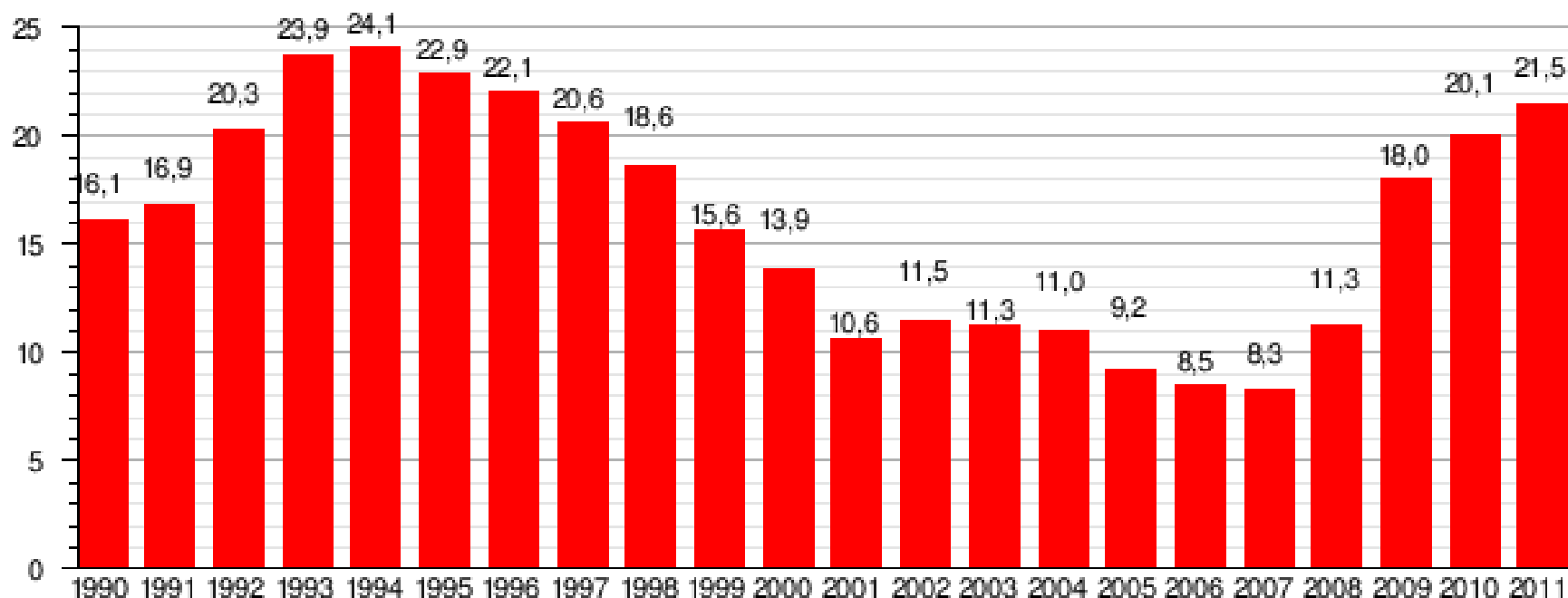

NUEVOS MODELOS DE LUCHA CONTRA EL DESEMPLEO: LAS EMPRESAS PARAGUAS



Universidad del País Vasco UPV/EHU
Retolaza Avalos, Jose Luis y Ruiz-Roqueñi, Maite

