

FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE MUJERES DIRECTIVAS, EJECUTIVAS, PROFESIONALES Y EMPRESARIAS

8.- CAPÍTULO. MEJORES PRÁCTICAS EMPRENDER EN FEMENINO

En el capítulo 5- *Emprender en femenino*- se ha hablado de las características del emprendizaje femenino, de la importancia de la idea de negocio para llevarla a cabo, de las actitudes y conocimientos del perfil emprendedor, de los factores de éxito y fracaso más comunes y de los tipos de ayudas y subvenciones existentes para este fin.

En este capítulo vamos a analizar un conjunto de aspectos (gestiones y procesos) cuyo itinerario, común en casi todos los casos, es necesario conocer para poder abordar el proceso de autoempleo con un orden lógico y adecuado para minimizar el riesgo y conocer a priori algunas de las respuestas a los posibles problemas que se nos pueden presentar.

8.1. Aspectos a considerar en la ejecución del emprendizaje

Algunos aspectos que es necesario conocer y a los que hay que dar respuesta, y en caso necesario, buscar la asesoría y ayuda necesarias, son las siguientes.¹

ELABORACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA

La elaboración del *Plan de Empresa* es un elemento clave para analizar la viabilidad de la empresa.

La utilidad del *Plan de Empresa* es doble:

- Internamente obliga a los promotores del proyecto a iniciar su aventura empresarial con coherencia, rigor, eficacia y posibilidad de éxito.
- Externamente es la carta de presentación del proyecto a terceros, que puede servir para solicitar soporte financiero, buscar nuevos socios, conseguir ayudas, contactar con proveedores, etc.

ELECCION DE LA FORMA JURÍDICA

- ¿Qué forma jurídica es la más adecuada para mi empresa?

De la elección de la forma jurídica dependen diferentes factores como: la existencia de ventajas fiscales, flexibilidad en las actuaciones de la sociedad, responsabilidad personal de los socios...

CONSTITUCIÓN

Los trámites de constitución son todas aquellas gestiones iniciales que el emprendedor va a tener que realizar en las distintas entidades (Agencia Tributaria, Ayuntamiento, Registro mercantil, ...) para poner en marcha su empresa.

Dentro del proceso de creación de empresas, éste apartado ocupa un lugar importante debido a que su realización es indispensable para que la empresa pueda iniciar su actividad.

CONSIDERACIONES FISCALES

¹ Guía Autoempleo y Discapacidad. Emprender una forma de vida. Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón.

Teniendo en cuenta la forma jurídica, es especialmente importante el tratamiento fiscal de la misma. El emprendedor debe conocer los diferentes impuestos a los que deberá hacer frente la empresa como consecuencia de su actividad.

SERVICIOS DE APOYO

Hoy en día son muchos los organismos, entidades y asociaciones que ofrecen diferentes servicios de apoyo al emprendedor.

Cada vez son más las personas que por diferentes razones deciden incorporarse al mercado laboral mediante el autoempleo. En este sentido, la información, formación y asesoramiento son imprescindibles para encaminar adecuadamente el proyecto.

Es importante conocer estos recursos y dirigirse a aquellos que ofrezcan mayores garantías de servicio y que se encuentren cerca de nuestro lugar de residencia o del lugar en el que queremos desarrollar nuestra actividad.

CONTRATACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

El emprendedor ha de conocer los tipos de contratos existentes.

La legislación laboral española contempla distintas modalidades de contratación así como el estímulo y bonificación de ciertos tipos de contratos que benefician a colectivos específicos y/o promueven la estabilidad laboral.

Igualmente es importante conocer cuáles son, al establecer un contrato de trabajo, las obligaciones y derechos tanto del empresario como del trabajador.

POSIBILIDADES DE FINANCIACIÓN: AYUDAS Y SUBVENCIONES

Una vez detectadas las necesidades de la empresa se deben abordar las formas de financiar dichas necesidades.

Normalmente los recursos propios no son suficientes para iniciar la actividad y es necesario buscar recursos ajenos. La obtención de estos recursos dota de mayor flexibilidad a la empresa, y se pueden conseguir, en parte, a través de diferentes ayudas y subvenciones. Es importante conocerlas y saber cómo solicitarlas.

Los organismos que generalmente convocan este tipo de ayudas son de ámbito Estatal, Autonómico y Local.

Todas las subvenciones tienen un procedimiento de solicitud y concesión común, que interesa conocer, y saber cuáles son los trámites en el momento de solicitar este tipo de ayudas.

