigida a los empresarios, encontraron su espacio en el ámbito económico francés.

A esto se sumó el interés del Ministerio de Trabajo hacia el nuevo marco de talleres relacionados con las incubadoras de empresas, promoviendo iniciativas locales que fueron apoyadas además por la Caja de Depósitos y Préstamos así como la Comisión Europea a través de proyectos europeos con carácter experimental.

Estas iniciativas locales llegaron a tener resultados muy positivos y por ello, desde 2003 a 2005 se oficializaron y legalizaron mediante los decretos de aplicación de la ley sobre iniciativa económica, que regulaban la creación del Contrato de Apoyo a los Proyectos Empresariales (CAPE).

Su legalización ha permitido la implementación de numerosas incubadoras por todo el territorio francés, y la creación de la Unión de Incubadoras de Empresas, cuyas funciones son las siguientes:

- Coordinar la actividad de las incubadoras de empresas locales;
- Desarrollar módulos de formación dirigidos tanto al personal como a emprendedores de las incubadoras;
- Representar las incubadoras de empresas francesas de cara a todas las instituciones nacionales;
- Crear un lobby en Francia y Europa.

En cuanto al papel de las Incubadoras de Empresas, que en su mayoría presentan la forma jurídica de asociaciones, su función principal es la de acompañar a los nuevos empresarios en el proceso de desarrollo de su actividad empresarial.

Para ser admitido, el futuro empresario tiene que presentar su proyecto a un comité de selección que evaluará si éste podrá ser acompañado en todo el proceso, por un lado en función del sector elegido, de los oficios que requieren un seguro o acuerdos concretos, y por el otro en función del

grado de avance del proyecto. Este comité de selección podrá planificar con el futuro empresario objetivos realistas y fases de acompañamiento.

Firmado el CAPE, el futuro empresario y la incubadora de empresas oficializan su relación de colaboración y se comprometen a respetar aspectos y objetivos fijados por mutuo acuerdo.

El objetivo del CAPE consiste en apoyar a los futuros empresarios en el proceso de creación de su empresa, acompañarles en la fase de arranque y proporcionarles todo el apoyo técnico necesario. En cambio, el futuro empresario se compromete a seguir un programa de formación sobre la creación de empresas durante toda la duración de su contrato. El único límite a la firma del CAPE que la legislación laboral define como tal es el hecho que el futuro empresario no pueda tener simultáneamente un contrato de trabajo a tiempo completo.

El CAPE no es un contrato de trabajo, sino que permite al futuro empresario testar su actividad en escala real, en un marco legal y seguro, beneficiándose del acompañamiento en numerosos ámbitos como la contabilidad, la gestión empresarial, los aspectos comerciales, la comunicación, el marketing, etc. Aun así, la legislación comercial prevé que el beneficiario pueda ser afiliado al régimen general de seguridad social.

La incubadora proporcionará al futuro empresario los medios apropiados para ayudarle con su reto: asesoramiento y apoyo logístico que se proporcionarán de manera continua y con un enfoque pedagógico. La formación que será impartida implica el desarrollo y adquisición de las competencias técnicas y de gestión dirigidas a definir el proyecto empresarial a gestionar.

A modo de ejemplo, a continuación se detalla el proceso de acompañamiento de un futuro empresario:

- Prueba a escala real antes de la creación del negocio:
  - En un marco jurídico adaptado.
  - En un proceso de aprendizaje en el ámbito del sector del futuro empresario.
- Acompañamiento periódico sobre aspectos estratégicos, contables y administrativos.
- Evaluación continua de las habilidades empresariales.
- Disposición de un seguro adaptado.
- Cursos de formación para aprender mejor el trabajo de empresario.
- Mantenimiento de los derechos sociales durante y después de la prueba, en el caso de que el proyecto se demuestre no viable.
- Posibilidad de crear una actividad de manera diferente.

Este primer paso fue el comienzo de una expansión de alternativas a la creación de empresas tales como las incubadoras de empresas, los Hoteles y Viveros de empresas y las Cooperativas de Actividades y de Empleo (CAE).

Mientras que las incubadoras de empresas eran destinadas a aquellos futuros empresarios del ámbito de la innovación (a menudo respaldados por laboratorios de investigación o universidades), los Hoteles y Viveros de empresas permitían solo el alojamiento de actividades. Otro tipo de incubadora apareció cuando un futuro empresario no quería crear su negocio sino desarrollarlo en un ambiente colectivo, creando de esa manera la Cooperativa de Actividades y de Empleo (CAE), cuyo proceso de acompañamiento era mucho más duradero en el tiempo que el ofrecido por la incubadora.

## 2.2. Las Cooperativas de Actividades y de Empleo (CAE)

Las Cooperativas de Actividades y de Empleo (CAE) nacieron en Lyon en 1995 mediante la constitución de la "Cap de Servicios" cuyo objetivo era desarrollar las competencias empresariales de aquellas personas que querían crear su propio negocio. Inicialmente, como las Incubadoras de empresas, la CAE tenía que testar a escala real la idea de negocio, sin pasar sucesivamente a la fase de creación. Con el pasar del tiempo este marco se ha fortalecido mediante el intercambio y la apropiación de la estructura por parte de los empresarios mismos, constituyendo así la primera piedra del edificio de las Cooperativas de Actividades y de Empleo que hoy en día conocemos.

*"Conciliar y fortalecer de lo económico a lo social"*

Las Cooperativas de Actividades y de Empleo (CAE) representan un concepto original ya que permiten al futuro empresario testar su actividad en toda seguridad, llegando a ser con los años un elemento extremadamente relevante para la Económica Social y Solidaria en Francia.

Pero, ante todo, ¿qué es una Cooperativa de Actividades y de Empleo?

En lugar de crear su propia estructura, un nuevo empresario puede unirse a una CAE, una **agrupación económica solidaria de varios empresarios**.

En un contexto socioeconómico desfavorable, a la que se enfrenta casi toda Europa, los modelos tradicionales de creación de empresas se alternan a menudo con este modelo: muchos empresarios quieren ser capaces de aplicar sus conocimientos por cuenta propia, sin crear una empresa clásica, con el fin de evitar la situación de soledad, las dificultades y cargas, etc.

Esta forma de emprendimiento colectivo ofrece una solución más segura para lanzar una actividad. El solicitante que se une a una CAE se beneficia de un marco jurídico ya existente, el contrato CAPE, testará en primer lugar su actividad, y en un segundo cambiará su estatus a "emprendedor-retribuido" con un contrato a tiempo indeterminado. La gestión administrativa, social, fiscal, contable y financiera será compartida con la Cooperativa, de esa manera el solicitante podrá concentrarse en su actividad con toda seguridad.

Además, la CAE permite que los empresarios afiliados a la misma estructura adquieran más experiencia y compartan los beneficios que conlleva. Esta solidaridad genera oportunidades de desarrollo, como innovación, relaciones de negocio, etc.).

Las características de la Cooperativa pueden resumirse a continuación:

**Una herramienta de desarrollo local:** la CAE promueve y favorece la creación de actividades y de empleo permitiendo en última instancia el desarrollo económico local. Además, representa el origen de una fuerte sinergia, ya que su actividad se basa en la colaboración con los actores locales. Por lo tanto, asiste a la red económica territorial porque favorece y crea relaciones y acuerdos con los actores sociales, económicos e institucionales como las administraciones locales y territoriales, siendo así el fulcro de una dinámica de anclaje territorial. De hecho, permite evitar una forma de empobrecimiento del tejido económico local agrupando dentro de la misma estructura varios proyectos, que limita el aislamiento y debilitamiento de las iniciativas económicas, impulsadas por nuevos empresarios.

**Una empresa social:** la CAE no selecciona los solicitantes según su rentabilidad. Está abierta a cualquier persona que no encuentre su sitio en el ámbito de una empresa clásica, acompañando tanto a personas tradicionalmente excluidas del mercado laboral (desempleados, personas con discapacidad, personas con sin cualificaciones,...) a encontrar un empleo así como personas empleadas que quieran comenzar su aventura empresarial.

**Una empresa de economía social:** la CAE se sitúa en el ámbito de la Economía Social cuyo objetivo es poner la economía al servicio de las personas y no el contrario. Por lo tanto, responde a los siguientes principios: proporcionar servicios a sus miembros o la comunidad, autonomía de gestión, proceso de toma de decisiones democrático, primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en la distribución de los ingresos.

### III. Las CAE como actor mayor de la Economía Social y Solidaria

#### 3.1. ¿En qué se diferencian de las incubadoras de empresas?

A raíz de la experiencia de las incubadoras, se identificó la necesidad de continuar el proceso de acompañamiento dirigido a los nuevos empresarios. De hecho, en el ámbito de las incubadoras, se contemplan solo dos soluciones:

1. El testeo de la actividad lleva a la conclusión que la idea de proyecto no es viable. En ese caso, la incubadora acompaña al empresario a abandonar su proyecto y a reorientarlo en el mercado laboral (cursos de formación, búsqueda de otros proyectos, reinserción laboral,...).
2. El testeo de la actividad ha comprobado la viabilidad del proyecto, el empresario ha alcanzado un importante resultado, y por lo tanto la estructura se encarga de pagar sus impuestos sociales y patronales, así como darle una compensación que le sirva como capital inicial para su negocio. En ese caso, la única opción sería la creación de la empresa.

El elemento innovador de la CAE respecto a la incubadora es ofrecer una tercera opción que consiste en proponer el estatus de "empresario-retribuido" en caso de que la idea sea viable y el empresario haya generado resultados, para así beneficiarse de la cobertura social de un empleado tradicional. **Este estatus constituye la diferencia principal entre la incubadora y la CAE.**

La CAE permite adquirir un nuevo estatus en Francia: comprender el concepto de emprender de manera muy diferente a la creación de empresas tradicionales ya que permite además del acompañamiento clásico también tomar decisiones estratégicas en el ámbito de la CAE, que puede ser definida como "empresa compartida".

¿Por qué se crearon las CAEs cuando ya existían las incubadoras?

Ante todo, la diferencia entre ambas estructuras consiste en su forma jurídica: las incubadoras se crearon como asociación mientras que las CAEs como sociedades privadas, en particular



como Sociedades Cooperativas y Participativas (SCOP) o Sociedades Civiles de Intereses Colectivos (SCIC). Estas formas jurídicas no tienen la misma finalidad, ya que unas tienen más interés social, las otras más económico, y mientras que la CAE asocia lo económico con lo social.

La otra gran diferencia es el nuevo estatus propuesto por las CAEs, el "emprendedor-retribuido", que representa un elemento innovador tanto desde el punto de vista económico que social: económico, por la creación de un nuevo modelo económico que antes no existía en el contexto francés en el ámbito de la economía y solidaridad; y social, puesto que es realmente evidente el progreso social de la condición del "emprendedor-retribuido", estatus que no puede ofrecerse en una incubadora de empresas.

Por último, la principal diferencia radica en la continuidad de la fase de acompañamiento, ya que ofrece una alternativa exclusiva al emprendimiento tradicional y permite que el empresario tenga su experiencia sin preocuparse de las restricciones contables, financieras, fiscales y sociales. Además, la formación impartida en el ámbito de la CAE permite conocer las posibles dificultades a la hora de crear una empresa, y recibir acompañamiento individual, coaching y mentoring.

En una CAE, el solicitante se acerca con un enfoque diferente en comparación con la incubadora de empresas. De hecho, aunque haya similitud en la primera fase del acompañamiento (el testeó de la idea), el solicitante tendrá una visión más a largo plazo en el ámbito de la CAE, ya que se le explicará que su proyecto evolucionará en un ambiente que le permitirá crear su propio empleo.

### 3.2. Esquema de las distintas etapas y diferencias entre Incubadoras de empresas y CAEs

Cooperativas de Actividades y de Empleo					
Incubadoras de empresas					
1ª Reunión	Acogida	Integración – Acompañamiento individual y/o grupal	Testeo de la viabilidad	Contrato de “empresario- retribuido”	“Empresario-retribuido- socio”
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Todos los solicitantes.</li> <li>- Desmitificación.</li> <li>- Toma de contacto e información.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ideas de negocio.</li> <li>- Información.</li> <li>- Definición del plan y de los objetivos.</li> <li>- Comité de selección.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Declaración del empresario a los organismos sociales.</li> <li>- Acompañamiento.</li> <li>- Sesiones formativas técnicas.</li> <li>- Adaptación del acompañamiento.</li> <li>- Validación del proyecto.</li> <li>- Plan de trabajo y objetivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresarios que firman el contrato CAPE.</li> <li>- Cumplimiento con los aspectos legales del proyecto.</li> <li>- Acompañamiento contable.</li> <li>- Acompañamiento personal.</li> <li>- Aprendizaje en la creación de redes.</li> <li>- Marco de seguridad.</li> <li>- Intercambio de experiencias.</li> <li>- Estudio de mercado a escala real.</li> <li>- Ambiente relacionado con la formación (documentación adaptada, entrevistas individuales y grupales).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Continuidad del contrato CAPE</li> <li>- Libertad de llevar una actividad recibiendo una retribución.</li> <li>- Estatus de empleado con todas las ventajas sociales.</li> <li>- Acompañamiento y consejos para ser un jefe de empresa eficiente.</li> <li>- Evolución en el ámbito de una empresa compartida.</li> <li>- Acceso a una red más extensa.</li> <li>- Intercambio de experiencias con otros emprendedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El empresario será socio de la estructura además de recibir un sueldo por su actividad.</li> </ul>

## IV. Una empresa cooperativa y colaborativa: la CAE desde el punto de vista legal

### 4.1. Algunas dificultades jurídicas...

Originalmente, las incubadoras de empresas fueron creadas para concienciar a los gobiernos sobre la necesidad de constituir un marco jurídico para regularizar el testeo de la viabilidad de una actividad empresarial.

Con el tiempo, crear la creación de actividades empresariales se convirtió en una nueva profesión gracias a la CAE, ya que esta presta apoyo a los futuros empresarios para testar la viabilidad y pertinencia de su actividad empresarial antes de cambiar de estatus a "empresario-retribuido" o de crear su empresa.

Antes de la legalización de este estatus, los empresarios que firmaban el contrato CAPE no eran ni totalmente emprendedores reconocidos por la ley ni empleados. Y eso fue un desafío difícil de resolver. No era legal dar más flexibilidad en los contratos de trabajo existentes y dar un sueldo en función de los niveles de actividad y se corría el riesgo de ir en contra de la ley laboral y tener graves consecuencias para todos los emprendedores.