La Rioja, 8 de marzo de 2012

Evolución tasa de desempleo en España

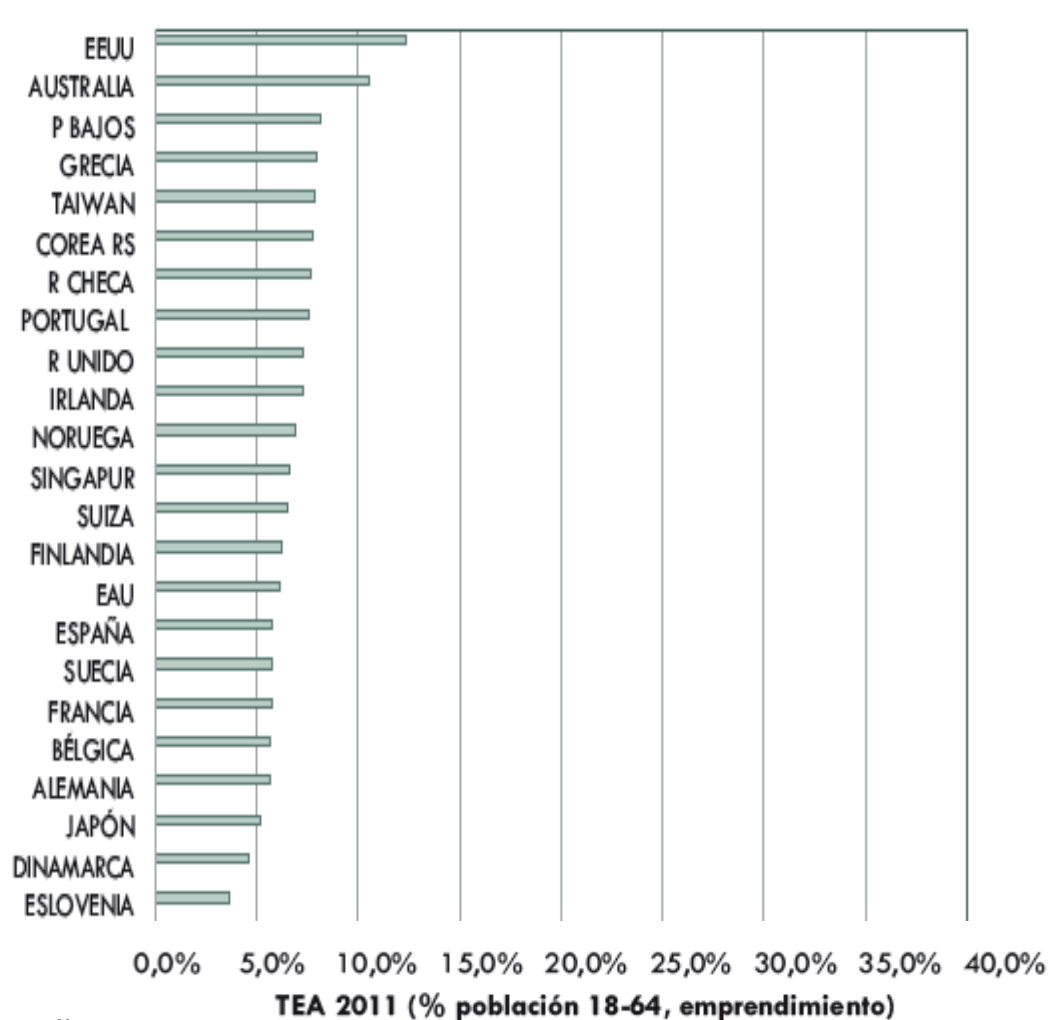


Fuente: INE

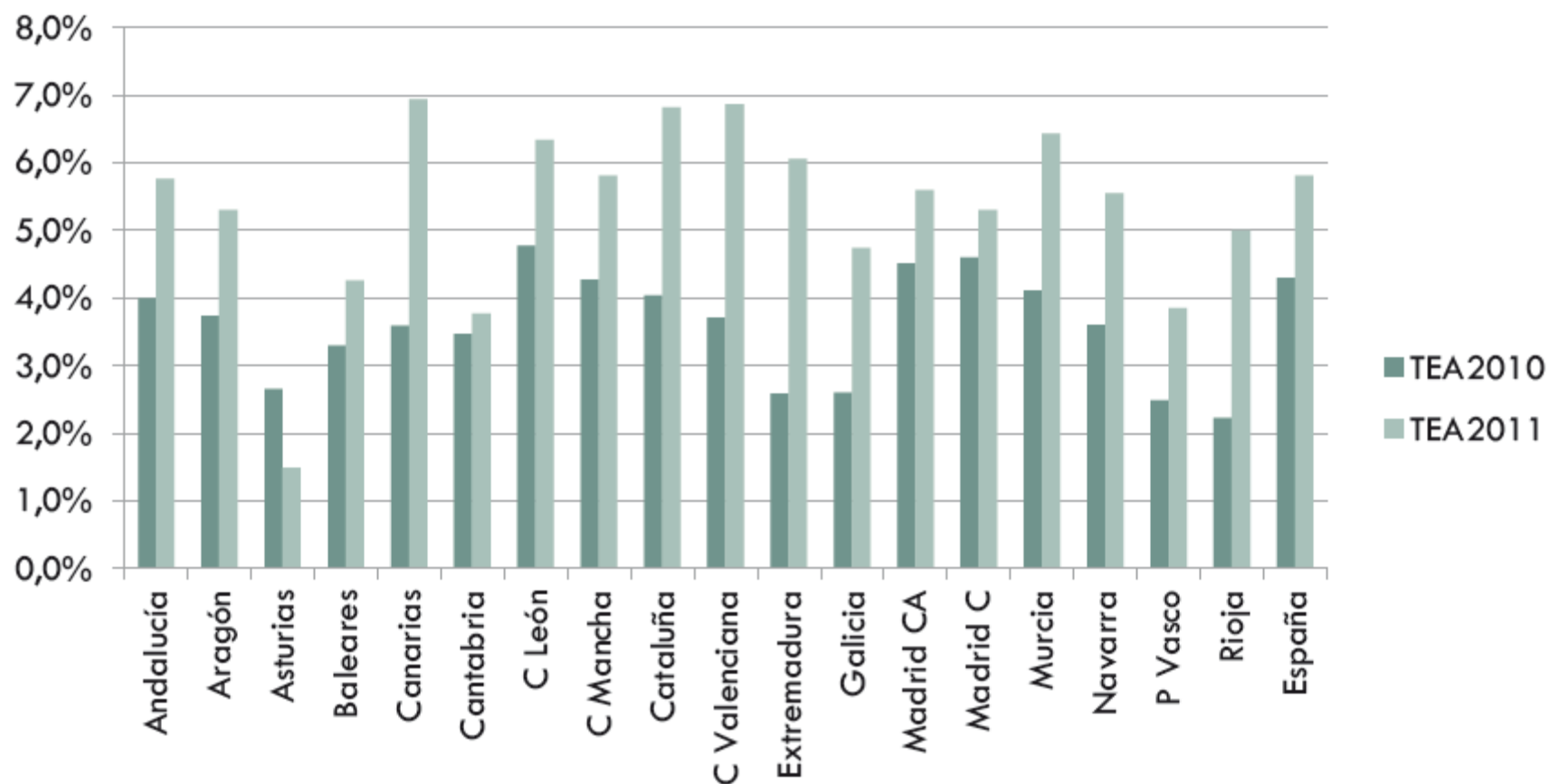




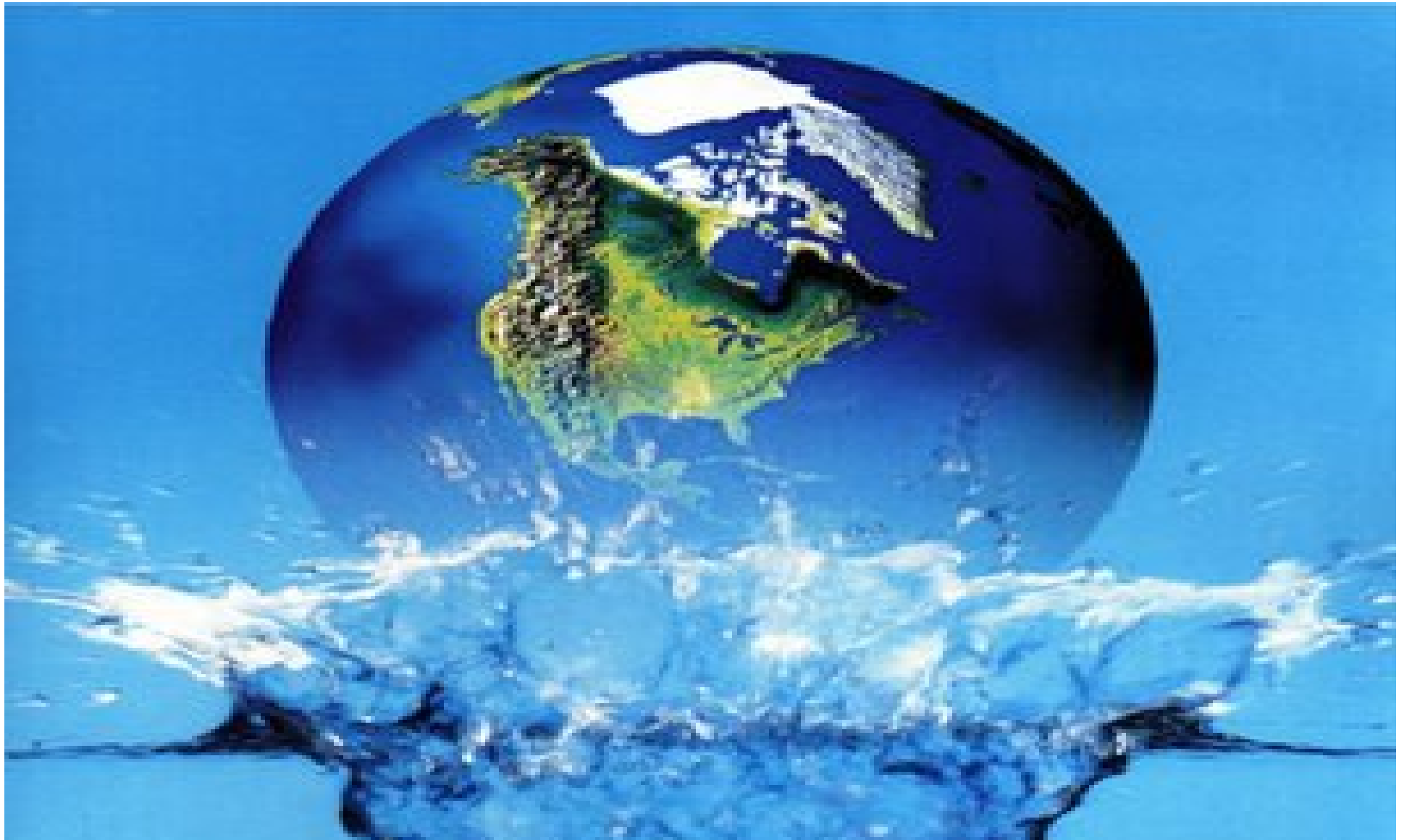
CRISIS
¿Oportunidad o amenaza?



Fuente: GEM España



Fuente: GEM España



PROBLEMAS AL EMPRENDIMIENTO

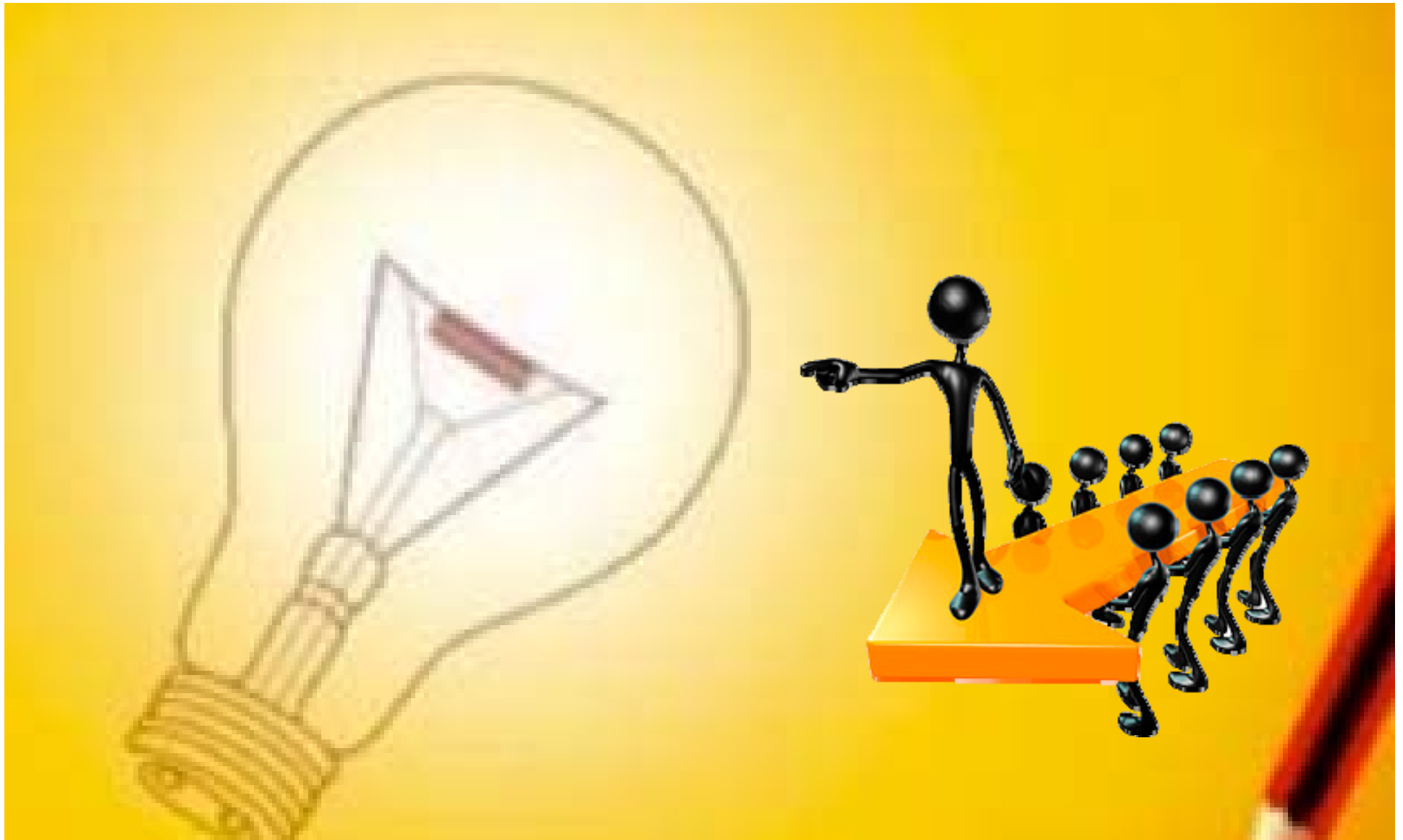
comics to rebel news



universidad
del país vecino

el mal hombre
unbertolito





CULTURA POCO EMPRENDEDORA



Sociedad acomodada





Cultura de aversión al riesgo

**Castigo
al
Fracaso**

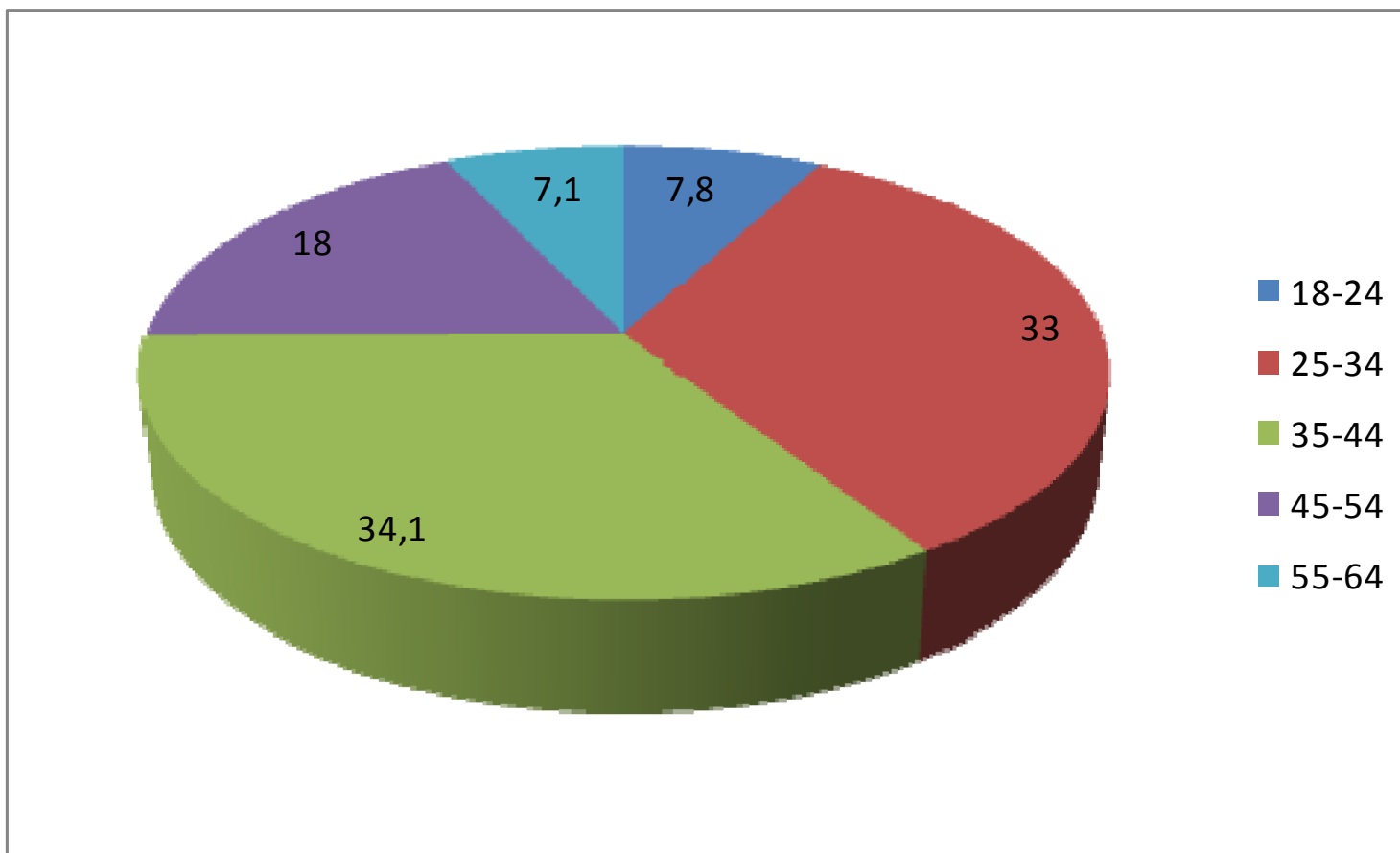
Estigma social de ser empresario/a



**¿QUIÉN PUEDE SER
UN
EMPRENDEDOR
EMPRENDEDORA?**



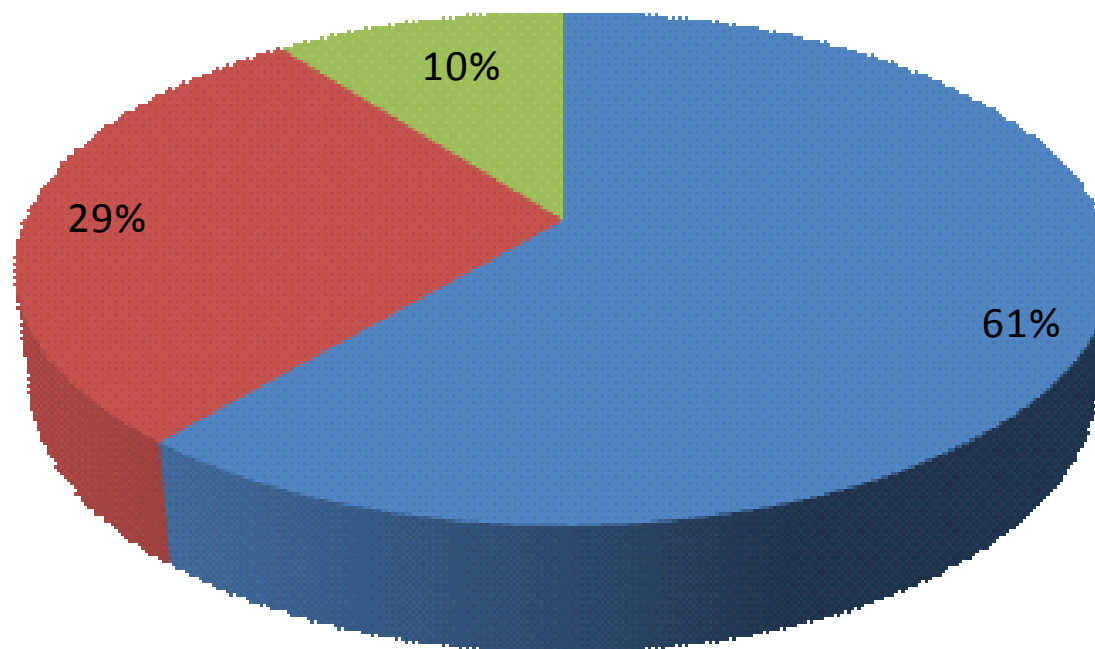
Perfil edad del emprendedor/a



Fuente: GEM España

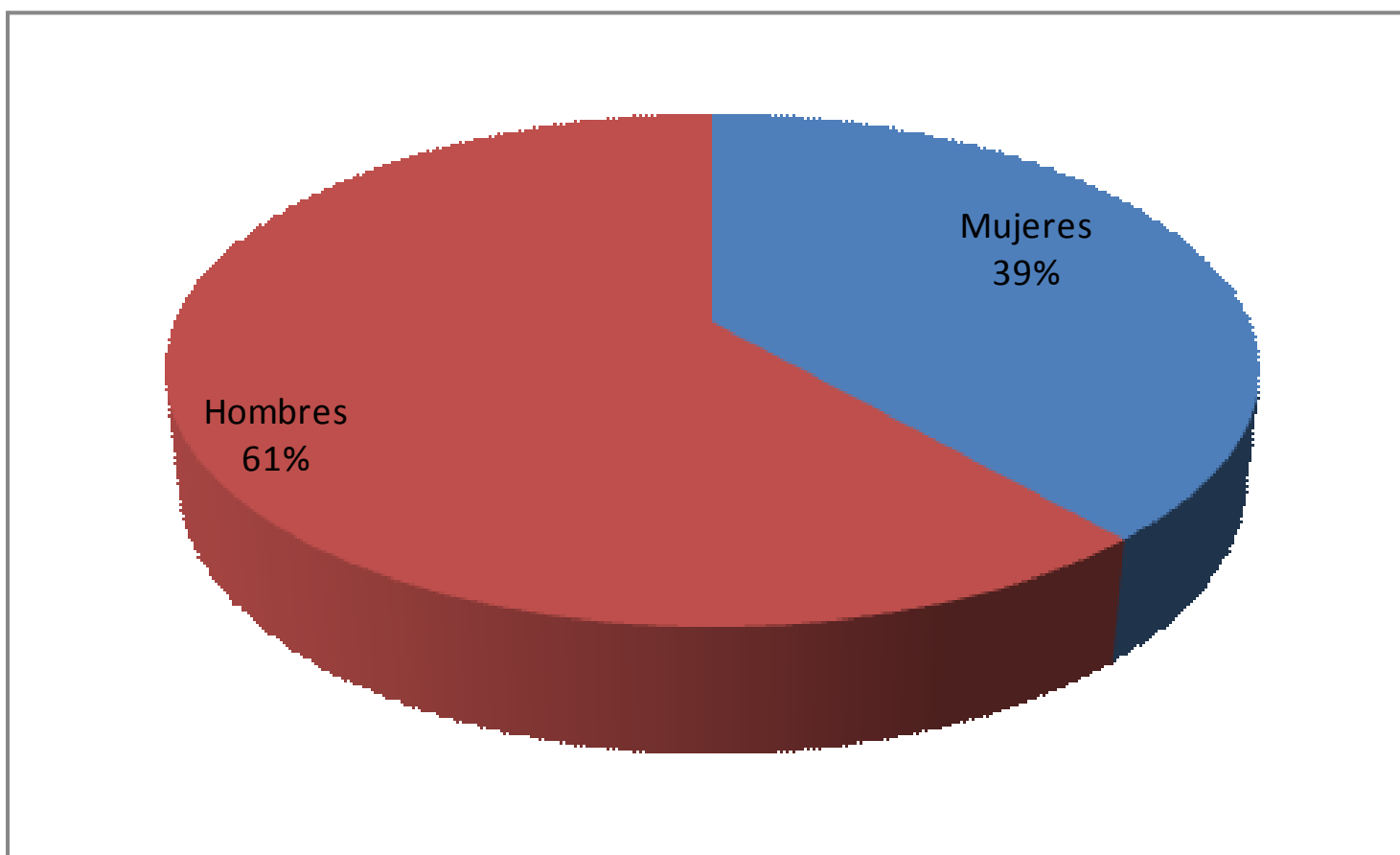
Perfil socioeconómico del emprendedor/a

■ Nivel de renta elevada ■ Nivel de renta media ■ Nivel de renta baja



Fuente: GEM España

Perfil por género del emprendedor/a



Fuente: GEM España



¿Afecta el género a nuestras oportunidades profesionales?



Problemas específicos del emprendimiento vinculado a las mujeres

- Prejuicios sociales y culturales
- Falta de confianza en sus posibilidades
- Mayor dificultad de acceso a la financiación
- Mantenimiento de los roles sociales
- Conciliación vida familiar y profesional
- Precariedad, falta de oportunidades, pérdida de empleo potencia el emprendimiento de forma convulsiva