8.2. Detección de conflictos potenciales

La mayor parte de las empresas de nueva creación tienen una serie de problemas que, según van consolidándose en la actividad, van apareciendo, llegando a ser claramente predecibles.

Cierto es que si el proyecto no presenta una línea ascendente en su crecimiento y no alcanza su consolidación empresarial, los pueden no aparecer. Pero el hecho de que lleguen a producirse las circunstancias para que aparezcan o no, no significa que no sean riesgos que deban ser tenidos en cuenta a efectos de su detección, identificación y prevención.

Tanto uno como otro concepto, *problema* y *conflicto*, mantienen una relación dual en la que en unas ocasiones serán los *problemas* los que se encuentren en la base de los *conflictos* que aparezcan, y en otras ocasiones serán los *conflictos* entre socios los que puedan generar una serie de *problemas* de mayor magnitud.

Pero es más, la importancia de este punto se incrementa desde el momento en que tales confrontaciones suelen ser la causa u origen de la desaparición de múltiples empresas, especialmente en proyectos recién nacidos.

Los primeros conflictos en aparecer por criterio temporal desde el nacimiento de las empresas –y con mayor fuerza en los proyectos emprendedores que aún no se han iniciado– son los relacionados con cuestiones económicas, concretamente los relativos a “*Falta de Recursos Económicos*” y “*Excesiva Dependencia de las Subvenciones*”².

A las tradicionales situaciones problemáticas identificadas por todos como causantes de esta realidad, como son una importante inversión inicial, la ausencia de clientes, la presión de los costes financieros por la financiación inicial o la escasa liquidez con la que se ha contado en la constitución por parte de los socios, se han de sumar ciertos factores que la agravan y que se unen a éstos ya históricamente conflictivos, como son los relativos a la gestión de tesorería o las inequidades entre los socios.

Otro de los conflictos más comunes a las empresas es la “*Falta de Formación en el Área de Gestión*”, haciendo referencia a los conocimientos que sobre la materia tienen los emprendedores, incluyendo tanto a los que no tienen formación reglada como aquellos que no han aprovechado las oportunidades formativas recibidas en esta materia.

Este es uno de los conflictos latentes cuya aparición está directamente relacionada con el índice de crecimiento del proyecto empresarial, toda vez que durante el inicio del mismo las exigencias de la Organización no son elevadas y pueden ser controladas con una extensión de los conocimientos de una administración doméstica personal o familiar, pero en el momento en que la empresa avanza en su crecimiento las demandas de conocimiento no son ya cubiertas con lo que en muchas ocasiones es tan sólo “intuición”.

El incremento del volumen de la empresa con ausencia de acompañamiento en la formación en materia de gestión, habitualmente genera una sensación de “descontrol” e inseguridad que afecta directamente a todas las personas que ocupan la condición de propietarios. La tendencia en estos casos suele ser la de suplir dicha carencia con un mayor número de horas de atención al negocio, comportamiento que en ningún caso representa una auténtica solución.

Las consecuencias de esta sobreatención al negocio son varias y todas ellas conflictivas. Por una parte, se produce una pérdida de la rentabilidad del negocio por asunción, por parte de alguna de las personas con responsabilidad, de tareas de baja cualificación o que revierten poco valor añadido a la empresa.

Existe otro efecto, aún más importante, y es que se genera un desequilibrio de las cargas de trabajo entre socios, que trae aparejado diferentes problemas de conciliación

² Proyecto Pioneros 106. Junta de Andalucía.

de vida familiar y laboral, especialmente en el caso de las mujeres, por el rol que se les ha atribuido históricamente en el ámbito privado.

La desproporción en las cargas de trabajo, que durante un tiempo son asumidas por todos como un hecho circunstancial, generan a medio plazo confrontación entre los socios, especialmente si este fenómeno aparece en la empresa junto con otros como los de "*Confusión entre el Principio de Igualdad con el de Equidad*". Y así, si durante el primer periodo de creación y puesta en marcha de la empresa, todos los socios trabajadores han percibido lo mismo y han aportado sus esfuerzos de manera proporcional, en esta nueva situación existen diferencias de equidad que afectan al comportamiento de los socios.

Aparecen entonces jornadas laborales desequilibradas entre socios, disfrute de vacaciones o de periodos de descanso más prolongados para unos que para otros, o niveles de responsabilidad diferentes, con la presión añadida de la toma de decisiones y otros similares, mientras el salario se ha mantenido por igual para todos los socios trabajadores.

