



LA RAZÓN HISTÓRICA. Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas. ISSN 1989-2659.

Empleo y comunidad: los retos del autoempleo.

Francisco Javier Araniguría Rodrigo.

Licenciado en Economía y MBA. Universidad de Murcia (España).

En la actualidad y derivado de la situación socio-económica que atraviesan los denominados países desarrollados, entre los que se incluye España, el mercado laboral como hasta ahora lo conocíamos, está viviendo una etapa de grandes cambios, provocada no sólo por los factores de oferta sino también por los de demanda.

Atrás quedan aquellos años, no tan lejanos, en los que un trabajador podía sentirse “dueño” de su puesto de trabajo, incluso en aquellos sectores u organismos que dada su configuración legal así parecían aparentarlo. Han terminado aquellos tiempos en los que una persona tenía asegurado su puesto de trabajo hasta el fin de los tiempos, por el hecho de haber aprobado una oposición en un determinado momento, o por el simple hecho y nada fácil por cierto, de realizar su trabajo diligentemente.

Todos estos cambios y otros muchos que todavía no somos capaces de vislumbrar, van a provocar y lo están haciendo ya, un importante cambio en el mercado laboral y por ende en toda la comunidad; que ve, cómo lo que hasta hace poco eran los sólidos pilares sobre los que se levantaba el edificio de la sociedad del bienestar del siglo XXI, se han resquebrajado y ponen en peligro no sólo los aspectos puramente económicos de la sociedad, sino también lo que son los fundamentos de la propia comunidad.

Pero todas estas consecuencias que apreciamos en la sociedad en general y en el mercado laboral en particular, no se deben únicamente a la gestión, que algunos puedan haber realizado con mayor o menor acierto; los hechos que hoy son evidentes, nacen unos años atrás en los que como dice la canción, “todos queríamos más”. Todos queríamos más de todo y además se daban las circunstancias laborales y financieras que permitían que ello fuera posible, lo que desembocó en una situación a todas luces insostenible, pero que conforme pasaba el tiempo iba incrementándose de forma exponencial, hasta que llegó el momento en el que tocó despertar del agradable sueño, y ese despertar no fue algo agradable, suave y prolongado en el tiempo, que es lo que debería haber ocurrido si las cosas se hubieran realizado de forma más o menos

correcta; el despertar fue sobresaltado y sin tiempo de reaccionar ante lo que se nos venía encima.

Una vez acabado ese sueño, tocaba hacer frente a una situación que ponía de relieve una vez más, los males endémicos de la economía española, la falta de un tejido empresarial desarrollado, la debilidad de la estructura económica de la nación y la ausencia de cualquier tipo de cambio estructural en los años precedentes, que hubiera provocado un cambio del modelo productivo español. Pero no, estábamos muy ocupados viendo e intentando hacer crecer la burbuja, como para ponernos a pensar en hacer nada distinto. El modelo educativo obsoleto y abocado al fracaso, podía esperar, porque daba igual saber idiomas o no, y para qué íbamos a fomentar la excelencia educativa, si gente no cualificada estaba recibiendo unos salarios muy por encima de titulados universitarios y éstos tenían como su mayor aspiración, totalmente legítima, formar parte de la función pública...

Como dice el refranero español, “de aquellos polvos, estos lodos”, y los lodos nos llegan ya a la cabeza y cuando las empresas se ven abocadas al cierre por falta de crédito y la administración pública recorta drásticamente la oferta de empleo público, empieza la escalada de la tasa de paro, que no debemos olvidar jamás que no es un simple dato estadístico, sino que tras de sí, esconde el drama de miles y miles de familias que no tienen lo más mínimo para poder salir adelante y que tienen que recurrir a sus familias para poder intentar solventar la situación de la forma menos mala posible; familias que se convierten en última instancia, en la única fuente de financiación.

Centrándome en los efectos de la crisis económica en el mundo laboral español, hay un primer punto que hay que tener muy en cuenta y que deriva del hecho de la divergencia existente entre el sistema educativo y el mundo empresarial. Demasiadas veces, los servicios que necesitan cubrir las empresas no se ajustan a las capacidades profesionales que aportan los demandantes de empleo, por el incremento de la población activa con la incorporación de las mujeres y los jóvenes al mercado laboral, por los avances tecnológicos que producen nuevas profesiones y nuevas formas de trabajo, por la internacionalización de los mercados, que buscan entornos más favorables, mediante una economía más abierta, sin fronteras y con movilizaciones extraterritoriales de personas y de capital, y por último, por la integración en la Unión Europea y el mercado único, que produce una gran competitividad en las empresas, como consecuencia de la libre circulación de personas, bienes y servicios.

Todo esto provoca una necesidad de transformación y de adaptación constante del mercado laboral. La clave para entrar en este mercado está en tener un currículum flexible y polivalente, ya que ya no se valora la carrera profesional como única y constante a lo largo de toda la vida profesional. Así pues, lo verdaderamente importante es desarrollar una serie de actitudes y habilidades respecto al trabajo, como son la responsabilidad, la iniciativa, la organización, la adaptación, la flexibilidad y la autovaloración personal, así como la capacidad para aprender, la capacidad para comunicarse y la capacidad de trabajo en equipo.

En este contexto, aparecen nuevas oportunidades de trabajo tanto para quienes no lo tienen, como para aquellos que quieren cambiar o se ven en la necesidad de hacerlo. Todas las empresas coinciden en las características que más valoran en sus candidatos y que a continuación resumo y que es importante que la persona que opte a un puesto de trabajo, sepa identificar y valorar:

- Edad entre 25 y 35 años
- Titulación universitaria
- Formación de posgrado (los MBA son los más demandados).
- Conocimiento de la lengua inglesa, además de otras.

- Dominio de aplicaciones informáticas.
- Experiencia en puestos similares.
- Movilidad geográfica

Estas características pueden ser compensadas unas con otras, es decir, aquella persona que presente una gran experiencia en un determinado puesto de trabajo, podrá solventar el límite de la edad que pudieran haberle exigido y viceversa, por eso es tan importante conocerse y conocer lo que la empresa demanda.

Muy unido a esto, se encuentra la idea de Empleabilidad, que se podría definir como las habilidades características que determinan la forma de trabajar, de relacionarse con los demás y que las empresas consideran sumamente importantes a la hora de incorporar personal a sus plantillas y que van a suponer unas importantes ventajas tanto para el empleado como para la empresa. En el caso del empleado, porque permite el desarrollo dentro de la compañía y seguir siendo competitivo en el mercado, mientras que para la empresa es ventajoso, ya que le permite ajustar los esfuerzos en formación y por ende, supone que la gestión de la empresa tiene más posibilidades de éxito porque tanto las personas como los procesos son más competitivos.

Como he mencionado anteriormente, uno de los factores que demandan las empresas para sus futuros empleados es una titulación universitaria, sin embargo no es suficiente cualquier titulación, ya que el elevado número de estudiantes y titulados en España ha traído como consecuencia un gran desajuste entre la oferta y la demanda y algunas carreras han alcanzado un gran índice de desempleo. Es por ello, por lo que los másteres se están convirtiendo en una opción cada vez más demandada por los titulados universitarios, una vez acabados sus estudios, a lo que hay que añadir la necesidad de cada vez mayor dominio de una lengua extranjera, preferiblemente el inglés.

Una vez conseguidas estas capacidades y habilidades, que sin duda son susceptibles de mejorarse con el estudio y la formación, llegamos al momento de enfrentarnos a la búsqueda de un empleo, que puede ser el primero o no.

El primer paso antes de iniciar la búsqueda de empleo es reflexionar sobre lo que uno puede ofrecer al mercado (puntos fuertes y débiles) y la ocupación que se quiere desempeñar, es decir, el objetivo profesional. Para ello hay que realizar un auto-análisis, que consiste en analizar, reflexionar y determinar el propio perfil personal y profesional, donde habrá que plantearse cuestiones como: ¿cómo soy?, ¿qué sé hacer?, ¿qué me gusta hacer?, ¿en qué condiciones deseo trabajar? o ¿qué significa para mí el trabajo?

¿Cómo soy?

Son las características personales, son un conjunto de rasgos que definen a una persona. Incluye la forma de verse a uno mismo y plantearse cómo nos ven otras personas que nos conocen. Hay que valorar el tipo de persona que uno es: activa, decidida, habladora, inquieta, mañosa, luchadora, discreta, tranquila, lógica, cauta, indecisa, etc.

¿Qué sé hacer?

Engloba las habilidades y capacidades, son características de las personas, innatas, propias, o aprendidas. También debemos analizar los conocimientos que poseemos. Nos ayuda a diseñar el propio proyecto profesional. Tendremos que considerar todos los conocimientos adquiridos tanto en la formación académica, no académica y en nuestro propio autoaprendizaje y no debemos olvidarnos de las competencias adquiridas a través de la experiencia laboral, analizando el trabajo que hemos desarrollado a lo largo de la carrera profesional, que abarque prácticas laborales, voluntariados, tareas remuneradas o no, etc.

¿Qué me gusta hacer?

Es conveniente reflexionar sobre aquellas actividades que despiertan más nuestro interés. Habrá que valorar si preferimos las relaciones personales o los trabajos mecánicos, repetitivos... Es útil valorar si uno prefiere trabajar sólo, en equipo, en oficinas, al aire libre, en grandes o pequeñas empresas, etc.

¿En qué condiciones deseo trabajar?

Engloba las condiciones que rodean un puesto de trabajo: horarios, desplazamientos, descansos, tareas, responsabilidad, salario, etc.

¿Qué significa para mí el trabajo?

Es otro aspecto importante a valorar y que a veces se deja en un segundo plano, cuando realmente va a ser uno de los pilares sobre los que se asienta el resto de las decisiones. En esta idea entran en juego los principios, valores y concepciones de la vida. Para algunas personas puede ser simplemente una fuente de ingresos, para otras, un vehículo de desarrollo personal, unas lo entienden como una actividad individual, otras piensan en equipo. A veces, se considera como una obligación, en ocasiones como un reto y con frecuencia se ve como una manera de adquirir categoría o prestigio social.

Una vez realizado ese auto-análisis, que ciertas personas tienen muy perfilado desde un primer momento, nos encontramos con una fase decisiva, la de definir nuestro objetivo profesional, es decir, a la ocupación que se quiere desempeñar de forma profesional en un determinado momento y a la ocupación ideal para cada persona.

Durante el proceso de búsqueda de trabajo es importante saber qué tipo de ocupaciones se está dispuesto a aceptar o rechazar, y por qué razones; por ello, es necesario concretar la ocupación en la que se busca empleo. Pero tener en un momento determinado un Objetivo Profesional no quiere decir que éste no se pueda cambiar. Es posible que, transcurrido un cierto tiempo, se descubra que la ocupación escogida no es la ideal o que la situación personal cambie; entonces se podrá y deberá adaptar el objetivo a las nuevas circunstancias. Hay que tener en cuenta, que tanto para elegir o modificar el objetivo profesional se debe acudir a la formación, ya que es la vía más segura para alcanzar las metas, aunque no la única.

A la hora de definir el Objetivo Profesional, se puede hablar de dos niveles de objetivos, el Objetivo Profesional Principal y el Objetivo Profesional Secundario o Trampolín. El primero, hace referencia a la profesión ideal, aquella que cumple todas las expectativas e intereses tanto personales como profesionales y que generalmente coincide con el objetivo profesional a largo plazo. Por el contrario, el segundo, hace referencia a aquellos puestos de trabajo que permiten alcanzar el Objetivo Principal. Estos objetivos secundarios pueden aportar experiencia y respaldo económico para seguir formándose en lo que realmente interesa, el objetivo principal.

Aunque pudiera parecer que la definición del Objetivo Profesional es una pérdida de tiempo, nada más lejos de la realidad, ya que hay que verlo como una inversión que dará sus frutos en un futuro no muy lejano, ya que aumentará la eficacia de cada paso que se da en el mercado laboral. Una vez que esté claro el objetivo, ya se puede planificar la búsqueda de empleo con garantías de éxito.

Una vez llegados a este punto, hay que decidir el entorno profesional en el que pretendemos desarrollar nuestras habilidades y capacidades, y en el caso de España, la mayoría de las veces una de las opciones queda totalmente descartada, pero no porque se considere menos atractiva, sino porque directamente no se contempla la posibilidad; esa alternativa es el trabajo por cuenta propia o más comúnmente llamado autoempleo. Por lo tanto y recordando lo que decía al principio, sólo quedan dos alternativas laborales posibles, trabajar en una empresa privada o en la administración pública, que ha sido en estos últimos años el empleo deseado por un gran número de personas, dadas sus características laborales, pero que ahora ha decaído dadas las circunstancias que están atravesando las administraciones públicas en sus tres niveles, nacional, autonómico y local.

Llegados a este punto, surge una cuestión importante, ¿por qué en España el autoempleo no es considerado inicialmente una opción laboral más? Para dar respuesta a esta cuestión, se puede aludir a múltiples factores como pueden ser la costumbre de trabajar para un tercero, la cultura mediterránea, que parece ser la respuesta a todo aquello que nos hace diferentes a otros países europeos, por el hecho de que no se ha recibido una educación que fomente el emprendimiento, o simplemente por desconocimiento.

El autoempleo, implica realizar una actividad laboral por cuenta y riesgo propios. Ligada directamente a este término se encuentra la palabra emprender, que consiste en acometer y comenzar una obra, un negocio o un proyecto. Por tanto, la unión de estos dos conceptos se plasma cuando entendemos el autoempleo como emprender una actividad realizada por cuenta propia, con el objetivo final de crear un negocio rentable.

A la vista de lo anterior, se puede realizar un patrón que define de una forma bastante acertada, las características que reúne o debe reunir un emprendedor:

- Compromiso y determinación: hay que aprender a ser tenaz y persistente a la hora de desarrollar nuevos proyectos.
- Liderazgo visionario e informal: ha de ser una persona capaz de influir en su equipo a través de la persuasión mediante el ejemplo de su trabajo y la visión de un futuro ilusionante.
- Orientación al mercado: ha de conocer constantemente las características de sus clientes, proveedores, competidores y las novedades que afectan a su mercado
- Tolerancia al riesgo, la ambigüedad y la incertidumbre
- Creatividad

- Independencia cooperativa: ha de asumir su responsabilidad para tomar la iniciativa, pero no en solitario, sino como un líder que escucha las demás opiniones y que consigue implicar a su equipo.
- Confianza en sí mismo: estar convencido de la propia capacidad suplir las limitaciones con el apoyo del equipo.
- Capacidad de adaptación: responder con rapidez y flexibilidad ante los cambios
- Orientación al logro: su principal motivación ha de ser hacer realidad sus proyectos y visiones empresariales. El reto de construir y crear es para el emprendedor mucho más importante que la búsqueda de dinero o poder.
- Valores éticos e integridad: mantener su palabra y sus principios, lo que se convertirá en una de las claves del éxito a largo plazo de su empresa.

Una vez definido lo que es el autoempleo y conociendo de forma general las características básicas que definen a un emprendedor, cabe plantearse la siguiente pregunta, ¿por qué emprender? La decisión de iniciar un proceso de emprendimiento puede estar motivada por diversos factores; en primer lugar tenemos la motivación denominada "por oportunidad", es decir, aquella que viene propiciada por la existencia de una idea de negocio que creemos tiene muchas posibilidades de tener éxito, y por otro lado, también existe la motivación determinada "por necesidad", siendo la falta de empleo estable u otros factores externos, la que impulsa a elegir la opción del autoempleo. Independientemente del motivo que nos haya llevado a tomar la decisión de emprender una actividad, hay que procurar no caer en los errores que cometen muchas de aquellas personas que se lanzan a emprender o cuanto menos, que esos errores no supongan el fin de una idea que puede ser realmente buena; ya que en numerosas ocasiones, ideas buenas fracasan porque no han sido bien planteadas, por lo que es esencial saber qué se debe y qué no se debe hacer. Los errores más frecuentes que cometen los emprendedores son los siguientes:

Empezar con falta de liquidez: todos los negocios se basan en la confianza y para ganársela no sólo hay que tener un buen producto o servicio, hay que tener paciencia y ganarse la confianza personal de la clientela. Un buen Plan de Empresa ayuda a estimar las previsiones de ingresos y gastos en todo momento.

Desconocimiento del mercado: hay que estudiar con detenimiento el perfil y los hábitos de la potencial clientela: edad, ubicación, capacidad económica, productos de consumo, medidas de fidelización, etc.

Limitaciones de trabajar con una sola empresa: es necesario diversificar las relaciones comerciales para minimizar el riesgo en todo lo posible.

Cuando la persona que se asocia conmigo no es la adecuada: hay que anticiparse a posibles desencuentros profesionales con los socios y pactar desde el inicio los métodos de solución de controversias (desde reuniones periódicas para analizar estrategias, quejas, expectativas, etc. hasta el sometimiento a arbitraje institucional en caso de graves conflictos).

Para emprender es necesario contar con una idea de negocio, de ahí que la búsqueda de ésta se convierta en la clave imprescindible para desarrollar un proyecto empresarial. Es importante encontrar el negocio adecuado que se quiere desarrollar, así que la búsqueda de esta idea de negocio puede empezar en la detección de necesidades que puede tener la población o una zona determinada, observando atentamente los cambios que se estén produciendo en el entorno y las tendencias. Como dijo Linus Pauling, *"La mejor forma de tener una buena idea es tener muchas ideas"* y éstas pueden ser fruto de la invención, estar basadas en la experiencia

personal, en las aficiones, o ser fruto de una innovación o cambio. En la búsqueda de éstas hay que tener en cuenta que no significan siempre negocio, que una buena idea hoy, mañana puede no serlo; que su búsqueda requiere tiempo y esfuerzo y que se debe trabajar con un buen plan de empresa, ya que en palabras de Dwight E. Eisenhower, *“En las batallas te das cuenta de que los planes son inservibles, pero hacer planes es indispensable”*.

Cuando se hace referencia a los emprendedores y al autoempleo, hay que tener en cuenta las diversas formas jurídicas conforme a las cuales se puede desarrollar esa actividad. Básicamente hay dos formas distintas, el empresario individual o autónomo y una sociedad mercantil. La mayoría de las ocasiones, las personas que se han decidido por el autoempleo, se enfrentan con otra duda, que es la de optar entre constituirse como autónomos o crear una sociedad. Para optar entre una y otra, es imprescindible conocer las características de cada una de ellas, ya que de la forma jurídica dependerá en determinadas ocasiones, el acceso a distintas ayudas y subvenciones existentes.

De una forma escueta, podemos definir al empresario individual o autónomo, como una persona física con capacidad jurídica propia y titular de su empresa, que no precisa realizar ninguno de los trámites que las sociedades han de formalizar para dotarse a sí mismas, de una capacidad jurídica propia e independiente de la que tienen cada uno de los socios que la integran.

El Empresario Individual, se caracteriza porque:

El titular del negocio es un individuo, que asume la empresa en solitario.