La importancia y la novedad del contrato CAPE hace que el periodo de acompañamiento sea oficial, periodo que no estaba anteriormente reconocido por la legislación francesa. Se buscó un estatus social para proteger a los emprendedores del contrato CAPE y guardar sus derechos y obtener otros nuevos. Esta ambigüedad ha llevado a una situación que no podía ser prevista por el ámbito legislativo y las nuevas características de la CAE dieron una respuesta práctica a los empresarios que testaban su actividad y a las incubadoras y cooperativas que les acompañaban. Además, la Unión de las Incubadoras de empresas así como los dirigentes de las Cooperativas de Actividades y de Empleo se quedaron fieles a su misión y llevaron a cabo su rol de intermediario entre los miembros y poderes públicos, difundiendo información y sugerencias de mejoras.

En conclusión, para afrontar las dificultades de las CAE en un determinado territorio hay que:

- Tener una voluntad política y necesaria.
- Promover y votar nuevas leyes que permitan el desarrollo de este tipo de actividades.
- Tomar decisiones legislativas a nivel nacional.

### 4.2. ... de cara a la creación de un marco legal

Como anteriormente visto, en un primer lugar la CAE se apoya al contrato CAPE. Se trata de un contrato inicial presentado y legalizado de acuerdo a la Ley sobre la Iniciativa Económica (art. 20 y 21) de 2003.

Este contrato fue el resultado de muchos experimentos de incubadoras de empresas para ayudar a los potenciales emprendedores a testar sus proyectos, y gracias a una circular administrativa se hizo posible tener un marco legislativo: la ley fue contemplada con la publicación de un decreto de aplicación en el Jornal oficial (19 de mayo de 2005) y de una circular administrativa (Septiembre de 2006) que daba los detalles necesarios para su puesta en marcha. Este marco legal contempló principalmente la situación de aquellas personas desempleadas que habían firmado un contrato CAPE, así como la percepción del paro de manera simultánea al testeo de la viabilidad de su actividad. En caso contrario, la misma estructura se encargaba de cambiar su estatus, según los términos definidos por el contrato CAPE, para crear su empresa si

la persona no quiere permanecer en el ámbito de la CAE, o proponerle un estatus de “empresario-retribuido” o de volver al estatus de desempleado.

En 2003, los organismos sociales y el Estado firmaron un acuerdo para que los nuevos empresarios (que sean demandantes de empleo o no) reciban una prestación mensual u ocasional en contrapartida de los cargos relacionados con la URSSAF (Sindicato de la Recaudación de las Cotizaciones a la Seguridad Social y Asignaciones Familiares).

Más recientemente, una nueva ley ha sido promulgada, ley del 31 de julio de 2014 sobre la Economía Social y Solidaria, llamada “Ley Hamon”.

La ley define los objetivos y normas de funcionamiento de las CAEs y el estatus de “empresario-retribuido” definida como una persona física que crea y desarrolla una actividad económica beneficiándose de un acompañamiento personalizado y de unos servicios ofrecidos por la CAE para ser socio en un plazo de 3 años contados desde la conclusión del contrato con la cooperativa.

## V. Una empresa cooperativa y colaborativa en el ámbito de su territorio

La creación y/o instalación de una CAE en un determinado territorio puede complicarse y enfrentarse a distintos obstáculos. Por lo tanto, se estima oportuno pasar por las distintas etapas que se detallan a continuación con el objetivo de responder realmente a las necesidades del territorio.

### 5.1. La sensibilización de los actores institucionales y operativos

Esta etapa es importante para movilizar a todos los actores del proyecto y asegurar la sostenibilidad del futuro de la cooperativa. Los actores operativos e institucionales serán los actores financieros de la cooperativa para reducir la tasa de desempleo a nivel local y aumentar tanto el atractivo de la zona como desarrollar la economía local.

Es importante llevar a cabo un estudio de mercado antes de lanzar el proyecto, ya que contribuye a sacar a la luz la estructura territorial, definir los grupos objetivos potenciales e identificar los socios y la organización. Por lo tanto, será posible posicionar la cooperativa en su ámbito territorial y definir las etapas para la implementación del proyecto.

Las entidades locales serán asociadas y tendrán un papel activo y decisivo en cuanto a su desarrollo y anclaje territorial, facilitando de esa manera la participación de los todos los actores.

### 5.2. La investigación de mercado

La investigación de mercado finaliza el estudio de viabilidad y reúne elementos operativos para presentar uno o varios escenarios sobre la creación de una CAE, que serán a su vez presentados al Comité Directivo para su validación. De la misma manera, establece los procedimientos operativos, las orientaciones estratégicas de desarrollo y contribuye a la planificación de operaciones.

### 5.3. El papel de una Cooperativa de Actividades en su territorio

Las Cooperativas de Actividades y de Empleo juegan un papel importante en la economía del territorio nacional y/o regional dado que favorecen la reinserción de las personas desempleadas creando actividades comerciales. Acompañando un número considerable de futuros empresarios y empresarios-retribuidos, las CAEs contribuyen de manera natural al desarrollo económico del territorio y en consecuencia del país. De hecho, las Cooperativas de Actividades y de Empleo pueden ser definidas como una suma de empresarios que venden y compran para el desarrollo de su actividad bajo cobertura de la CAE.

De la misma manera, la CAE tiene un impacto a nivel social ya que permite a cualquier persona elaborar un proyecto en proceso de acompañamiento sin discriminación de estatus social, sexo, origen étnico, ... por lo tanto el impacto social podría traducirse en la disminución de la tasa de desempleo, gracias a la creación de una actividad, el volver a tener la confianza en sí mismo, al acompañamiento personal y grupal de la CAE y a la reinserción en el mercado laboral en caso de que la idea de proyecto no sea viable.

A nivel político, las CAEs apoyan las políticas locales dirigidas a colectivos vulnerables tales como mujeres, jóvenes, personas inmigrantes, población de los barrios más desfavorecidos, desempleados,...

Además, la CAE satisface las necesidades de las políticas puestas en marcha por el Ministerio de Trabajo/de Finanzas y de la Industria y las agencias nacionales encargadas de temas de empleo, participando en la revitalización de las zonas urbanas y rurales.

Además, las cooperativas se desarrollan en un marco de colaboración donde los actores locales están implicados en la importancia del proyecto desde su definición, lanzamiento e implementación en todas las etapas. Los principales actores que apoyan las actividades de las Cooperativas pueden ser:

- Los socios institucionales que financian el objetivo de acompañamiento de la cooperativa:
  - Las provincias (a favor del crecimiento económico, de la economía social y solidaria);
  - La región (desarrollo económico, formación);
  - Los Ayuntamientos;
  - El Fondo Social Europeo (FSE);
  - Las autoridades locales;
  - Las Federaciones de Municipios;
  - Los fondos privados;
  - ...
- Los socios operativos como:
  - Las redes de acompañamiento (incubadoras, cooperativas, ...) y de financiación;
  - Las Cámaras de Comercio;
  - Las agencias institucionales relacionadas con el ámbito laboral;
  - El Centro Nacional para el Empleo (organismo nacional que ayuda a los demandantes de empleo a encontrar un trabajo).

## VI. Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista técnico

### 6.1. La primera reunión

La toma de contacto entre la CAE y el solicitante puede tener la forma de:

- Reuniones de información colectivas en el Servicio Público de Empleo dirigidas a personas desempleadas;
- Reuniones informativas colectivas en la misma CAE dirigidas al público en general;
- Foros de empleo;
- Eventos regionales o nacionales sobre la temática de creación de empresas o actividades ;
- Presencia en las redes sociales;
- Canales de comunicación de la CAE (página web, radio, TV, etc.).

Los solicitantes son enviados por parte de la Red del Servicio de Empleo, de las incubadoras de empresas o CAEs generales o temáticas del territorio, redes locales de acompañamiento a la creación de empresas, las Cámaras de Comercio, los actores de desarrollo intermunicipales,... Esta primera toma de contacto permite a la estructura explicar un nuevo concepto innovador sobre el territorio en todas las distintas fases que se detallan a continuación.

### 6.2. La acogida

Una vez establecida la primera toma de contacto, el solicitante se encuentra con el responsable de acompañamiento, que analizará tanto el progreso teórico del proyecto así como sus perspectivas de éxito.

Esta fase es necesaria para deponer la base de una actividad exitosa: si la integración falla o si algo no viene explicado, la actividad de acompañamiento así como el testeo de la actividad corren el riesgo de no tener éxito ni impacto.

Todas las preguntas y el análisis del proyecto se incorporarán en un expediente que el solicitante tendrá que cumplimentar.

*"¿Qué es un expediente de selección? ¿Cuál es su objetivo?"*

Un solicitante que quiera testar su actividad en el ámbito de la CAE tiene que presentar un expediente de candidatura.

Sucesivamente, el solicitante será presentado delante de un comité que le validará (o no) su integración en la cooperativa.

### **Ejemplo de la tabla de evaluación de un comité de selección**

Criterios	Nota (1 a 5)	Comentarios
Innovación del proyecto		
Experiencia en el sector		
Conocimiento del sector y de la regulación		
Realización de una investigación de mercado		

Definición de los clientes		
Conocimiento de la competencia en relación a la actividad desarrollada		
Los canales de comunicación previstos		
El posicionamiento en relación a la competencia		
Los motivos para su creación		
El valor añadido del proyecto		
El compromiso con un enfoque de desarrollo sostenible		
<b>TOTAL</b>		

En caso de que el solicitante no sea seleccionado para integrarse en el área de "Testeo de la actividad" de la CAE, éste será reorientado hacia estructuras de acompañamiento a la creación de empresas (incubadoras, cooperativas, Cámaras, Tiendas de gestión,...) estructuras de acompañamiento al empleo (Servicio de Empleo, etc.)

### 6.3. [Integración, apoyo general y tipos de salidas profesionales](#)

#### 6.3.1. [Integración](#)

Después de una resolución positiva del comité, el solicitante tendrá la siguiente información:

- El funcionamiento de la Cooperativa.
- El marco jurídico para la fase de testeo.
- Los procedimientos contables en el ámbito de la cooperativa.
- La presentación de la lógica de facturación y gestión, así como todas las herramientas que el solicitante tendrá a disposición para el testeo.

Junto a su mentor, el solicitante definirá en un contrato los objetivos cualitativos y cuantitativos y un plan de acción. En esta fase se realizará un acompañamiento personalizado y de apoyo técnico para:

- El desarrollo comercial de su actividad, la elaboración de las propuestas comerciales. La comunicación con sus herramientas.
- El conocimiento del ámbito laboral: organizaciones, sindicatos, redes, documentación profesional.
- La firma del estatuto de la cooperativa.
- Una entrevista personal periódica con un miembro de la cooperativa. El solicitante se pone en la situación real de la creación de una empresa:
- Comercialización de su producto o servicio: establece sus obligaciones, facturas, realiza mailings, distribuye tarjetas, toma los pedidos, contacta con los proveedores.
- Ejercicio de su actividad en total legalidad y asumiendo la responsabilidad.
- Capitalización de una parte del margen que su actividad puede generar para ahorrar en caso de salida de la cooperativa.

### 6.3.2. Apoyo General

Es muy importante proporcionar a los solicitantes un acompañamiento durante toda la fase del testeo de las actividades.

La CAE se encarga de la contabilidad, declaraciones sociales y fiscales y todas las formalidades administrativas generadas por las actividades del proyecto.

Con el pasar del tiempo, los futuros empresarios van ganando autonomía y su actividad comercial va creciendo. En esta etapa, los futuros empresarios tienen menos necesidad de apoyo y formación. Las CAEs evalúan las habilidades del empresario para saber si es capaz de ser más independiente de la cooperativa. La asistencia hacia la autonomía operativa sigue siendo uno de los objetivos más importantes de la fase de testeo de actividad.

Los servicios de acompañamiento de los que se encarga la CAE pueden resumirse a continuación:

- ✓ Administrativos
- ✓ Contabilidad
- ✓ Prospección
- ✓ Fiscales
- ✓ Comunicación
- ✓ Desarrollo de negocios
- ✓ Seguro
- ✓ Emprendimiento
- ✓ Redes
- ✓ Ayuda en los mercados públicos
- ✓ ...

La componente de la formación es muy importante para el desarrollo sostenible de la actividad del empresario. Cada CAE es libre de desarrollar sus propios módulos formativos. En la fase del contrato CAPE, es decir cuando los solicitantes empiezan su itinerario formativo, la cooperativa puede proponerle cursos, como por ejemplo:

- Módulo de marketing y acción comercial:
  - ✓ Concebir las herramientas de comunicación.
  - ✓ Establecer un argumento y llevar la negociación.
  - ✓ Savoir prospectar.
- Módulo de herramientas de gestión: con el objetivo de proporcionar los elementos de gestión, cuadros de mando, para tomar las decisiones estratégicas para el control y crecimiento de la actividad:
  - ✓ Herramientas de previsión y cuadros de mando.
  - ✓ Gestión de la tesorería.
  - ✓ Análisis de la rentabilidad.
  - ✓ ...



- Módulos sobre las distintas formas jurídicas, fiscalidad, social: se trata de proporcionar unos elementos esenciales del derecho empresarial para optimizar la organización y funcionamiento de la actividad:
  - ✓ Elección de la forma jurídica.
  - ✓ Los diferentes regímenes fiscales.
  - ✓ El régimen social.
  - ✓ Las cotizaciones sociales.
  
- Módulo sobre Emprendimiento:
  - ✓ Gestión propia y de imagen.
  - ✓ Gestión del tiempo.
  - ✓ Gestión del estrés.
  - ✓ Gestión de recursos humanos.
  
- Módulo de desarrollo sostenible en el ámbito empresarial:
  - ✓ Comprender e iniciar los sistemas de gestión ambiental: prepararse de manera eficaz a la creación de un sistema de gestión ambiental en la empresa.
  - ✓ La eco-comunicación: implementar nuevos gestos relacionados con la comunicación, el respeto por el ambiente y desarrollo sostenible.
  - ✓ Control de la energía/reducir sus costes por la optimización del consumo: iniciar operaciones de reducción de consumo adaptado a la empresa.
  
- Módulos de ofertas y mercados públicos:
  - ✓ Saber responder a un mercado público, integrando los diferentes aspectos del desarrollo sostenible.
  - ✓ Desmaterialización de la contratación pública: saber cómo presentar una solicitud y una oferta, aclarar las normas del nuevo código de contratación pública y las disposiciones relativas al artículo 56 del plan legal y técnico.
  - ✓ Implementación del sistema de gestión de seguridad y salud: optimizar la salud y seguridad de la gestión empresarial.

### 6.3.3. Las salidas potenciales del contrato CAPE

En el ámbito de las CAEs, el emprendedor tendrá 4 opciones de salida:

1/ A raíz de firmar el contrato CAPE, el emprendedor no ha podido crear una base suficiente de clientes. La Cooperativa le acompaña en el proceso de cierre de su proyecto y reorienta el emprendedor hacia otras entidades que puedan acompañarlo durante su reinserción en el mercado laboral.

2/ A raíz de firmar el contrato CAPE, el emprendedor deja a la Cooperativa para crear su propio negocio (como autónomo, asociación, sociedad limitada o cooperativa...).

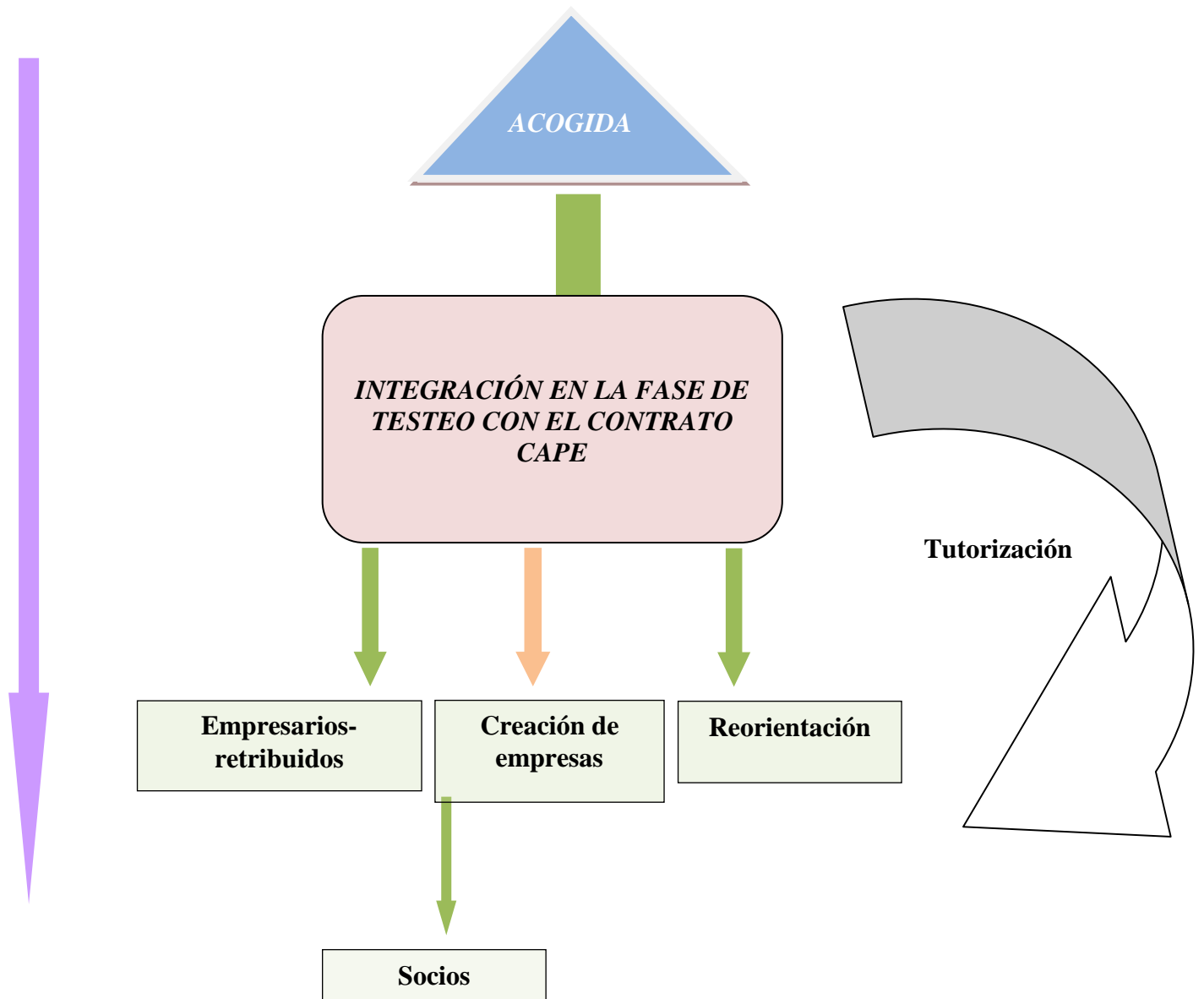
3/ A raíz de firmar el contrato CAPE, el emprendedor puede convertirse en « empresario-retribuido » de la Cooperativa en proporción con el número de sus clientes. Pero también puede decidir de crear su propia empresa.

4/ Después de tres años de la firma del contrato CAPE, el “empresario-retribuido” está obligado a presentar su candidatura con el fin de integrarse a la CAE como cooperante (socio). Por lo tanto, se convierte en socio si es aceptado por la mayoría de los demás socios de la cooperativa. De lo contrario, su contrato de trabajo termina inmediatamente y se orienta hacia el emprendimiento. A menudo, los que se incorporan como “empresario-retribuido” no suelen ser rechazados como socios dado que incorporar a más empresarios con este perfil es la esencia de la Cooperativa de Actividades y de Empleo – CAE.

6.4. El itinerario de un empresario en el ámbito de una CAE

**PETRA PATRIMONIA**

*Equipo de la cooperativa*



## VII. Síntesis de los servicios proporcionados a los futuros empresarios en el ámbito de la Cooperativa CAE

### 7.1. Antes de su incorporación a la cooperativa

Actividades	Objetivos	Herramientas
Reuniones informativas dirigidas a los futuros empresarios	<p>La cooperativa organiza unas reuniones informativas mensuales para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar el dispositivo y los criterios de admisión</li> <li>• Hacer que los futuros empresarios sepan si la cooperativa responde a sus necesidades.</li> </ul> <p>Evidencias: listado de asistentes e información de sus proyectos.</p>	<p>Ficha de acogida Criterios de admisión Hoja de asistencia Presentación Powerpoint de la Cooperativa</p>

### 7.2. El Comité interno de admisión

Actividades	Objetivos	Herramientas
Acogida/diagnostico de los futuros empresarios para complementar la información de la cooperativa y del proyecto	<p>A la luz de preparar el comité de admisión, la cooperativa propone al futuro empresario llevar a cabo una entrevista con el responsable para validar la madurez de su idea de proyecto y preparar su expediente.</p>	Expediente de admisión
Formalización y validación de los expedientes de admisión	<p>La cooperativa prepara un expediente para cada futuro empresario, que incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La presentación del candidato y sus motivaciones</li> <li>• La presentación de su proyecto y las actividades previstas.</li> </ul> <p>Las actividades son asegurables.</p>	Expediente de selección Ficha de enlace para el asegurador
Desarrollo del Comité de admisión y acta	<p>La cooperativa organiza los comités de admisión que son llevados por el responsable o un miembro del Consejo de Administración de la cooperativa y los representantes de los actores locales.</p> <p>La cooperativa mantiene el registro escrito del Comité indicando la motivación de sus opiniones.</p>	Hola de asistencia Acta del Comité de admisión y sobre el programa GNCE (Síntesis del comité)
Información de los candidatos y socios sobre los resultados del Comité de admisión	<p>La cooperativa informa de manera individual a cada candidato sobre la decisión tomada, en un plazo de una semana :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respuesta positiva</li> <li>• Respuesta negativa con pautas de orientación e información</li> <li>• Admisión en diferida con condiciones a cumplir para obtener una decisión positiva.</li> </ul>	Por correo electrónico o por teléfono en 48 horas