8.3. Estudio de casos reales. Resolver el caso

A.- Mujer taxista de 41 años con una minusvalía de 33% por operación de espalda

Esta mujer de 41 años decidió emprender, apoyada por su marido y por su hijo, y movida por la dificultad de no encontrar trabajo (había tenido una mala experiencia por un despido improcedente posiblemente relacionado con su minusvalía), su propio negocio como autónoma.

En un primer momento valoró la posibilidad de abrir un estanco, pero lo descartó porque suponía una gran inversión inicial, que no podía afrontar, y un gran riesgo en caso de que el negocio no funcionase.

Tras valorar diferentes alternativas, se decidió por el taxi, y para ello, lo primero que hizo, fue consultar a su médico para que le confirmase su aptitud para conducir, obtener el carné especial para taxis y comprar la licencia en función de su disponibilidad (de días libres, ...). Mientras tanto, buscaba préstamos para poder iniciar el negocio, con la dificultad de que le pedían hipotecar su casa, y que solucionaría aumentando el valor de la hipoteca para poder afrontar el negocio.

La ayuda para realizar el *Plan de empresa* y los trámites y gestiones para su constitución como autónoma, la recibió de una importante Fundación española. Para esta mujer, la formación y asesoramiento de esta Fundación, fue clave para el desarrollo de su emprendizaje.

Debido a su buen *Plan de empresa*, que le permitió analizar y conseguir ayudas y subvenciones, recibió el apoyo económico de la Seguridad Social (cuenta con la mitad de la ayuda que conceden), de la Fundación de la que obtuvo formación y asesoramiento, y del Instituto de la Mujer "Emprender en femenino". No supo, sin embargo, informarse de que había una subvención para la compra de un GPS para el desarrollo de su negocio, que se aplica sólo antes de la compra, y se lamenta de no haberse informado antes de ello.

También agradece el apoyo prestado por la Asociación de Trabajadores Autónomos y el Servicio Regional de Empleo, que le ayudaron en todos los trámites.

Insiste en la necesidad de tener un buen Plan de empresa, con una idea de negocio viable. Considera importante la concesión de ayudas, y señala la dificultad de su concesión.

Actualmente está muy orgullosa de la decisión que tomó en su día de emprender su negocio por cuenta propia. Económicamente le va bastante bien, obtiene beneficios de su negocio y personalmente se encuentra realizada y apoyada por su familia. No tiene problemas con sus clientes y anima a las personas que tengan espíritu emprendedor y ánimo para iniciarse en el autoempleo.³

B.- Mujer licenciada en Educación Física de 28 años

Esta mujer de 28 años, licenciada en Educación Física, trabajaba como profesora en un colegio. Huérfana de padre e hija única, su madre estaba enferma y necesitaba atención casi constante.

Movida por los temas sociales, por la situación de su madre y apoyada por una amiga, decide analizar la viabilidad de emprender un negocio de asistencia de día a personas mayores. Apoyada en todo momento por esta amiga, cuyo padre y el suyo habían sido amigos de la infancia, tuvo el apoyo de éste para realizar, en parte, la inversión inicial del negocio.

La idea de este negocio surgió por el análisis de su situación personal, la de algunas personas conocidas cuyas de problemática parecida, y el deseo de colaborar en la resolución del problema. Buscó posible lugares, iniciando su búsqueda en Madrid. Los precios la desanimaron. Siguió buscando en pueblos próximos a Madrid hasta que encontró un lugar que podía ser adecuado con un coste razonable para esta actividad.

Se informó de los permisos necesarios en la Comunidad de Madrid y realizó el *Plan de empresa*. Un hermano de su amiga, economista, le ayudó en la realización del Plan. Para la consecución del dinero necesario para la inversión inicial, y además de la ayuda del padre de su amiga, hipotecó su casa, que sus padres habían ya pagado. Consiguió también una ayuda del programa "Emprender en femenino" del Instituto de la Mujer.

Para disponer de los primeros clientes, analizó y propuso la solución a los casos que conocía parecidos al suyo, hijos con padres mayores necesitados de asistencia, y lo consiguió, empezando por ellos.

Hoy día tiene cuatro personas contratadas y está satisfecha. Reconoce el ímprobo esfuerzo inicial y está contenta por haber emprendido este negocio, que le permite, entre otras cosas, atender a su madre y a personas como ella. Para la ayuda de gestión administrativa y fiscal cuenta con una gestoría local, cuya participación considera necesaria, ya que no es experta en esta materia. No obstante, señala que aunque cuenta con asesoría especializada, es necesario entender un mínimo y dedica tiempo a su formación en esta materia.

³ Guía Autoempleo y discapacidad. Emprender una forma de vida. Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón