



# Plan local de promoción do cooperativismo de traballo asociado no Concello de Vigo

## ESTUDO DE GRUPOS PROMOTORES



XUNTA DE GALICIA  
CONSELLERÍA DE TRABALLO



CONCELLERÍA  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA E EMPREGO



## ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	3
II. METODOLOXÍA.....	4
III. CARACTERÍSTICAS DOS GRUPOS PROMOTORES.....	6
III.I. Sectores de actividade.....	6
III.II. Acceso aos servizos de asesoramento a emprendedores.....	7
III.III. Grao de maduración dos novos proxectos.....	8
III.IV. Perfil das persoas integrantes dos grupos promotores.....	9
IV. IDENTIFICACIÓN DE BARREIRAS PARA O DESENVOLVEMENTO DO COOPERATIVISMO DE TRABALLO.....	11
IV.I. Factores decisivos na selección do modelo organizativo.....	11
IV.II. Reticencias dos grupos promotores.....	13
IV.III. Dificultades externas derivadas do contorno social.....	15
V. APOIOS Á CREACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABALLO.....	16
V.I. Apoios formativos e titoriais.....	16
V.II. Apoios financeiros.....	17
V.III. Valoración das liñas de apoio actuais.....	19
ANEXO I: ENTREVISTA A EXPERTOS. GUIEIRO.....	21
ANEXO II: ENTREVISTA A PROMOTORES. GUIEIRO.....	24
ANEXO III: RELACIÓN DE PERSOAS ENTREVISTADAS.....	30

## I. INTRODUCCIÓN

O Plan Local de Promoción do Cooperativismo de Traballo Asociado no Concello de Vigo foi deseñado como un instrumento para o desenvolvemento económico e social, a fin de servir como ferramenta na planificación das futuras políticas municipais de emprego. Este plan artéllase en dúas fases complementarias e sucesivas: unha de diagnose da realidade do cooperativismo de traballo asociado no municipio de Vigo, e outra posterior na que se concretarán as medidas a implantar para a consecución dos obxectivos do plan de promoción.

A primeira fase, de diagnose, contempla a realización dun estudo de grupos promotores de cooperativas, no que se identifiquen as principais necesidades e barreiras para o desenvolvemento de novos proxectos cooperativos de traballo asociado a fin de poñer en marcha mecanismos que favorezan e apoiem estas iniciativas.

Este estudo de grupos promotores ten como obxectivos específicos:

- Identificar as necesidades de apoio dos novos proxectos cooperativos
- Complementar a información obtida nas entrevistas a cooperativas, coa que fornecen profesionais que traballan con estes grupos promotores de cooperativas: axentes de desenvolvemento local, asesorías, asociacións de cooperativas e outras institucións.

## II. METODOLOXÍA

A metodoloxía empregada para a recompilación de datos baseouse na realización de entrevistas en profundidade a unha mostra de axentes pertencentes a entidades que se encargan do acompañamento á creación de empresas no ámbito territorial do Concello de Vigo. Estes axentes cualificados pertencen aos seguintes ámbitos:

- Servizos de asesoramento a emprendedores dependentes das administracións públicas.
- Asociacións de cooperativas.
- Servizos de asesoría e consultoría de ámbito privado.
- Asociacións representativas dos axentes económicos e sociais.
- Asociacións de cooperativas.
- Profesionais do ámbito científico-universitario.

A seguinte táboa amosa a relación de entidades participantes no estudo:

Entidades de acompañamento á creación de empresas
Servizo de asesoramento a emprendedores. Concello de Vigo.
Área de promoción económica e empresarial. Mancomunidade da Área Intermunicipal de Vigo.
Servizo de emprendedores. Cámara de Comercio, Industria e Navegación de Vigo.
Oficina de Iniciativas Empresariais. Fundación Universidade de Vigo.
Federación de Cooperativas Sinerxia.
Asociación de Mujeres Empresarias de la Provincia de Pontevedra
Xedega, Sociedade Cooperativa Galega.
Algalia, Sociedade Cooperativa Galega

*Táboa 1. Entidades de acompañamento á creación de empresas*

Así mesmo, recabouse información directa de persoas promotoras de proxectos cooperativos postos en marcha nos últimos tres anos no Concello de Vigo.

Con este fin deseñáronse dous modelos de cuestionario: un guieiro de entrevista destinado aos encontros con axentes implicados no asesoramento a empresas e un cuestionario semiestructurado, con preguntas abertas e pechadas, para as persoas promotoras de proxectos cooperativos. Ambos modelos, xunto co listado de axentes entrevistados, achéganse como anexo.

A través deste abano de entrevistas foi posible acceder ás visións dun conxunto de informantes que, aportando perfís diversos, permitiron a conformación dunha perspectiva global dos obxectivos do estudo.

### III. CARACTERÍSTICAS DOS GRUPOS PROMOTORES

No período comprendido entre xaneiro de 2006 e xullo de 2008 constituíronse no ámbito do Concello de Vigo quince cooperativas de traballo asociado. O número de grupos promotores que amosaron a súa predisposición por esta fórmula xurídica foi maior, aínda que moitos non se chegaron a constituír, por diversas causas que analizaremos posteriormente.