### 7.3. La incorporación

Actividades	Objetivos	Herramientas
Abertura del expediente del futuro empresario (formalización del contrato CAPE) y realización de	<p>Para incorporar al futuro empresario, la cooperativa lleva a cabo un análisis de su situación (sobre todo social y jurídica), define la actividad y las modalidades de apoyo individualizado.</p>	<p>Presentación del contrato CAPE (Presentación PPT) Presentación de los procedimientos contables</p>

procedimientos administrativos para formalizar la relación	Los compromisos mutuos tanto de la cooperativa como del futuro empresario se formalizan mediante la estipulación del contrato CAPE. Un consejero es asignado a cada futuro empresario, que firmará el reglamento interno de la cooperativa, llevando a cabo todas las formalidades administrativas relacionadas con el contrato CAPE.	(Presentación PPT) Entrega del kit de incorporación Declaración jurada Declaración del contrato CAPE
Incorporación del futuro empresario	Una vez incorporado el futuro empresario, la cooperativa abre un expediente que contempla : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una copia del contrato CAPE</li> <li>• El itinerario personalizado establecido, el programa de las actividades, talleres</li> <li>• Los objetivos cualitativos y cuantitativos</li> <li>• Las etapas e hitos para su seguimiento</li> <li>• Las actividades llevadas a cabo por el futuro empresario</li> <li>• Las actas de las entrevistas personales</li> </ul>	Contrato con objetivos  Test MECEN

#### 7.4. La fase de testeo

Actividades	Objetivos	Herramientas
Apoyo general	La cooperativa asegura prestar al futuro empresario el apoyo necesario en función del sector de actividad en relación a: <ul style="list-style-type: none"> <li>• El conocimiento del ámbito profesional: red, documentación, etc.</li> <li>• El desarrollo comercial y la puesta en marcha de las fichas de cada cliente</li> <li>• La elección de la forma jurídica futura</li> <li>• Los aspectos jurídicos y legales</li> <li>• La comunicación externa</li> <li>• La gestión de la herramienta informática y de trabajo</li> <li>• ....</li> </ul> Se trata de una cooperativa especializada, la estructura desarrollada por una red profesional para asegurar el apoyo necesario e individualizado a su actividad	Fichas de potenciales clientes
Apoyo relativo a la administración y a lo comercial	La cooperativa asegura prestar al futuro empresario el apoyo necesario para la elaboración de propuestas comerciales o presentación a concursos públicos	
Talleres en grupo y red de empresarios	La cooperativa organiza talleres de información o intercambio entre los futuros empresarios. Para cada taller, la cooperativa lleva a cabo una evaluación previa de los asistentes, genera una hoja de presencia y un cuestionario. La cooperativa favorece la puesta en red del conocimiento y oficio del futuro empresario.	
Formación	La cooperativa estructura un programa de formación en términos de saber-hacer (objetivo operativo), integrando la puesta en marcha de los proyectos de los futuros empresarios. Para cada formación, hay un expediente que incluye: objetivos, programa, apoyo, guías, pruebas de evaluación. La cooperativa lleva a cabo una evaluación individual de cada formación.	Expediente de cada formación y ficha de evaluación Ficha de seguimiento de la formación
Seguimiento administrativo y contable de los empresarios en el periodo de prueba	La cooperativa asegura llevar la contabilidad del futuro empresario teniendo en cuenta las normas específicas del contrato CAPE. Además, asegura la evolución del proyecto y el reembolso	Programa de Gestión Numérica de las Cooperativas de Actividades y de Empleo –

	de los gastos en el marco de la gestión de la tesorería adaptada a la situación personal del empresario. El futuro empresario es socio en cuanto a la contabilidad de sus actividades y el responsable intenta que poco a poco el empresario vaya creando su futura contabilidad y sus herramientas de gestión.	LOUTY Balance trimestral Acta del comité de seguimiento
Evaluación de las competencias adquiridas	Según las modalidades definidas, el responsable asegura la realización de las entrevistas periódicas como momento de balance de progreso y actualización del estado de la actividad económica.	

### 7.5. El emprendedor-retribuido

Actividades	Objetivos	Herramientas
El status de emprendedor-retribuido	Una vez que la actividad se haya finalizado, el emprendedor tendrá un status de emprendedor-retribuido. En su contrato de trabajo, serán definidos los siguientes puntos : <ul style="list-style-type: none"> <li>• El volumen de negocio previsto</li> <li>• La tesorería prevista</li> <li>• El número de horas de trabajo</li> <li>• Su sueldo</li> </ul>	Contrato a tiempo indeterminado
Firma de las cláusulas siguientes al contrato a tiempo indeterminado	Con el desarrollo e incremento del volumen de negocio, el emprendedor-retribuido firmará las cláusulas siguientes al contrato a tiempo indeterminado, lo que le permitirá subir su sueldo. Esta situación puede durar un máximo de 3 años. En ese momento, el emprendedor-retribuido tiene que decidir si: 1/ ser socio de la cooperativa y hacer que la cooperativa sea el marco de su actividad profesional 2/ salir de la cooperativa y crear su propia empresa	Clausulas siguientes al contrato a tiempo indeterminado  Subscripción del capital social
Gestión administrativa y contable de la salida	La cooperativa asegura la suspensión de las cuentas del emprendedor-retribuido según las normas de la cooperativa. El expediente del emprendedor-retribuido será guardado durante un plazo de 10 años en la cooperativa.	

### 7.6. El socio

El emprendedor cuya actividad haya tenido un correcto desarrollo y que quiera entablar una relación más duradera con la cooperativa, siempre llevando a cabo su negocio, puede convertirse en socio.

La CAE es una Sociedad Cooperativa de Producción (SCOP) basada en el principio "una persona, un voto" y el acceso como miembro es el resultado de una aproximación progresiva del empresario-retribuido que quiera participar en el funcionamiento interno de la misma CAE.

## VIII. Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista social

Como visto anteriormente en la fase de elaboración del marco jurídico, los aspectos sociales son regulados y legislados de la misma manera que en el periodo del Contrato de Apoyo a los Proyectos Empresariales – CAPE que otorga el estatus de emprendedor-retribuido.

### 8.1. Status social

#### 8.1.1. Durante el contrato CAPE

El status social del futuro empresario no cambia durante todo el periodo. De hecho, la legislación asegura que durante la fase de testeo el empresario no pierde su estatus social antes de incorporarse a la Cooperativa.

De consecuencia, puede mantener su estatus de demandante de empleo, empleado a tiempo parcial, jubilado, testando su idea de negocio en el ámbito de la CAE y manteniendo sus derechos (indemnización, sueldo, jubilación,...)

#### 8.1.2. Durante el contrato de emprendedor-retribuido

Después de firmar su contrato CAPE, el emprendedor tiene la posibilidad de ser emprendedor-retribuido. Su estatus social en este caso, cambia totalmente. De hecho, se vuelve en empleado completo de la Cooperativa y se beneficia de las mismas ventajas de un empleado.

De consecuencia, tendrá acceso a:

- Vacaciones pagadas.
- Derechos a la indemnización del paro.
- Cotizaciones para la jubilación.
- Caja de previsión.
- Mutua de empresa.
- Acuerdo de participación.

Considerado como empleado, hace falta mencionar que el estatus de emprendedor-retribuido es un estatus particular ya que es empleado de su propia actividad, acogido en el ámbito de la cooperativa CAE. Esta última no tendrá solo una relación jerárquica con el emprendedor sino que también asumirá el pago de su sueldo en caso de dificultades, aunque hay situaciones que se detallarán a continuación que pueden limitar los riesgos.

### 8.2. Seguridad social

#### 8.2.1. En el periodo del contrato CAPE

Los derechos adquiridos provenientes de las situaciones precedentes pueden coexistir con el nuevo estatus. Esos derechos hacen que sea posible beneficiarse de la cobertura de los gastos médicos a través del sistema de Seguridad Social.

### 8.2.2. En el periodo del contrato de emprendedor-retribuido

Como durante el periodo del contrato CAPE, el emprendedor-retribuido se beneficia de la misma manera de la cobertura de la Seguridad Social ya que es un empleado que cotiza en parte para toda su cobertura.

### 8.3. Derecho al paro

#### 8.3.1. En el periodo del contrato CAPE

Durante este periodo, el emprendedor está autorizado a llevar a cabo el testeo de su actividad percibiendo la prestación de desempleo.

Durante el contrato CAPE, el emprendedor puede demandar a la Cooperativa una remuneración puntual y/o mensual. En ese caso, se le entregará un comprobante y le será útil para invertir en el material para desarrollar su actividad, por ejemplo, y la remuneración le permitirá cotizar para diferentes cajas, como:

- Seguro de salud
- Seguro de vejez
- Subsidio familiar
- Seguro de desempleo
- 0...

Generando de esa manera una parte de estos derechos sociales.

Esta remuneración tendrá que ser el objeto de una declaración, en el caso de que el emprendedor sea indemnizado por el Organismo Público de Empleo (el Pôle Emploi en Francia) y podrá tener un impacto sobre otras indemnizaciones que podría percibir.

#### 8.3.2. En el periodo del contrato de « emprendedor – retribuido »

En cuanto al emprendedor-retribuido, considerado por la legislación laboral como empleado común, participa a todas las cotizaciones que son obligatorias de un empleado estándar.

A diferencia de un empleado, sus cotizaciones serán a la vez sociales y patronales.

De esa manera, regenera y refuerza entonces sus derechos sociales.

### 8.4. Plan de pensión y previsión

#### 8.4.1. Durante el contrato CAPE

Sin ser un empleado a todos los efectos, el emprendedor, en caso de retribución mensual y/o puntual, no podrá cotizar ni para la Caja de Pensiones, ni tampoco para la Caja de Previsiones. Su retribución será formada sólo por las aportaciones de la Seguridad Social relacionadas con el URSSAF para Francia, mencionadas en el párrafo anterior.



#### 8.4.2. Durante el periodo del contrato de « emprendedor - retribuido »

Se aplica el mismo principio de la Seguridad Social y el derecho al desempleo para el fondo de jubilaciones y pensiones. El emprendedor–retribuido cotizará y de manera 'obligatoria' para la Caja de Pensiones y de Previsión de la Cooperativa CAE.

En cuanto a la jubilación, el salario mensual le permitirá tener derecho a una pensión y a una remuneración mensual.

En cuanto a la previsión, esta última permite:

- En caso de enfermedad :

Complementar la indemnización abonada por las organizaciones sociales para generar la misma cantidad de salario que el emprendedor-retribuido tendría si estuviera trabajando.

- En caso de deceso :

Conceder el pago de 1 año o 2 años de salario a la vez. Por otro lado, esta compensación depende de la disposición del acuerdo de previsión de la Cooperativa CAE.

### IX. Una empresa cooperativa y colaborativa: la CAE desde el punto de vista financiero

#### 9.1. El modelo económico

El modelo económico de una Cooperativa CAE se basa en un híbrido de fuentes de financiación pública y privada.

De hecho, la autofinanciación de una Cooperativa CAE se alcanza mientras que el nivel del emprendedor es alto, es decir se basa sobre el efecto de volumen y la estrategia de desarrollo que la estructura ha querido manejar.

No hay un solo modelo económico sino modelos económicos variados en función de las estrategias implementadas. Además, algunos consideran que la elección de financiación pública sea mucho más importante que la del sector privado, o viceversa, y otros eligen un equilibrio entre las dos (50% de financiación pública y 50% de financiación privada).

#### 9.2. Los organismos financieros privados

##### **Las contribuciones de las cooperativas:**

El emprendedor emite las facturas a sus clientes, desarrollando así su facturación. No importa la marca comercial que utilice, ya que las facturas emitidas están en nombre de la cooperativa, que podrá ingresar las facturas pagadas y modificar la facturación de la cuenta del emprendedor.

El volumen de negocios del emprendedor, o su margen bruto (ingresos menos las compras) servirá entonces como base para el cálculo de la contribución a la cooperativa. Dependiendo de las cooperativas, este aporte está comprendido entre el 10 y 15% del volumen de ventas o, más a menudo, del margen bruto. Esta suma, recogida por la cooperativa, financiará todos los servicios compartidos por los miembros.

Algunas cooperativas aplican un efecto suelo-techo, es decir una contribución mínima o máxima, para así responsabilizar a cada persona en el desarrollo de su actividad (efecto suelo), y para evitar una contribución muy alta para aquellas actividades que son más desarrolladas donde los empresarios no requieren mucho apoyo (efecto techo).

### **El mecenazgo:**

Considerado de interés colectivo, la cooperativa puede indicar a los clientes que recurran a un mecenazgo para que se atribuya un sentido aún más social a la estructura. De hecho, los mecenazgos acompañan y ayudan financieramente la CAE para desarrollar un tema específico, en relación con sus ámbitos de intervención.

### **Prestaciones llevadas a cabo por la Cooperativa CAE:**

A menudo consideradas como "incubadora de empresas", la cooperativa CAE no desempeña solo ese papel. Además de las misiones de acompañamiento de futuros emprendedores, nada impide que la estructura tenga sus empleados para que ella misma desarrolle sus propios beneficios mediante servicios o producción.

### 9.3. [Los organismos financieros públicos](#)

Todas las Cooperativas CAE involucran fondos públicos, sobre todo para cumplir misiones de interés general que tienen un coste: desarrollo territorial, económico, inserción de una actividad económica...

Los actores disponibles en Francia son los siguientes:

- La Unión Europea mediante los proyectos europeos o el FSE
- El Estado
- La Caja de los Depósitos y Préstamos
- Las regiones
- Los departamentos
- Las Comunidades de aglomeración
- Las Comunidades de Ayuntamientos
- Los poderes públicos y locales

La financiación disponible dependerá tanto del territorio del país, como de la voluntad de los gobiernos a invertir en el ámbito de la economía social a través de las Cooperativas CAE.

## X. Una empresa cooperativa y colaborativa: La CAE desde el punto de vista organizativo

### 10.1. El equipo

#### Acompañamiento general del proyecto

El diagrama muestra un círculo central con el texto 'Acompañamiento general del proyecto'. Desde este círculo, se extienden seis flechas azules hacia otros círculos rectangulares con esquinas redondeadas, cada uno con un título y un texto descriptivo. Los títulos de las flechas son: 'Acompañamiento económico', 'Acompañamiento legal', 'Acompañamiento comercial', 'Acompañamiento organizativo', 'Acompañamiento financiero' y 'Acompañamiento personal y social'.

El responsable del acompañamiento determina con el futuro empresario los objetivos económicos y pone en marcha las actividades necesarias para lograrlos. Además, ayuda a que el empresario comprenda el entorno económico en el que se está moviendo.

Acompañamiento económico

El responsable del acompañamiento ayudará el futuro empresario en todos los aspectos legales relacionados con el desarrollo de su actividad en el ámbito de la Cooperativa CAE (resolución de conflictos con clientes, menciones legales obligatorias,...).

Acompañamiento legal

El responsable del acompañamiento ayuda al futuro empresario a lograr sus objetivos económicos a través del desarrollo de técnicas comerciales para buscar y mantener potenciales clientes.

Acompañamiento comercial

El responsable del acompañamiento ayudará el futuro empresario a organizar el desarrollo de su actividad, principalmente con las tareas administrativas que se requieren para el crecimiento económico de la actividad.

Acompañamiento organizativo

El responsable de la misión acompaña el futuro empresario para lograr tanto los objetivos económicos en la gestión financiera de su actividad como un equilibrio económico de la propia actividad.

Acompañamiento financiero

El responsable del acompañamiento tendrá un rol importante también en el desarrollo personal y social del futuro empresario así como en su formación.

Acompañamiento personal y social

Objetivos de los responsables de misión:

El objetivo de un responsable de misión consiste en crecer la tasa de éxito de la actividad desarrollada por el futuro empresario. Durante este periodo de apoyo individual, el responsable de misión hace que el futuro empresario desarrolle su actividad, su red de clientes y empresarios. En ningún caso, el responsable no sustituirá a los futuros empresarios, ya que este último será libre de tomar estas decisiones y es responsable en el ámbito de los términos del contrato CAPE o del emprendedor-retribuido.

El responsable de misión desarrollará durante esta fase las siguientes competencias:

- Relación estrecha con el futuro empresario:
  - En fase de acogida, escucha y apoyo.
  - Creación de un marco de confianza, comprensión, benevolencia e intercambio.
  - Creación de una relación de mutua confianza.
  - Respeto mutuo.
  - Confidencialidad.
  
- Empatía:
  - Aceptar la persona sin prejuicios.
  - Comprender los problemas, los desafíos y temores del futuro empresario.
  
- Competencias técnicas:
  - Analizar el potencial del futuro empresario y de su actividad.
  - Tener en cuenta las necesidades del futuro empresario.
  - Desarrollar la autonomía y responsabilidad del futuro empresario.
  - ...

En conclusión, el acompañamiento es una ventaja importante de las Cooperativas CAE.

El papel del coach es desempeñado por el acompañante.

El coaching en la Cooperativa CAE es una relación en la que el futuro empresario aprende a hacer balance de los medios y recursos necesarios para emprender, definir sus proyectos profesionales, evaluar los riesgos y elegir los dominios y medios que le permitan progresar y avanzar para ser autónomo.

El papel del coach se puede resumir de la siguiente manera:

- Crear o recrear su autoconfianza o autoestima,
- Autoevaluarse, retroceder y ponerse en cuestión,
- Trovar los medios y soluciones para avanzar,
- Formarse,
- Abrirse a los cambios,
- Aumentar su rendimiento,...

Más que un consultor, el papel de acompañante es un referente para el futuro empresario y un facilitador para la comunicación: escuchar, motivar, no juzgar, no substituir el futuro emprendedor en las decisiones relacionadas con su proyecto de negocio...

Las necesidades en el ámbito del coaching varían según el candidato, su trayectoria personal y profesional y su ámbito social.

En general, la organización del equipo operativo de una Cooperativa CAE se estructura alrededor de los siguientes puestos:

- Un responsable de acompañamiento para 40 emprendedores (futuros empresarios o emprendedores-retribuidos) que se encargará de las tareas detalladas en el esquema de arriba.
- Un coordinador de responsables de acompañamiento.
- Un responsable de comunicación para difundir el concepto de Cooperativa CAE en el territorio y desarrollar la comunicación alrededor de las actividades de los emprendedores.
- Un Director General que tendrá el objetivo de representar la Cooperativa CAE frente a actores institucionales y definir las orientaciones estratégicas de la cooperativa. Además se ocupará de la gestión económica y financiera de la CAE.

## 10.2. El equipo del comité de selección

El comité de selección tiene como objetivo el de evaluar la coherencia de los proyectos presentados, el estatus y motivación de los futuros emprendedores. Permite además conocer el nivel de conocimiento técnico del producto o servicio que será comercializado por el futuro empresario y conocer el potencial del mercado en el que se quiere posicionar.

En una primera fase, el comité recibe un expediente escrito donde se describe la situación, el proyecto y las ambiciones del futuro empresario. Sucesivamente, si el expediente es aceptado, el solicitante presentará oralmente su candidatura y responderá a las eventuales preguntas del comité. Este último, una vez acabada la entrevista, se reunirá para votar la incorporación del futuro empresario en la CAE.

El comité de selección podrá ser formado por actores privados (equipo operativo, emprendedores, socios de la cooperativa,...) y actores públicos (Estado, Regiones, organismos públicos).

Se recomienda este eclecticismo ya que permite:

- ✓ Implicar los actores públicos en la estructura operativa de la CAE.
- ✓ Hacer que el desafío del comité sea comprendido por los futuros empresarios.
- ✓ Evitar errores potenciales de orientación.

## XI. Conclusiones

Una Cooperativa CAE puede ser identificada como negocio compartido, en el cual es transportada por valores humanos diferentes, poniendo el hombre en el corazón de la aventura empresarial y no al revés.

Se trata de un lugar de 'confort' permitiendo a los futuros empresarios desarrollar una actividad a escala real en un ambiente confortable y seguro, lo que les permite probar la viabilidad de sus proyectos e identificar las debilidades en su capacidad para administrar un negocio.

Además de desarrollar habilidades empresariales y personales (a través del acompañamiento y formación), las cooperativas CAE representan una herramienta para el desarrollo de la economía local y nacional. Esta herramienta es innovadora y totalmente complementaria con los dispositivos ya presentes en los territorios.

Podemos resumir el valor añadido de las Cooperativas CAE como sigue:

- Testar una actividad para determinar su viabilidad, identificando su tasa de éxito una vez que el futuro empresario decide quedarse en la cooperativa.
- Regularizar el trabajo no declarado e integrar a los futuros empresarios en el objetivo de crear una actividad legal que les permite acceder a ventajas sociales.
- Potenciar el empresario a través del coaching y formación.
- Dar acceso al emprendimiento a una parte de la población que no se habría lanzado en la aventura empresarial de forma aislada.
- Compartir habilidades, recursos y conocimientos en un marco de colaboración y cooperación innovadora.
- Tener una alternativa real para comenzar un negocio.
- Beneficiarse de un efecto de apalancamiento de "red" que le permite aumentar y expandir sus negocios en un entorno 100% empresarial.
- Tener la misma información que un profesional establecido.
- Acceder a un nuevo estado social innovador: el emprendedor-retribuido.
- Acceder a las decisiones estratégicas de la CAE a través del emprendedor-socio.