Identificación de ideas



Financiación

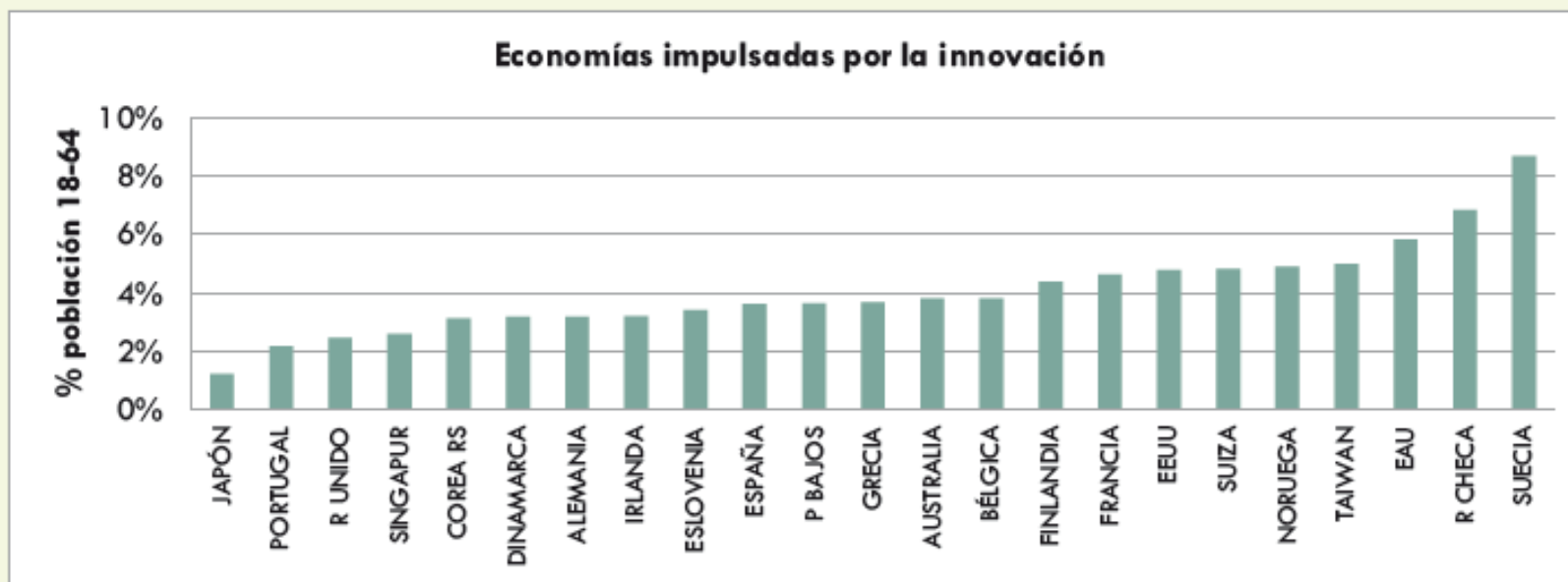
	CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)
Media	291836,81	73589,47	57,46
Mediana	30000,00	15000,00	50,00
Moda	20000	10000	100,00

- ⇒ Dificultad de acceso a la financiación
- ⇒ Condiciona la magnitud y las características
- ⇒ Programas públicos
 - Subvenciones desvinculadas del fin emprendimiento
 - Cultura de vivir de y por las subvenciones



Financiación

Figura 50. Porcentaje de población adulta que ha invertido en negocios ajenos en los tres últimos años estimado en el 2011 en los países GEM del grupo económico más desarrollado



Fuente: GEM España

Entorno administrativo

La media de los
países de la
OCDE
13,6 días para la
apertura de un
negocio
y 5,6
procedimientos
de tramitación

en España, la
media es de 47
días y 10
trámites

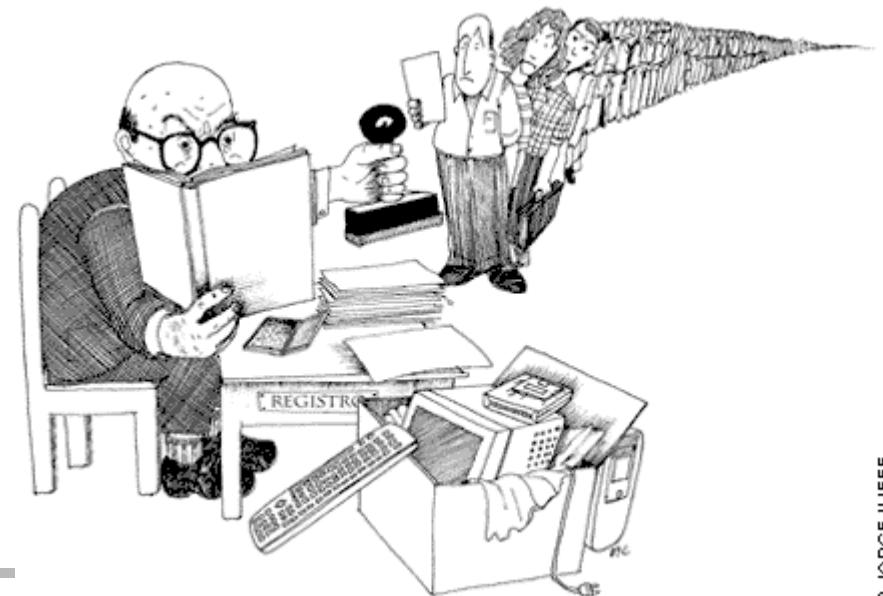


Políticas y programas que potencian el emprendimiento

**Iniciativas múltiples para el emprendimiento:
instituciones
nacionales y regionales,
bancos y cajas, etc.**

**Programas muy
consumidores de recursos y
poco eficaces**

**Formación, asesoramiento
pero no desarrollan
habilidades, destrezas y
competencias del
emprendedor/a**





**Emprendimiento de calidad, no solo generar
masa de emprendedores**

Motivación emprendimiento



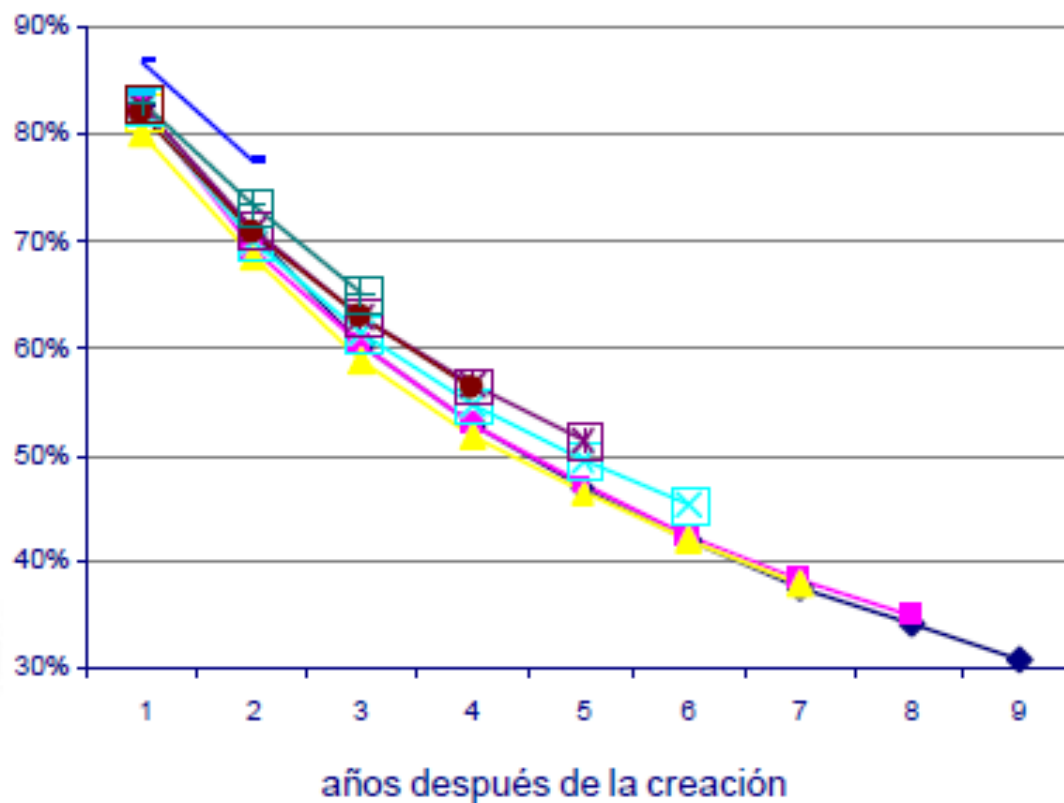
Emprendimiento no por necesidad, sino por voluntariedad y oportunidad (acciones desesperadas y poco maduras)



¿es nuestro objetivo último emprender?

Distribución porcentual de empresas activas según año de creación

% empresas
activas



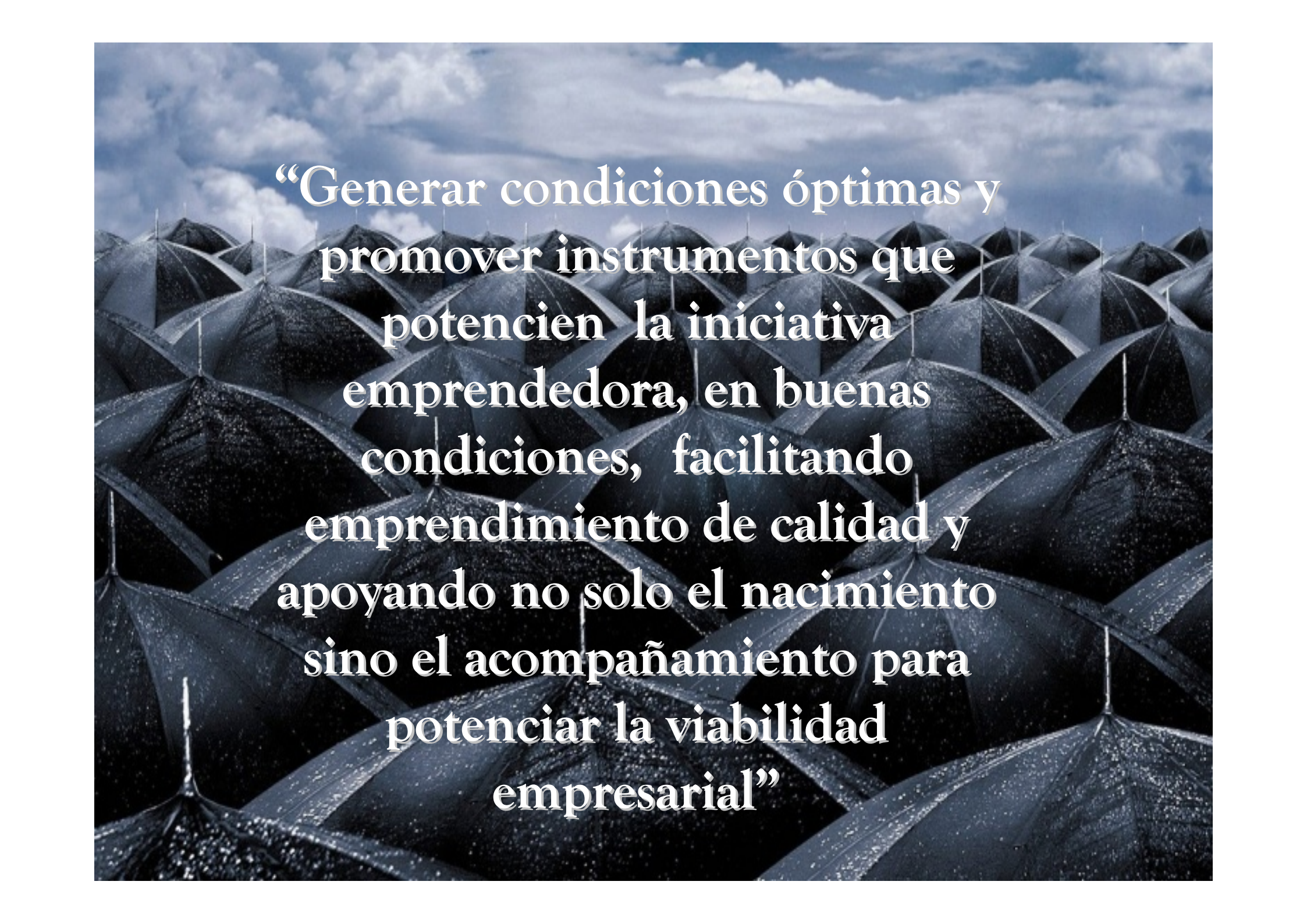
Emprendimiento y abandono



Carencia de competencias: gestión, comerciales, técnicas, financieras, recursos humanos, relacionales, mercado,..

Cambiar el punto de vista, soluciona los problemas





“Generar condiciones óptimas y promover instrumentos que potencien la iniciativa emprendedora, en buenas condiciones, facilitando emprendimiento de calidad y apoyando no solo el nacimiento sino el acompañamiento para potenciar la viabilidad empresarial”



FORGES

(Hoy es el...)

DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER





¡FELIZ 8 de Marzo!
Mujeres del mundo



maite.ruiz@ehu.es

■ Personalidad: autoconfianza

⇒ cree en sí mismo
enamora de lo que
riesgos para lograr
no abandona cuando
adelante pese a la
actitud positiva f
lugar de quejarse
energía y fortaleza
capaz de correr r
sus fortalezas y d
dispuesto a segui
capaz de tolerar l



edora

cia

en sus ideas, se
ntar obstáculos y
de sus errores, que
e intenta salir
tra, adopta una
cer y crear, en
siasmo, mucha
obstinado, es
es, consciente de
sabe y está
nte con iniciativas,

Transformar ideas en proyectos de empresa



Empresa paraguas

“Generar condiciones óptimas y promover instrumentos que potencien la iniciativa emprendedora, en buenas condiciones, facilitando emprendimiento de calidad y apoyando no solo el nacimiento sino el acompañamiento para potenciar la viabilidad empresarial”



*Hojas del árbol caídas
Juguetes del viento son:
Las ilusiones perdidas
¡Ay! Son hojas desprendidas
Del árbol del corazón*



EMPRESAS PARAGUAS

José Luis Retolaza
Maite Ruiz-Roqueñi

INSTITUTO DE ECONOMÍA APLICADA A LA EMPRESA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO - UPV/EHU



Las Empresas Paraguas en el mundo

41

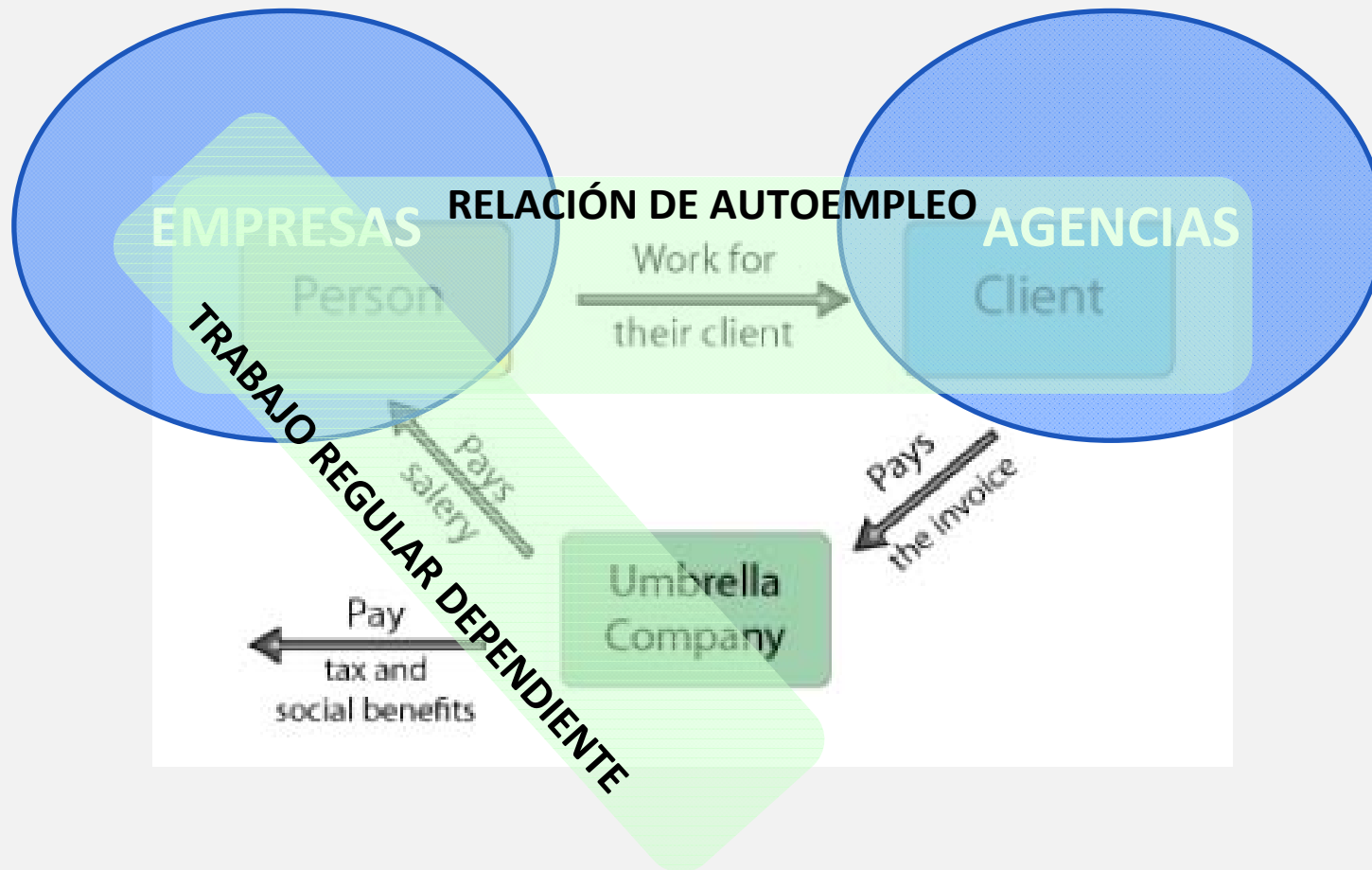
700

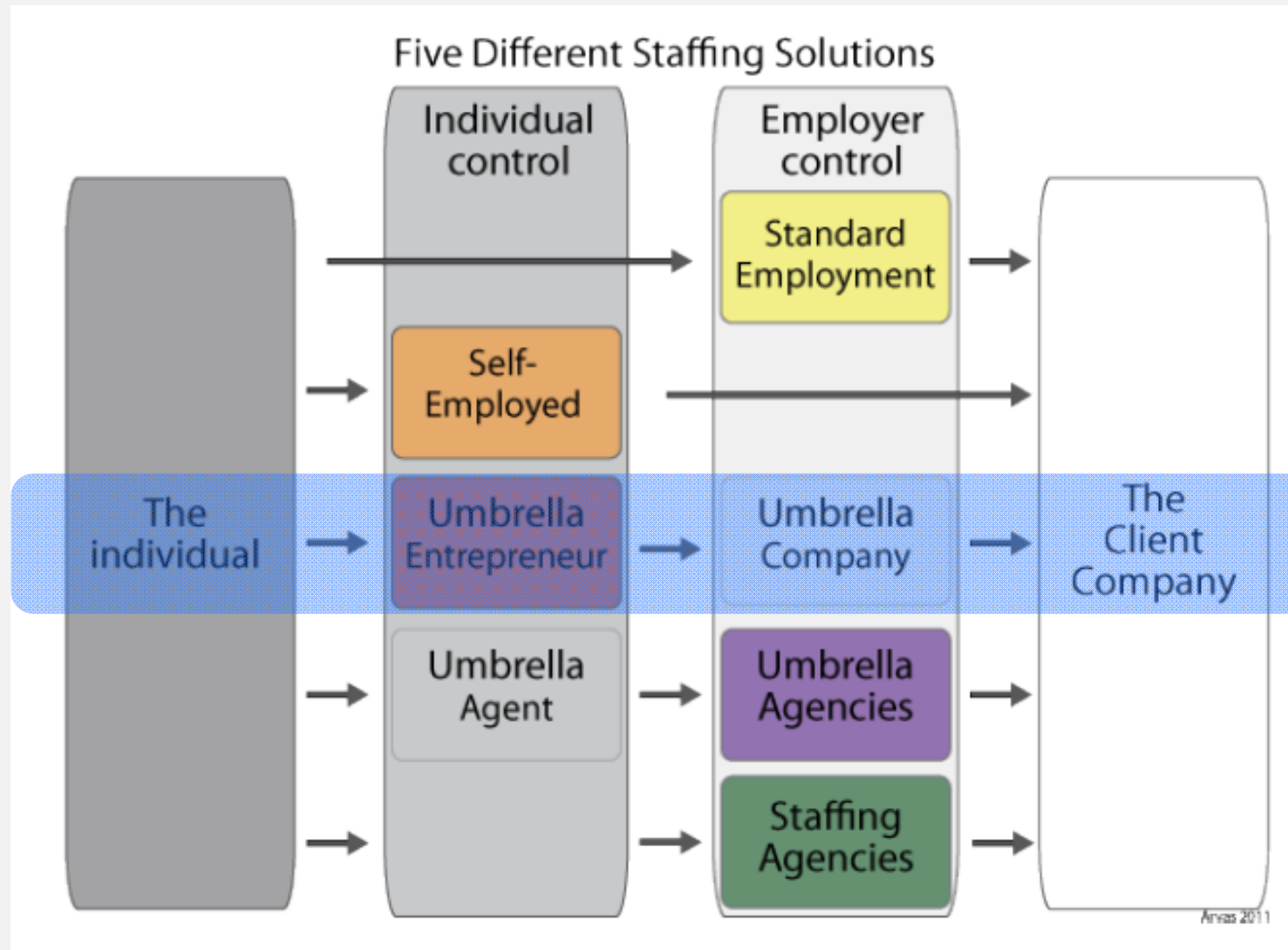


153

108









PEO

- PEO (professional Employers Organizations)
- Es el modelo más frecuente en Estados Unidos
- Relacionado con el concepto de Coworking
- La iniciativa comercial parte de los profesionales



Agencias Paraguas de Servicios

- Es el modelo más frecuente en Reino Unido
- La agencia intermedia entre las necesidades de las empresas y los trabajadores
- Orientadas principalmente a los intereses de las empresas
- Más ligadas a los impuestos y coberturas sociales que a las sinergias de gestión.



Empresas Paraguas

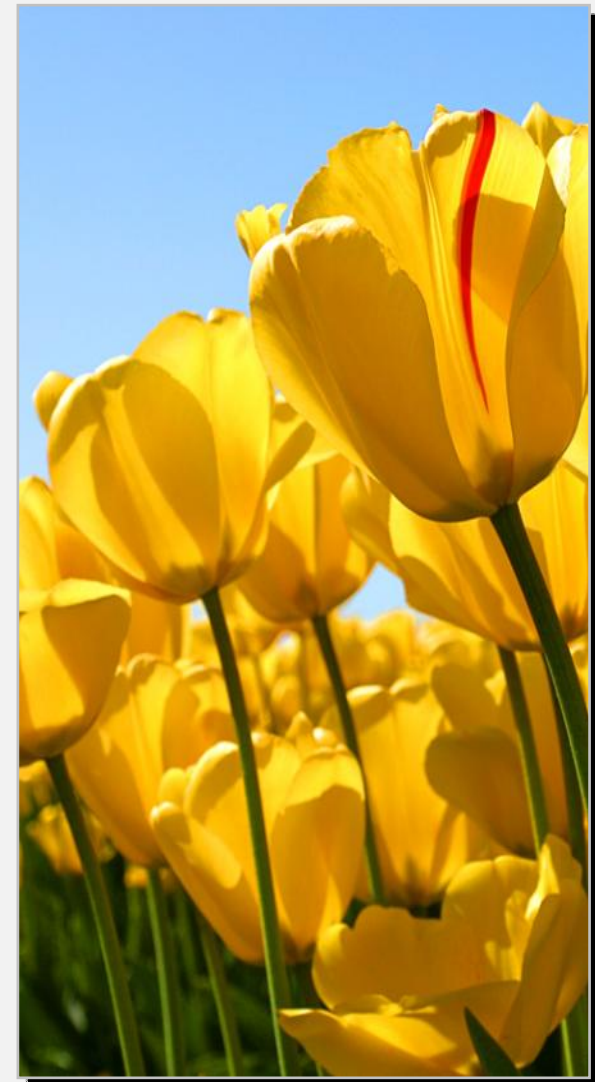
- Es el modelo más frecuente en Francia y Suecia
- Integra elementos conjuntos de gestión y marketing
- Suelen ser los trabajadores quienes toman la iniciativa comercial

¿Qué son las Empresas Paraguas?



Definición:

Las empresas paraguas son un **Modelo Empresarial** susceptible de ser utilizado como **herramienta intermedia**, con el fin de facilitar la **incorporación por cuenta propia al mercado laboral** de personas en riesgo de exclusión, o con **competencias empresariales insuficientes** para iniciar con éxito un negocio por cuenta propia.



¿Para qué sirven?:

Para *dinamizar* la inserción socio-laboral por cuenta propia, *minimizando el riesgo* de fracaso en poblaciones especialmente vulnerables al mismo:

Personas en riesgo de exclusión con problemas de acceso al mercado laboral

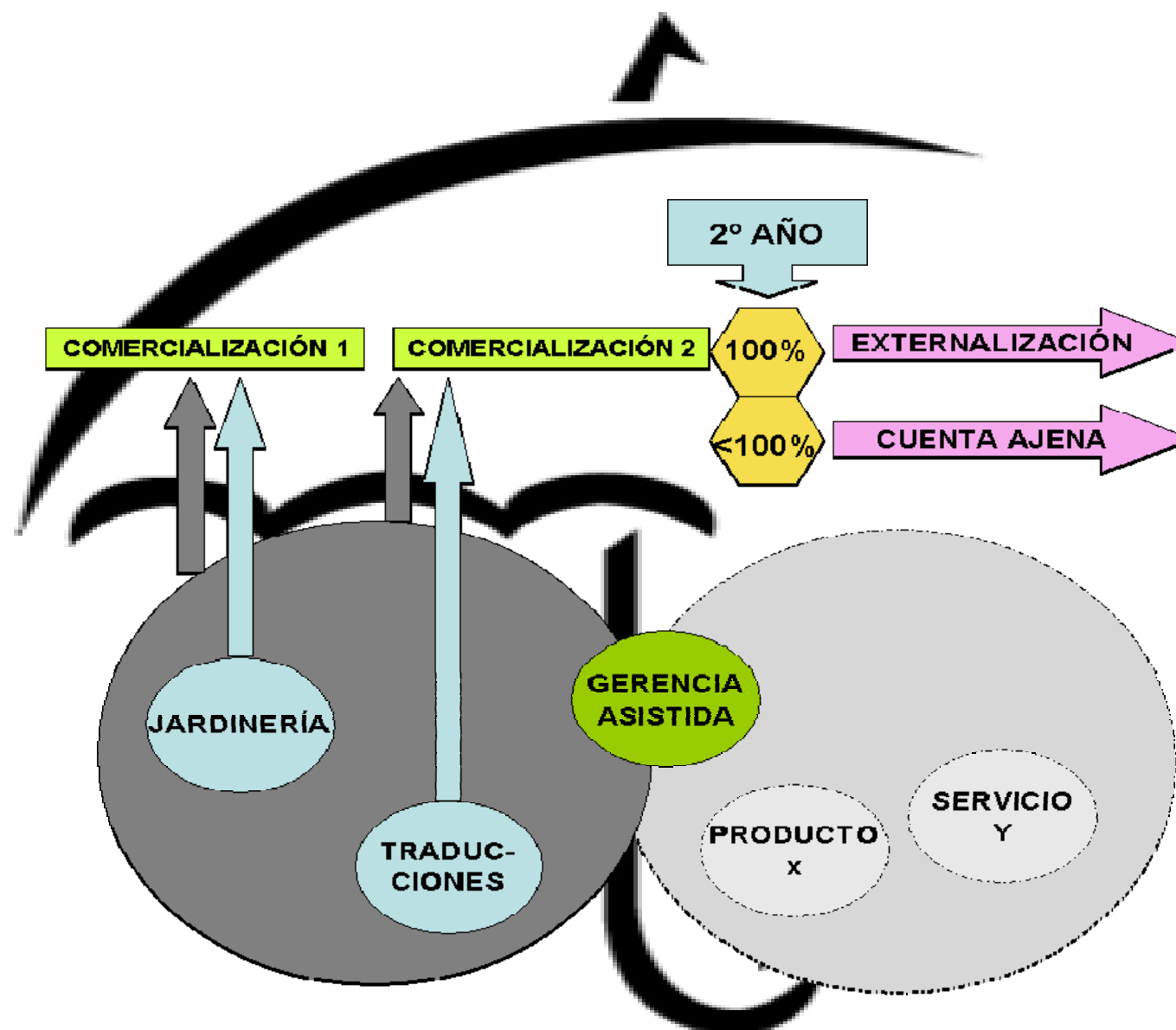
Personas que optan por la creación de su propio puesto de trabajo y cuentan con escasos recursos competenciales para gestionar un negocio

Personas con déficits de autoconcepto, problemas de procrastinación, o carencias de autodisciplina

Personas con entornos sociales adversos durante el proceso de maduración del proyecto de empresa, como en el caso de las mujeres con cargas familiares

¿Qué ofrecen?:

- 1** Gerencia asistida: apoyo en la gestión y comercialización de la iniciativa de empleo
- 2** Soporte legal para el inicio inmediato de la actividad
- 3** Eliminación de los costes de inicio de la actividad (barreras de entrada): local, teléfono, asesoría, gastos de constitución, publicidad...
- 4** Soporte administrativo para la gestión de la actividad: presupuestos, facturación, cobros, pagos, gestión de tesorería...
- 5** Formación continua en el puesto de trabajo: técnica, comercial y de gestión.
- 6** Aprendizaje por imitación del resto de las personas promotoras de Unidades de Negocio, con los cuales se relaciona e interactúa.
- 7** Dependiendo de los casos, asegurar un ingreso mínimo, similar a la renta básica, durante el periodo de maduración del negocio que cubra la necesidad de ingresos inmediatos (salario desde el primer día).
- 8** Eliminación de las barreras de salida si el negocio no funciona: cierre legal, deudas, con proveedores, trabajos en ejecución, endeudamiento personal...
- 9** Apoyo a la búsqueda de una salida laboral por cuenta ajena en caso de no funcionamiento del negocio.
- 10** Independencia en el momento en el que el negocio alcanza el umbral de rentabilidad.



¿Cómo funciona?

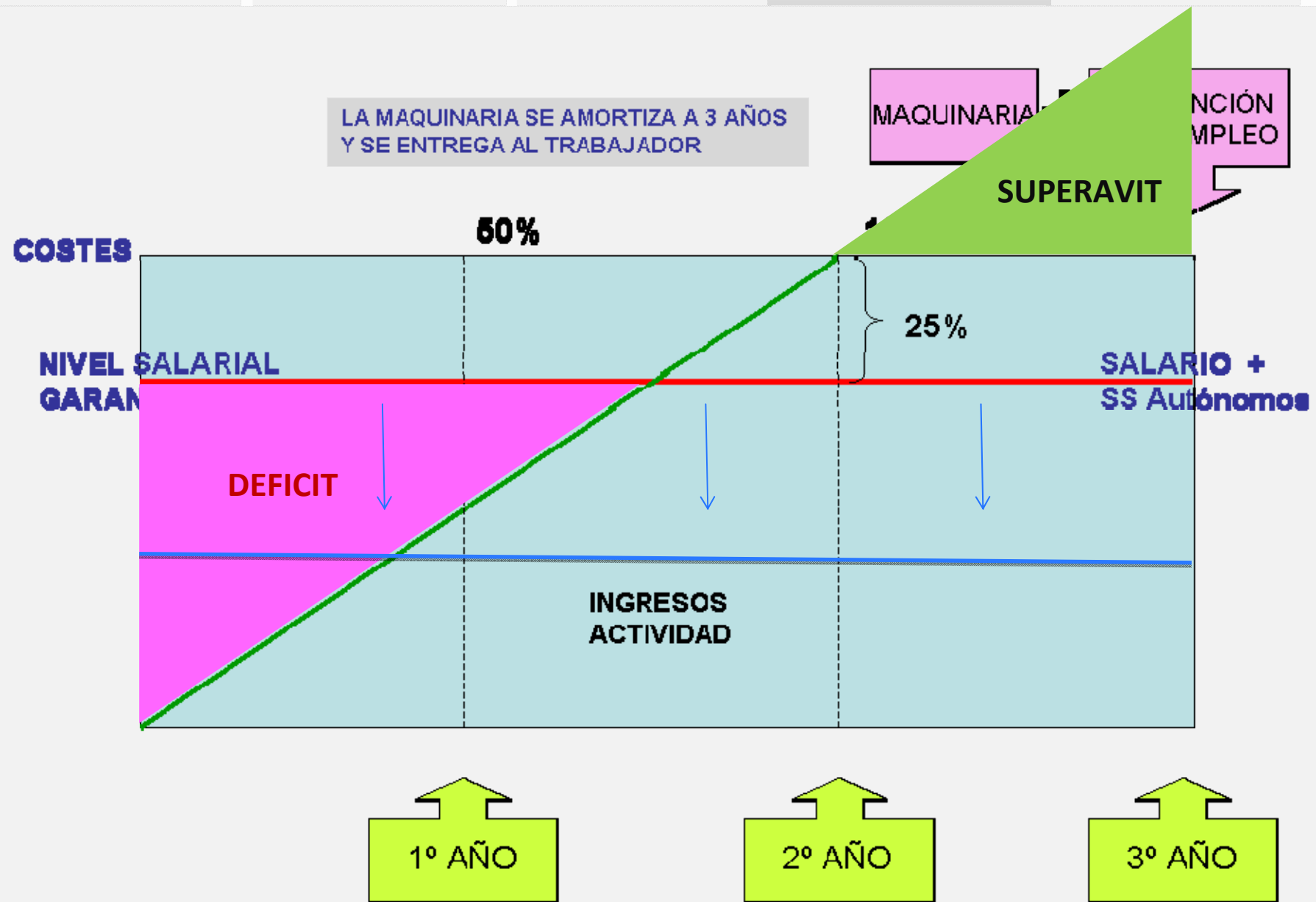
- 1.- La persona “potencialmente emprendedora” se incorpora a la Empresa Paraguas como socio de la misma.
- 2.- Esta persona será trabajadora por cuenta ajena de la Empresa Paraguas, pero a su vez será la responsable de su Unidad de Negocio.
- 3.- Será responsabilidad del gerente, y del resto del equipo de la E.P. rentabilizar, junto a la persona promotora, la Unidad de Negocio.
- 4.- A tal fin la E.P. pondrá a disposición de la Unidad de Negocio los recursos disponibles: local, comunicaciones, capacidad de gestión, capacidad de marketing, financiación.
- 5.- La interrelación entre las Unidades de Negocio permite un aprendizaje por imitación de las competencias necesarias para la gestión integral de un negocio.
- 6.- La persona promotora cobrará de la E.P. un salario. Lo normal es que dicho salario sea variable con una parte, mayor o menor fija, de todas formas, dicho salario se ajustará en función de las características de la E.P. y de las características de las personas que la integran (perceptoras de renta básica, mujeres con cargas familiares, paradas con o sin cobertura de desempleo, estudiantes con soporte familiar...). La parte fija oscilaría entre 0 y la renta básica, en función del proyecto.

7.- La persona promotora, en su calidad de trabajadora, deberá seguir las pautas establecidas por la gerencia, lo que va a contribuir a su desarrollo competencial, siendo especialmente útil en aquellas personas con comportamientos de procrastinación.

8.- En el momento que su Unidad de Negocio supera el umbral de rentabilidad, la persona empieza a ingresar o capitalizar el diferencial; y empieza a preparar su salida de la E.P.

9.- Cuando la Unidad de Negocio se ha consolidado, esta se desvincula de la E.P., dotándose de forma jurídica propia (incluido el autoempleo).

10.- En caso de no alcanzarse el umbral de rentabilidad, la E.P. apoyará a la(s) personas(s) de dicha Unidad para que accedan a un empleo por cuenta ajena aprovechando las competencias desarrolladas en el proceso de aprendizaje.



NIVEL SALARIAL GARANTIZADO = COSTE 700 €. / mensuales

	COSTE TRABAJADOR	COSTE	SUBVENCIÓN	GAP
1º AÑO	12.650	Ingresos 25% 9.437	12.100	2.613
2º AÑO	12.650	Ingresos 75% 3162	12.100	8938
3º AÑO	12.650	Ingresos 100% 0	12.100	12.100

3 AÑOS	SUBVENCIÓN
INSERCIÓN	3.300
PRODUCCIÓN	5.400

8.700

23.651

**GERENCIA ASISTIDA
ACOMPANIAMIENTO INSERCIÓN
GASTOS**

6 TRABAJADORES = 194.106 / 3 años = 64.702 anuales

¿*Quién* determina si una persona está en disposición de poder intentar explotar una iniciativa por cuenta propia en una Empresa Paraguas?

- **la persona** “potencialmente promotora” que deberá tener competencias potencialmente transformables en un negocio, así como interés en insertarse laboralmente por cuenta propia, sola o en colaboración
- Los **servicios de empleo** o de promoción socio-laboral implicados, que deberán evaluar las competencias de la persona emprendedora, y la viabilidad / interés del negocio propuesto
- La **EMPRESA PARAGUAS** que deberá valorar la idoneidad de la ubicación en la misma de la(s) persona(s) y del proyecto propuesto

¿Qué duración tienen?



☐ La propia Empresa Paraguas tiene una duración ilimitada.



☐ Las Empresas protegidas permanecerán en la E.P. hasta que hayan conseguido alcanzar el umbral de rentabilidad y consolidarse; o alternatively, hasta que se haya visto la imposibilidad de que el negocio se consolide. El plazo temporal límite se situaría en tres años.

¿Cuál es su fórmula jurídica?

En general, la forma jurídica que mejor soporta el proceso de incorporación, desarrollo e independencia de la Unidad de Negocio es la **Cooperativa**, aunque caben otras posibilidades.

La **Agrupación de Interés Económico** (AIE) resulta muy interesante, especialmente en los modelos de coworking, pero tiene algún problema importante.

En aquellos casos en los que la Empresa Paraguas integre persona en riesgo de exclusión podrá ser calificada como **Empresa de Inserción**.

¿Quién sería el empresario?

En una cooperativa no es correcto hablar de empresario, ya que todas las personas comparten la condición de empresarias y trabajadoras.

No obstante deberá haber un **emprendedor institucional o social que lidere el proyecto..**

En la gerencia de la cooperativa se puede barajar tres opciones:

- 1) Un profesional contratado
- 2) Un emprendedor social individual que se integrara como socio de trabajo estable en la cooperativa
- 3) Un profesional adscrito a algún servicio de empleo vinculado al proyecto.

¿Cómo se financian?

Al hablar de financiación hay que distinguir entre

- la posible inversión inicial
- el posible déficit de explotación atribuido al resultado negativo de las unidades de negocio previas a que estas alcancen el umbral de rentabilidad
- Los gastos del personal estable

Inversión Inicial

Existen seis líneas complementarias de financiación:

- ❑ **Aportaciones de la entidad promotora**, sea esta pública o privada. Puede darse el caso de colaboración entre varias entidades promotoras.
- ❑ Aportaciones de las propias **personas promotoras**, bien de forma directa o a través de la capitalización del desempleo.
- ❑ **Subvenciones** de carácter general aplicables a cualquier empresa de nueva constitución.
- ❑ **Fondos de inversión** específicos para iniciativas de emprendizaje social.
- ❑ **Financiación bancaria** con garantía de la propia Empresa Paraguas o de la(s) entidad(e)s promotora(s).
- ❑ **Subvenciones específicas** para la inversión en Empresas de Inserción.

Déficit de explotación (pérdidas anuales)

Existen dos mecanismos de compensación:

1. **Reducción del periodo de maduración** e incremento de la permanencia de las Unidades de Negocio en la E.P. después de superar superar el umbral de rentabilidad.
2. Disponer de financiación a través de **subvenciones** o de la **capitalización del desempleo**, lo que en muchas Comunidades Autónomas es una realidad. Cabría esperar como consecuencia de la aprobación de la ley estatal el que se aprobara alguna medida de este tipo a nivel Nacional.

¿Cuáles son los problemas?



PREVIOS A LA CONSTITUCIÓN

- Comunicación con los destinatarios de la actuación
- Coordinación con los servicios de empleo o sociales
- Disponibilidad de Emprendedores Sociales
- Financiación inicial



A LO LARGO DEL TIEMPO

- Déficit de Explotación
- Relaciones humanas de los participantes
- Crecimiento y replicabilidad

MODELOS DE EMPRESAS PARAGUAS



COOPERATIVA PARAGUAS [NIVEL 1]:

Personas en proceso / riesgo de exclusión
Perceptores de renta básica y asimilados
Forma jurídica Cooperativa

**DIVERSIDAD DE
UNIDADES DE
NEGOCIO**



FRANQUICIA PARAGUAS [NIVEL 2]:

Personas desempleadas (bajas competencias)
Nicho de mercado con potencial de expansión
Forma jurídica Cooperativa o mixta

**UN ÚNICO NEGOCIO
CON
UNIDADES DE
PRODUCCIÓN
DIVERSAS**



COWORKING PARAGUAS [NIVEL 3]:

Personas desempleadas (altas competencias)
Unidades de negocio con similitudes
Forma jurídica A.I.E.

**DIVERSAS
UNIDADES DE
NEGOCIO CON
PROVECHAMIE
NTO DE
SINERGIAS**

EXPERIENCIAS DE EMPRESAS PARAGUAS



COOPERATIVA PARAGUAS [NIVEL 1]:

Transformando

**TRANSFORMANDO
S. Coop**



FRANQUICIA PARAGUAS [NIVEL 2]:

Jazkilan

**CÁRITAS
BULTZ LAN
CONSULTING S.L.**



COWORKING PARAGUAS [NIVEL 3]:

AIE Escuela de Gelves

**ESUELA DE GELVES
TECA INICIATIVAS
S.A**

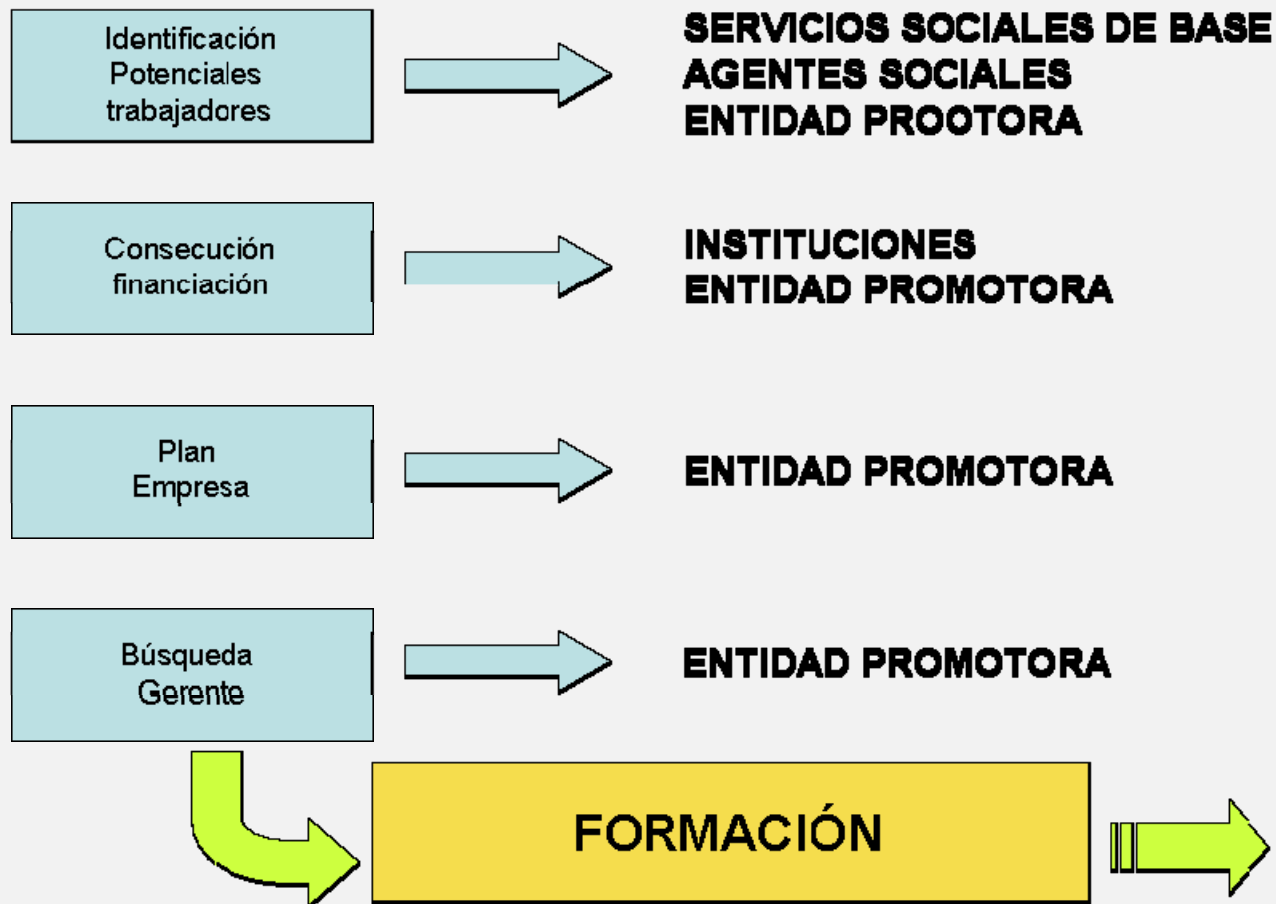
¿Cómo se puede iniciar una experiencia?

- ☐ Identificación del perfil de las personas destinatarias.

- ☐ Implicación de una entidad pública con responsabilidad en Servicios Sociales o Empleo.

- ☐ implicación de una entidad promotora, o la asunción del papel por parte de la entidad pública. Empleo.

Proceso puesta en marcha



¿Cual es el perfil de un potencial trabajador de una Empresa paraguas?



COMPETENCIAS REQUERIDAS

- Capacidad profesional (conocimiento + habilidad) para el desarrollo de un servicio potencialmente demandado por el mercado
- Disposición a trabajar en un futuro por cuenta propia.

COMPETENCIAS REQUERIDAS

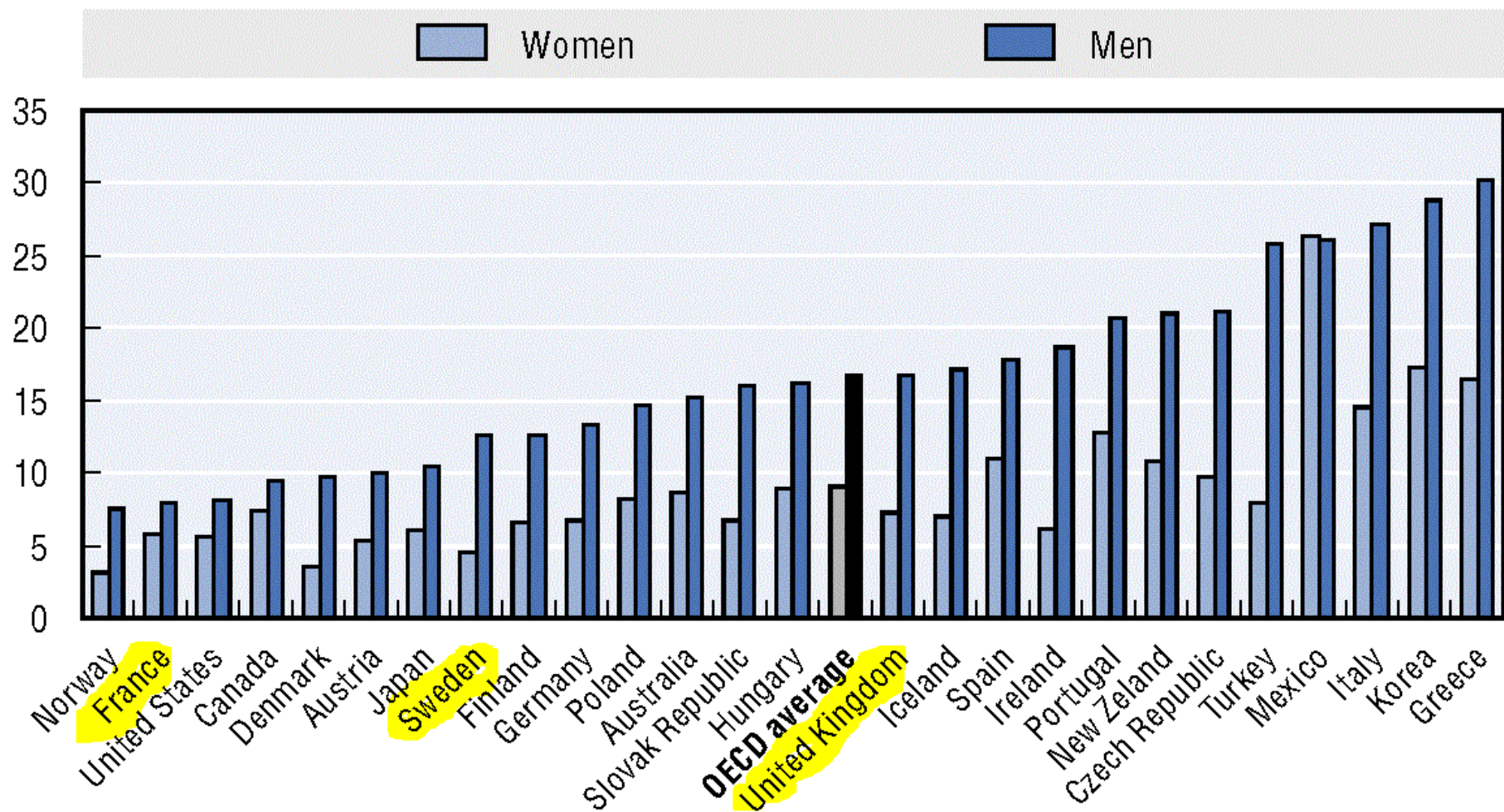
- Comercialización
- Gestión.
- Constancia.
- Organización del tiempo.
- Respuesta a contingencias negativas
- Recursos personales, sociales y profesionales

¿Cual es el perfil de un potencial trabajador de una Empresa paraguas?



PERFILES TIPO

- Mujeres que quieran reincorporarse a la vida laboral
- Mayores de 45 años.
- Personas con complicación de horarios por cargas familiares.
- Inmigrantes.
- Personas que han perdido recientemente el empleo y tienen escasas posibilidades de congratarse por cuenta ajena



(Excluding self-employed in agriculture, 2004 or latest years available OECD 2005.)



Caminante, son tus
huellas
el camino y nada más;
Caminante, no hay
camino,
se hace camino al
andar.
Al andar se hace el
camino,
y al volver la vista atrás
se ve la senda que
nunca
se ha de volver a pisar.
Caminante no hay
camino
sino estelas en la mar.

*CUANDO SE
DESARROLLAN
LAS
COMPETENCIAS
NECESARIAS Y
SE LLEGA AL
UMBRAL DE
RENTABILIDAD,
SE CIERRA EL
PARAGUAS Y LA
UNIDAD DE
NEGOCIO,
TRANSFORMADA
EN NUEVA
EMPRESA,
CONTINÚA SU
CAMINO*