La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular (empresario), quien responde personalmente de todas las obligaciones que contraiga la empresa.

La aportación de capital a la empresa, tanto en su calidad como en su cantidad, no tiene más límite que la voluntad del empresario.

El titular de la empresa goza de un poder de decisión, exclusivo y excluyente, sobre la misma, su actividad y sus beneficios.

No tiene una regulación legal específica y está sometido, en su actividad empresarial, a las disposiciones generales del Código de Comercio en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil en materia de derechos y obligaciones.

Se trata de una forma jurídica útil para empresas que deben ser controladas por el titular y / o para pequeñas empresas de carácter familiar o personalizadas.

Por el contrario, las sociedades son la otra forma jurídica en que puede constituirse una empresa y poseen personalidad jurídica propia y distinta del sujeto o sujetos que la componen, por lo que dichas entidades pueden ser titulares de derechos y obligaciones en sí mismas y con independencia de los que corresponden a los socios personalmente. Los tipos más comunes de sociedades son: Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Cooperativa y Sociedades Laborales. Las gestiones necesarias para iniciar la actividad empresarial incluyen una serie de trámites mercantiles, trámites laborales y licencias; además de autorizaciones especiales necesarias para ciertos tipos de actividad. Diferentes organismos se encargan de dirigir estos trámites, si bien desde los servicios de Ventanilla Única de las Cámaras de

Comercio o de los puntos PAIT se pueden realizar la mayoría de ellos, de una forma ágil y económica.

Como he mencionado antes de una forma muy sucinta, existen diferentes tipos de ayudas y subvenciones para las personas que se deciden por el autoempleo. Estas ayudas, no sólo se refieren a aportaciones económicas a fondo perdido, sino que hay que entender el concepto de ayuda, como algo mucho más amplio que abarca desde el asesoramiento a emprendedores y la ayuda en los trámites legales, hasta la aportación económica. Estas ayudas pecuniarias, dependen de cada comunidad autónoma, por lo que sería muy difícil de comentar aquí, pero cabe destacar el hecho de que la mayoría de regiones otorgan subvenciones de mayor o menor cuantía a los emprendedores, siempre eso sí que se reúnan una serie de requisitos. En lo que a la ayuda en sentido amplio se refiere, existen multitud de organismos que se encargan de dar asesoramiento gratuito a los emprendedores, valgan como ejemplo las Ventanillas Únicas de las Cámaras de Comercio, las diferentes patronales de España, las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, así como los servicios de empleo de los diferentes ayuntamientos del territorio nacional. Todos estos servicios tienen como objetivo último, el prestar un asesoramiento en todos los aspectos relacionados con la puesta en funcionamiento de una empresa, bien sea con la forma jurídica de autónomo o de sociedad mercantil. Por tanto, estos servicios, muchas veces desconocidos por la inmensa mayoría de los ciudadanos, juegan un papel fundamental a la hora de establecer las bases de lo que va a ser un negocio, que se pretende sea duradero y viable.

Como corolario de todo lo anterior, sólo cabe añadir, que para iniciar el camino del autoempleo hay que tener información, ganas y mucho esfuerzo, y jamás hay que supeditar el inicio de una actividad a la obtención de una subvención, si ésta se obtiene, bienvenida sea, pero el negocio tiene que ser viable por sí mismo, sin necesidad de tener que obtener subvenciones.

Bibliografía recomendada:

- AJE Región de Murcia: “Manual de Montaje Murcia Empresa”.
- González Domínguez, Francisco José: “Creación de Empresas”. Editorial Pirámide.
- Heras Saizarbitoria, Iñaki: “100 Cuestiones de Interés Sobre Economía y Empresa”. Editorial Pirámide.
- Barrow, Paul: “Cómo Preparar y Poner en Marcha Planes de Negocio”. Gestión 2000.
- Fundación INCYDE: “La Creación de Empresas en España”. Consejo Superior de Cámaras de Comercio.