#### III.1 Sectores de actividade

As actividades que realizan estas quince cooperativas de recente constitución distribúense entre o sector dos servizos – nove casos-, o secundario –catro casos-, e a construción –dous casos- sen presenza de novas cooperativas de traballo no sector primario. As actividades que desenvolven son as seguintes:

- Servizos a empresas
- Têxtil
- Produción audiovisual
- Comercio polo miúdo en postos de venda e mercados
- Carpintería metálica. Cerrallería.
- Fabricación de pechaduras e ferraxes
- Actividades recreativas
- Servizos técnicos de arquitectura e enxeñería e outras actividades relacionadas co asesoramento técnico.
- Transporte de mercadorías por estrada.
- Construción

Se agrupamos estas cooperativas en sectores de actividade segundo o CNAE, podemos observar que a actividade cooperativizada concéntrase en tres grupos: actividade industrial, comercio polo miúdo e servizos a empresas.



Sectores de actividade segundo C.N.A.E	Frecuencia
Industria manufactureira	4
Comercio por xunto e polo miúdo e reparación de vehículos	3
Actividades inmobiliarias e servizos empresariais	3
Outras actividades á comunidade e servizos personais	2
Construción	2
Transporte, almacenamento e comunicacións	1
Total	15

*Táboa 2. Distribución por actividades das cooperativas de traballo asociado constituídas no Concello de Vigo entre xaneiro de 2006 e xullo de 2008.*

### III.II Acceso aos servizos de asesoramento a emprendedores

Existen dúas vías principais de acceso aos servizos de asesoramento a emprendedores por parte dos grupos promotores: a maioría acoden, ben por recomendación doutros promotores, ben derivados dos servizos de información da Consellería de Traballo, a onde acoden normalmente a solicitar información sobre axudas e subvencións a grupos emprendedores.

Existe unha diferenciación importante en canto ao sistema de acceso entre os diferentes servizos de asesoramento: no caso das entidades públicas de asesoramento, é mais frecuente o acceso a través doutros servizos de información, mentres que ás entidades privadas acoden mais persoas recomendadas por outros promotores.

A maioría dos grupos que acoden aos servizos públicos de asesoramento acoden a informarse das posibilidades que hai á hora de iniciar a actividade empresarial, nun amplo sentido. É dicir, habitualmente non teñen decidida a fórmula xurídica baixo a que se queren constituír, nin sequera coñecen as diferencias entre os distintos modelos empresariais. Só naqueles servizos especializados en cooperativismo, os grupos acoden con certa referencia de constituírse como cooperativa, pero sen coñecementos específicos do modelo organizativo e funcionamento.

Tamén se destaca que existe unha certa especialización de cara ao perfil dos grupos promotores que acollen os diferentes servizos de asesoramento, provocada pola propia natureza do servizo:

- A Oficina de Iniciativas Empresariais da Fundación Universidade de Vigo acolle un alto número de iniciativas empresariais de base tecnolóxica –IEBTs-.
- A Asociación de Mulleres Empresarias da Provincia de Pontevedra asesora principalmente a proxectos promovidos por mulleres, ou onde a persoa que ostenta a xerencia é unha muller.
- Á Federación de Cooperativas Sinerxia, así como ás empresas Xedega e Algalia chegan proxectos cooperativos a través de coñecidos que xa puxeron

en marcha previamente unha experiencia deste tipo.

- Os servizos de asesoramento do Concello, Mancomunidade e Cámara de Comercio son mais xeneralistas, acoden a eles todo tipo de grupos promotores, posto que son aqueles que a cidadanía coñece en maior medida.

### III.III Grao de maduración dos novos proxectos

Detéctanse dous perfís de grupos promotores á hora de solicitar asesoramento para a creación dunha cooperativa:

- Persoas que chegan cunha idea de negocio clara e precisan completar a súa visión con información escénica de tipo organizativo, comercial, económico-financeiro.
- Grupos que acoden cunha idea de negocio que é preciso madurar. Son a maioría.

### III.IV Perfil das persoas integrantes dos grupos promotores

Previamente a abordar o perfil das persoas que integran os novos proxectos cooperativos, debemos destacar o feito de que, en xeral, a maior parte dos promotores que acoden a un servizo de asesoramento o fan ben individualmente, ben con intención de asociarse a unha soa persoa. É dicir, o perfil mais habitual do promotor no Concello de Vigo é o do empresario individual ou autónomo, seguido do grupo formado por dúas persoas. Isto implica que, dado que o número mínimo de persoas necesarias para a constitución dunha cooperativa de traballo asociado é de tres, hai un amplo espectro de proxectos que, de entrada, quedarían fóra do modelo empresarial cooperativo.

A continuación realizaremos unha análise do perfil mais habitual dos grupos promotores de cooperativas.

PERFIL MEDIO	
Número de integrantes	3-4 persoas
Idade	30 anos > 45 anos
Formación sectorial	Si
Experiencia profesional no sector	Si
Formación en xestión empresarial	Non

*Táboa 3. Perfil dos grupos promotores de cooperativas de traballo*



Á hora de establecer un perfil do grupo promotor, atopamos que soen estar formados por un reducido número de persoas –de 3 a 4, o mais habitual-, e raramente exceden os 6 socios/as.

Aparecen dúas frecuencias de idade, asociadas a dous perfís diferentes de emprendedores:

- Arredor dos 30 anos. Soen ser persoas que xa tiveron a súa primeira experiencia profesional por conta allea e deciden establecerse pola súa conta. Non se observa predominancia de ningún dos dous sexos.
- Maiores de 45 anos. Soen ser mulleres que, ante as dificultades que atopan para manterse ou acceder ao mercado laboral optan polo autoemprego, ou ben grupos de homes e/ou mulleres procedentes de procesos de reestruturación empresarial.

Polo xeral, os promotores teñen experiencia profesional no sector ao que pretenden acceder como empresarios, e incluso poden ter formación específica nese ámbito, pero a maioría teñen escasa ou nula formación en xestión empresarial.

Con respecto á situación laboral das persoas promotoras cando inician o proceso de emprendemento, atopamos todas as posibilidades. En moitos casos son persoas en situación de desemprego –sexa ocasional ou de longa duración-, pero tamén hai persoas cun contrato temporal a piques de rematar, ou que desexan cambiar de traballo e establecerse pola súa conta.



## IV. IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS PARA O DESENVOLVEMENTO DO COOPERATIVISMO DE TRABALLO

Neste epígrafe abordaremos a visión dos axentes locais e das persoas integrantes dos grupos promotores acerca das dificultades e barreiras á hora de constituír e desenvolver a actividade cooperativizada no ámbito do autoemprego.

O capítulo artéllase arredor das seguintes cuestións:

- Factores decisivos na selección do modelo organizativo
- Reticencias dos grupos promotores
- Dificultades externas derivadas do contorno social

### IV.1 Factores decisivos na selección do modelo organizativo

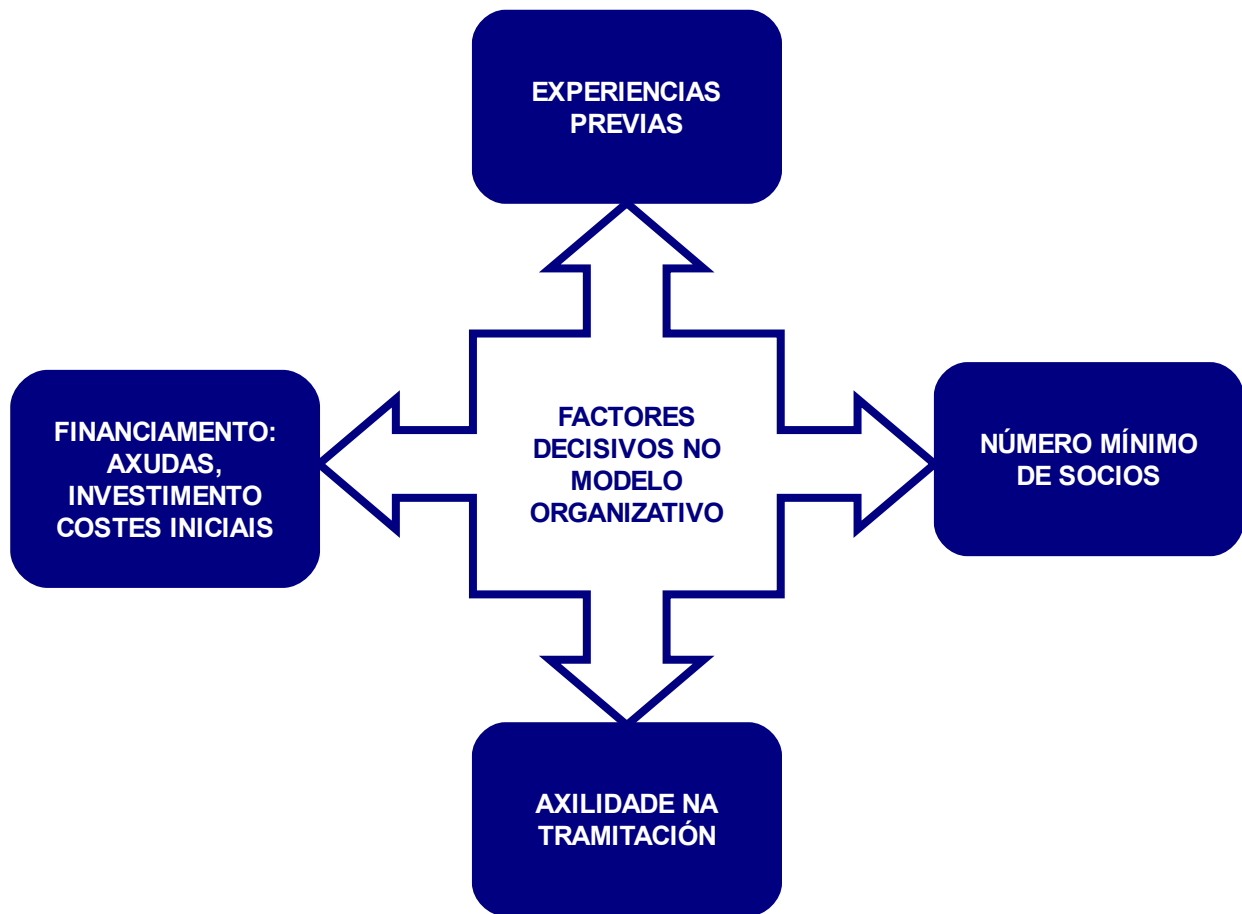
Á hora de constituír unha sociedade, e optar por unha fórmula xurídica ou outra, os grupos promotores combinan unha serie de factores que se concretan en tres principais: requisitos legais, recursos e o risco.

O primeiro requisito limitante é o número mínimo de persoas socias necesarias para constituír a sociedade.

Unha vez cúmprese o requisito do número mínimo de persoas socias, os apoios financeiros aos que poidan optar soen ser decisivos á hora de optar por un modelo ou outro. Ademais, o feito de que no momento en que se inicia a actividade por parte dunha cooperativa o número mínimo de socios resulta, en ocasións, un hándicap: hai que conseguir financiamento e carga de traballo para manter a actividade e gastos derivados de tres persoas, non se permite que inicien a actividade secuencialmente. Por tanto, os custos iniciais derivados de comezar a actividade baixo un modelo organizativo ou outro son decisivos.

O tempo necesario para levar a cabo a constitución da sociedade tamén é importante, xa que, habitualmente, os grupos promotores teñen a necesidade de iniciar a actividade canto antes. Nun modelo organizativo como o da cooperativa, no que é necesario poñer de acordo, alomenos, a tres persoas, e aprender novas pautas de traballo en grupo, o proceso de maduración soe dilatarse mais.

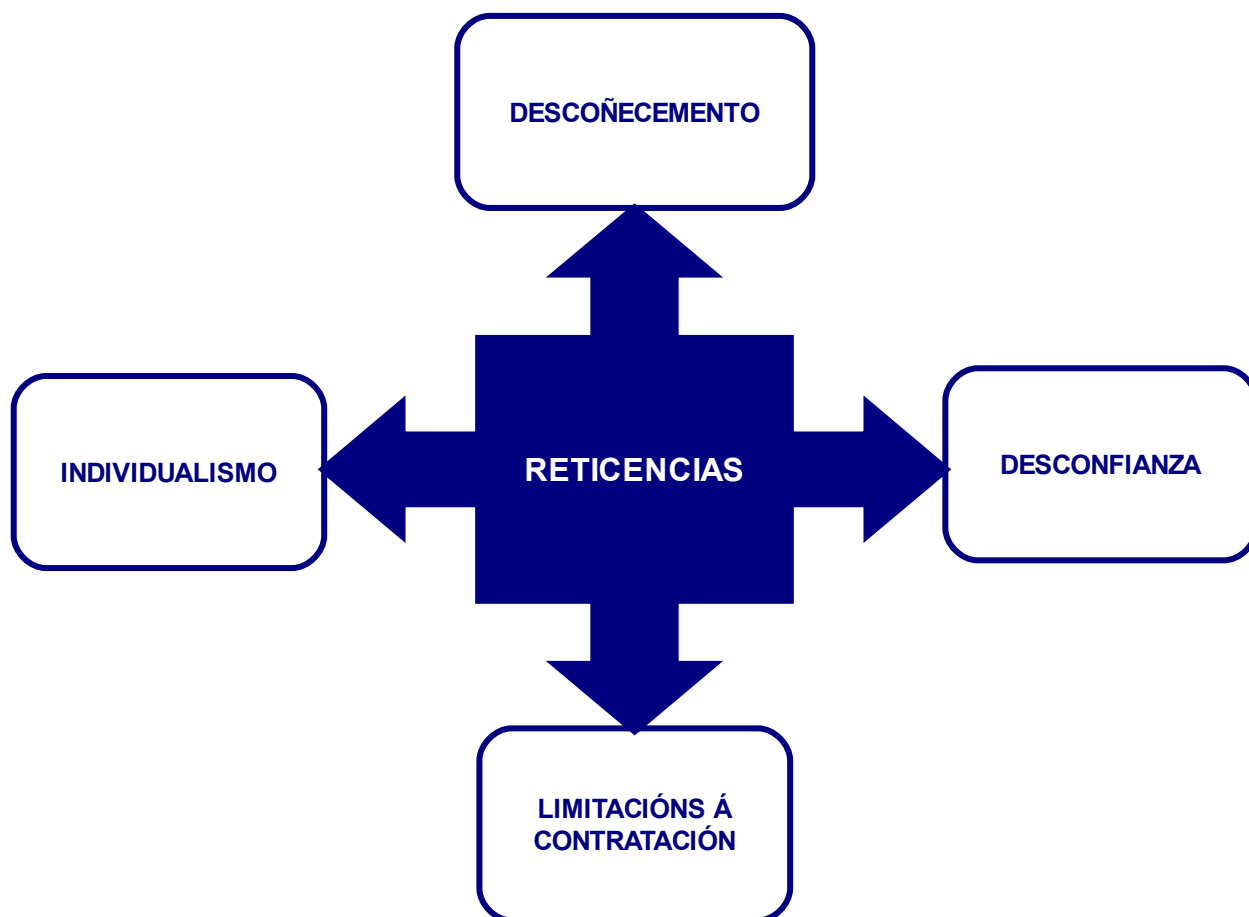
Por último, as referencias dos modelos organizativos e as experiencias previas das persoas promotoras e do seu contorno completan este abano de factores que inflúen na selección dunha ou outra fórmula xurídica baixo a que se constituirá a sociedade.



Fonte: Elaboración propia

#### IV.II Reticencias dos grupos promotores

Detéctanse catro causas principais polas que os grupos promotores descartan o modelo cooperativo á hora de constituír unha sociedade empresarial. Estas causas están intimamente interrelacionadas, e, á súa vez, inflúen sobre os factores que provocan a elección dun modelo organizativo ou outro.



Fonte: Elaboración propia

En primeiro lugar, destaca o descoñecemento da fórmula: a maioría das persoas ten un coñecemento bastante aproximado de como funciona unha sociedade capitalista –toma de decisións, reparto de beneficios,...- pero ignora as posibilidades da sociedade cooperativa de traballo. Esta situación véese agravada polo feito de que, en moitos casos, as persoas ás que acoden para o asesoramento -servizos de asesoría e consultoría- non teñen formación específica en materia de cooperativismo, e traballan habitualmente con outro tipo de sociedades. As especificidades propias das cooperativas tamén provocan que tanto o proxecto de asesoramento como a xestión –fiscal, contable- sexa diferente ao doutro tipo de sociedade, o que resulta custoso para os servizos de asesoramento, que deben implantar programas específicos para a xestión de cooperativas. En moitos casos, estes servizos descartan de entrada o modelo, sen dar unha valoración aos promotores da súa viabilidade, ou simplemente non informan sobre el, e incluso o desaconsellan en todo caso.

Por outra parte, as persoas que deciden emprender a actividade empresarial non contan cunha cultura participativa suficientemente desenvolvida como para implantar

un modelo cooperativo. É preciso aprender a traballar cun modelo organizativo diferente a aquel que coñecen de sempre, o que implica un esforzo engadido ao de iniciar a actividade empresarial.

Normalmente tamén se soe destacar como un impedimento a actitude individualista das persoas promotoras, dado que a maioría das persoas que acoden aos servizos de asesoramento das entidades públicas pretenden poñer en marcha un proxecto en solitario. A causa de isto se produza non é única, senón que inflúen distintos factores: por un lado, a desconfianza á hora de compartir con outra persoa as responsabilidades e toma de decisións dun proxecto propio, e o medo aos posibles conflitos que poidan xurdir na xestión do proxecto. Por outra, a escaseza de mecanismos que poñan en contacto a persoas emprendedoras con ideas de negocio similares. Un lugar de encontro para que xurdan sinerxías deste tipo son os cursos de inserción laboral e as escolas-obradoiro: un grupo de persoas que se forman nunha mesma actividade profesional. En ocasións, os grupos promotores que acoden aos servizos de asesoramento para poñer en marcha un proxecto común coñécense nestes cursos, e probablemente, non tería xurdido de non existir este punto de encontro. Non hai que esquecer que a estes cursos de formación só acoden persoas en situación de desemprego, polo que non serven de punto de encontro a outro tipo de emprendedores.

En consecuencia, quizás o carácter individualista dos promotores e a desconfianza cara aos proxectos compartidos non sexan en tan grande medida as barreiras a franquear á hora de fomentar proxectos cooperativos de traballo, senón que pode ser un factor de maior peso a falta de foros e mecanismos que propicien o contacto entre emprendedores que desexan iniciar unha actividade similar.

Por outra parte, as limitacións á contratación de persoal é unha característica propia do modelo cooperativo que causa reticencias entre os grupos promotores. Hai que ter en conta que a pequena dimensión coa que inician a actividade a maioría das cooperativas de traballo provoca que, en determinados momentos cunha alta carga de traballo deban contratar persoal, e que, en algúns casos, se vexan obrigados a subcontratar. Este feito vese agravado pola escasa disposición das persoas socias fundadoras a cumprir co principio de portas abertas e incorporar ás persoas traballadoras como socias.

#### ***IV.III Dificultades externas derivadas do contorno social.***

A principal barreira social á que enfróntanse os promotores é a falta de cultura cooperativa. A imaxe simbólica que ten a sociedade sobre o que é unha cooperativa de traballo non se axusta á realidade: asóciase o cooperativismo única e exclusivamente á actividade agropecuaria. Por tanto, á hora de desenvolver unha actividade laboral, a figura da cooperativa de traballo como opción de fórmula xurídica xa non se expón.

## V. APOIOS Á CREACIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABALLO

### V.I. Apoios formativos e titoriais

Os servizos de asesoramento a emprendedores no ámbito do Concello de Vigo ofrecen os seguintes apoios formativos e titoriais:

#### APOIOS FORMATIVOS E TITORIAIS

Asesoramento sobre fórmulas xurídicas

Acompañamento na elaboración do plan de viabilidade

Información sobre liñas de financiamento

Acompañamento no proceso de constitución

Táboa 4. Apoios formativos e titoriais que ofrecen os servizos de asesoramento a emprendedores

Todos os servizos ofrecen asesoramento sobre as distintas fórmulas xurídicas, apoio á elaboración do plan de viabilidade, acompañamento durante o proceso de constitución e información sobre financiamento e liñas de subvención.

Nalgúns casos tamén realizan a tramitación de axudas, asesoramento en lexislación específica da actividade e trámites de constitución e rexistro.

Os servizos de apoio á creación de empresas ofrecidos polas entidades de asesoramento público están deseñados para finalizar no momento en que a empresa está constituída. Pola contra, existe unha demanda de asesoramento a posteriori, que non está contemplada, pero que si se exerce por parte do persoal técnico. Normalmente, unha vez constituída a sociedade, os promotores seguen demandando información sobre a xestión fiscal e contable, contratación, e outros aspectos que, en principio, quedarían fóra das funcións propias dos servizos de asesoramento, tal e como están concibidos. Isto supón unha carga de traballo adicional para o persoal técnico destas entidades.

Con respecto á formación, a maioría dos servizos de asesoramento carecen de programas formativos propios, e derivan aos usuarios aos promovidos por outras entidades, como BIC-Galicia. En función do sistema de traballo do servizo, podemos considerar que o propio proceso de asesoramento, onde se contempla elaboración do plan de viabilidade, redacción de estatutos por parte do grupo promotor, con titorización, é un proceso formativo en si. Que constitúa de por si, ou non, un proceso formativo, vai depender do grao de implicación e protagonismo do grupo promotor neste proceso.

Polo xeral, aos grupos promotores supónlles un grande esforzo acudir a actividades de formación específicas para poñer en marcha o proxecto. Normalmente non se forman antes de iniciar a actividade, e compaxinar ambas facetas é dificultoso, sobre todo no momento en que se está poñendo en marcha a sociedade.

## V.II. Apoios financeiros

As achegas ao capital social dos novos proxectos cooperativos limítanse, polo habitual, ao capital social mínimo requirido para a constitución, é dicir, 3.006,00 euros entre todos os socios. Hai algunha excepción no caso daquelas cooperativas nas que o investimento mínimo que precisan para o inicio da actividade é superior a esta cantidade. En todo caso, o capital social máximo aportado polo conxunto das persoas socias promotoras non supera os 20.000,00 euros.

As fontes de financiamento ás que acoden os promotores cooperativistas para o inicio da actividade son:

- Fondos propios
- Fondos procedentes de familiares
- Préstamos persoais
- Microcréditos
- Préstamos e pólizas de crédito
- Axudas e subvencións

Normalmente, os grupos promotores fináncianse a través de varias fontes, principalmente fondos propios. As axudas e subvencións, no caso de que os promotores cumpran todos os requisitos para optar a elas, non están dispoñibles no inicio da actividade, o que provoca que deban recorrer ás entidades financeiras.

Unha das principais barreiras que atopan os proxectos cooperativos é a desconfianza das entidades financeiras cara ao movemento cooperativo, así como a esixencia de avais, o que provoca que os promotores teñan que recorrer aos préstamos persoais.

Con respecto aos microcréditos, créditos e préstamos existen actualmente diversos produtos aos que, de entrada, poderían acudir os grupos promotores de cooperativas:

- Microcréditos do IGAPE
- Microcréditos para mulleres promovidos por Vicepresidencia da Igualdade e o Benestar
- Microcréditos para mulleres do Instituto de la Mujer
- Préstamos ICO PYME
- Plan Avanza
- Microcréditos propios de entidades financeiras
- Os principais problemas que presentan estas liñas son os seguintes:
- Algúns limitan o acceso a determinados grupos: mulleres, pymes –segundo a definición da Unión Europea-.
- Están destinados ao financiamento de investimentos, non de capital circulante.
- Nalgunhas sucursais das entidades bancarias non informan aos clientes da existencia da existencia destes produtos. Nalgúns casos, o persoal destas entidades incluso ignora os convenios que teñen subscritos coa administración

para a concesión de préstamos con xuros subvencionados.

- Algunhas liñas limítanse a financiar produtos moi concretos, como por exemplo, adaptación a tecnoloxías da información e as comunicacións.

### **V.III. Valoración das liñas de apoio actuais**

#### **Apoios titoriais, formativos e de acompañamento**

Existe unha ampla rede de servizos de asesoramento a emprendedores, na que tería cabida o asesoramento a proxectos cooperativos. Non obstante, sería preciso reforzar a cualificación do persoal técnico destas entidades con formación específica para o asesoramento de sociedades cooperativas.

Ao respecto dos apoios formativos, debería concibirse as accións de acompañamento como un proceso de aprendizaxe centrado no grupo promotor. Sería interesante que outro tipo de accións formativas complementarias tiveran lugar con anterioridade á constitución da sociedade, a fin de facilitar a asistencia das persoas promotoras.

As accións de acompañamento dos servizos de asesoramento rematan, en teoría, no momento da constitución da empresa. A demanda de apoio posterior á constitución da sociedade cooperativa é alta, e debería contemplarse esta opción, a fin de dotar aos servizos dos medios humanos e materiais para desenvolvela. A este respecto, existen axudas económicas da administración que contribúen a sufragar os gastos derivados tanto da constitución da cooperativa –plan de viabilidade, gastos de constitución e notaría- como de labores de acompañamento durante o primeiro ano de actividade, en caso de que as cooperativas recorran a servizos de asesoría e consultoría privados.

Nesta liña de actuacións, bótase de menos un plan de apoio á función xerencial en sociedades cooperativas a fin de facilitar a súa xestión.

#### **Apoios financeiros**

Nos últimos anos houbo un incremento da dotación de fondos que a Administración Autonómica destina ao fomento da creación de empresas cooperativas, pero estas liñas actuais de axudas adoecen dun dobre problema, estrutural e de xestión. Por un lado, están destinadas a financiar o arranque da actividade, aínda que a empresa precise apoio financeiro, alomenos, durante os tres primeiros anos. Carécese de ferramentas de financiamento a medio-longo prazo. Por outra, precísase da axilización dos trámites de concesión e cobro das axudas e subvencións ao que acceden os grupos promotores, posto que, en moitas ocasións, deben facer fronte á devolución dos préstamos antes de cobrar as subvencións. Actualmente as axudas económicas para o inicio da actividade non cumpren co fin para o que foron creadas, posto que, no mellor dos casos, chegan aos seis meses de constituída a sociedade.

Por outra parte, todas as axudas financeiras existentes están destinadas aos investimentos, non existen liñas que financien o capital circulante.

### **ANEXO I: ENTREVISTA A EXPERTOS. GUIEIRO**



## Perfil da persoa entrevistada

1. Cal é o seu posto e función actual.
2. Podería describirme, en xeral, en que consiste o seu traballo en relación coas cooperativas de traballo asociado.

## Características dos grupos promotores

3. Como se realiza o acceso ao servizo por parte dos grupos promotores? Veñen directamente ou derivados doutros servizos?
4. Os grupos promotores, polo xeral, acoden con intención de constituírse baixo unha fórmula xurídica específica ou veñen sen condicionamentos a informarse de todas as posibilidades?
5. Que porcentaxe representan as cooperativas de traballo asociado no total dos grupos promotores que acoden a solicitar asesoramento?
6. ¿Cal é o grao de maduración da idea empresarial co que os promotores dos proxectos acoden a solicitar asesoramento?
7. Hai algún sector produtivo ou de servizos no que se detecte certa preferencia dos grupos promotores pola fórmula cooperativa?
8. Na súa opinión, hai algún sector produtivo ou de servizos no que encaixaría mellor a fórmula organizativa da cooperativa de traballo? Por que?
9. E pola contra, hai algún sector produtivo ou de servizos no que desaconsellaría optar pola fórmula da cooperativa de traballo? Por que?
10. ¿Cal é o perfil dos grupos promotores de cooperativas cos que trata mais habitualmente, en canto a número de persoas promotoras, xénero, idade, experiencia profesional, nivel formativo?
11. Cales son, na súa opinión, as principais reticencias dos grupos promotores á hora de constituír unha cooperativa de traballo asociado?
12. Cales serían as claves para superar esas reticencias?
13. Cales son as principais dificultades que teñen os grupos promotores de cooperativas para levar a cabo os seus proxectos?
14. Cales serían os apoios necesarios para superar esas dificultades?

## Formación, titorización e acompañamento

15. Que tipos de apoios formativos, titoriais e de acompañamento ofrecen aos grupos promotores?
16. En que momento remata o asesoramento por parte do servizo?
17. Os técnicos do servizo, teñen formación específica no ámbito do cooperativismo? De que tipo?





## Apoios financeiros

18. Cal é a media das achegas ao capital social que fan as persoas socias das novas cooperativas?
19. Cales son os apoios financeiros aos que os grupos promotores de cooperativas de traballo asociado teñen acceso?
20. Na súa opinión, estes apoios son suficientes ou bota de menos algunha liña financeira específica?

## Valoración final

21. ¿Que valoración fai das cooperativas como fórmula empresarial de traballo asociado? ¿Que vantaxes ou desvantaxes lle ve ?
22. Cal é a súa valoración xeral sobre as liñas actuais de apoio á creación de cooperativas de traballo asociado?
23. ¿Como se poderían mellorar estas liñas de apoio?
24. Cales cree que son os factores de desenvolvemento do cooperativismo de traballo asociado na área de Vigo?: potencialidades, debilidades, retos que se debe formular e principais dificultades para acadar eses retos?

## ANEXO II: ENTREVISTA A PROMOTORES. GUIEIRO

DATA: \_\_\_\_\_

### Datos da cooperativa

Nome da Cooperativa: .....

Nome de Presidente/Xerente: .....

Cargo da persoa que resposta á enquisa: .....

Enderezo: ..... Concello: .....

C.P.: ..... Telefono:..... Fax: .....

Correo electrónico: ..... Web: .....

1. Ano de constitución da Cooperativa: .....

2. Tipo de actividade –subsector-

3. ¿Con cantos socios se fundou a cooperativa?: 1. Homes: .....2. Mulleres: .....

4. Idades dos socios:

Entre 20 e 30 anos.....

Entre 31 e 40 anos.....

Entre 41 e 50 anos.....

Entre 51 e 60 anos.....

5. ¿A que réxime da Seguridade Social se adscriben os/as socios da cooperativa?

1.  Réxime Xeral da Seguridade Social.

2.  Réxime Especial de Traballadores Autónomos.

6. ¿Pensa a cooperativa en incrementar o cadro de persoal con carácter estable?

1.  Si: 1.1.  Con socios 1.2.  Con asalariados 1.3.  Con ambos dous perfís

2.  Non

### Características do grupo promotor

7. Tivo unha experiencia laboral previa á creación da cooperativa:

Si

Non

8. En caso afirmativo, ¿durante canto tempo?



- De 1 a 3 anos
- De 3 a 5 anos
- Mais de 5 anos

9. Está relacionada esta experiencia co traballo que desenvolve na cooperativa?

- Si
- Non

10. Participou activamente nalgunha asociación sen ánimo de lucro antes de constituír a cooperativa?

- Si
- Non

11. Durante canto tempo?

- De 1 a 3 anos
- De 3 a 5 anos
- Mais de 5 anos

12. Está relacionada esta experiencia co sector ao que pertence a cooperativa?

- Si
- Non

13. Cal era a súa situación laboral previa á constitución da empresa?

- Desempregado
- Empregado por conta allea
- Autónomo
- Outros, cal?

14. Dispoñía de coñecementos previos sobre as cooperativas antes de iniciar o proxecto?

- Si
- Non



15. De que tipo?
- A partir da realización de cursos
  - Desde a colaboración cunha cooperativa
  - Participara antes noutra cooperativa
  - Coñecemento da normativa e funcionamento
  - Outras
16. Que circunstancias o levaron ao inicio do proxecto?
17. Que obxectivos perseguía cando creou a cooperativa?
18. Por que unha cooperativa?
19. Valore de 1 ao 5 (5 é a maior valoración) as seguintes dificultades á hora de crear a cooperativa:
- Medo ao fracaso
  - Futuro incerto
  - Dificultades de financiamento
  - Selección axeitada do resto dos socios
  - Falta de experiencia
  - Falta de apoio
  - Descoñecemento do sector
  - Darse a coñecer ao público
  - Trámites burocráticos
  - Inversión necesaria
  - Atraso no pago de subvencións
20. Contou para o desenvolvemento do proxecto con asesoramento externo?
- Si
  - Non



21. De que entidade?
- Servizos do concello
  - Mancomunidade
  - IGAPE
  - Cámara de comercio
  - Asociación cooperativa
  - Financeiras
  - Sindicato
  - Outras, ¿cales?
22. ¿Cal foi a achega inicial ao capital social de cada socio? .....
23. ¿Como financiaron a achega?
- Fondos propios
  - Entidades financeiras (préstamos persoais, créditos)
  - Outros
24. Obtivo algún tipo de axuda económica para o seu proxecto?
- Si
  - Non
25. Con que obxecto?
- Contratación de traballadores
  - Inversión
  - Inicio de actividade
  - Tipo de negocio
  - I+D
  - Constitución e estatutos
  - ILE
  - Pago único prestación capitalizada
  - Subvención financeira
  - Outras, cales?



26. Canto tempo transcorreu desde a tramitación da axuda ata o cobro?
- Menos de seis meses
  - De 6 a 12 meses
  - De 12 a 18 meses
  - De 18 a 24 meses
  - >24 meses
27. A que porcentaxe dos investimentos totais iniciais ascendeu a axuda?
- <25%
  - 26-50%
  - >50%
  - NS/NC
28. Onde obtivo información sobre as axudas?
- Concello
  - Mancomunidade
  - IGAPE
  - Cámara de comercio
  - Asociación cooperativa
  - Asesoría-Xestoría
  - Sindicato
  - Outras, ¿cales?

### Valoración das liñas de apoio

29. Cal é a súa valoración xeral sobre as liñas actuais de apoio á creación de cooperativas de traballo asociado?
30. ¿Como se poderían mellorar estas liñas de apoio?



### ANEXO III: RELACIÓN DE PERSOAS ENTREVISTADAS

PERSOA ENTREVISTADA	ENTIDADE
Francisco Javier Germade Carleus	Servizo de asesoramento a emprendedores. Concello de Vigo.
Elvira Baltar Mosquera	Servizo de asesoramento a emprendedores. Concello de Vigo.
Lourdes González Salceda	Área de promoción económica e empresarial. Mancomunidade da Área Intermunicipal de Vigo.
María Isabel Rodríguez Outerelo	Servizo de emprendedores. Cámara de Comercio, Industria e Navegación de Vigo.
Yolanda Míguez Castro	Oficina de Iniciativas Empresariais. Fundación Universidade de Vigo.
Ramón Carmelo Rodríguez Padín	Federación de Cooperativas Sinerxia.
Tamara Solano Comesaña	Asociación de Mujeres Empresarias de la Provincia de Pontevedra.
Constantino Gago Conde	Xedega, Sociedade Cooperativa Galega.

PERSOA ENTREVISTADA	ENTIDADE
Ángel Rodríguez	Algalia, Sociedade Cooperativa Galega.
María José Cabaleiro Casal	Dpto. Economía Financieira e Contabilidade.Universidad de Vigo.
Eugenio Pérez Padrón	Cubitos Santa Tecla, Sociedade Cooperativa Galega.
Sinaí Giménez Jiménez	Veamgi, Sociedade Cooperativa Galega