

UN NEGOCIO PROPIO. AUTOOCUPACIÓN

Una salida profesional por la que opta un número cada vez más importante de personas es el autoempleo, ya sea de forma individual o colectiva.

En este documento encontraréis las características más importantes del perfil de la persona emprendedora, las distintas formas jurídicas en las que se puede constituir una empresa y una breve información sobre todos los aspectos más relevantes que se deben tener en cuenta al crear una empresa.

Cada vez son más las personas que optan por la creación de su propia empresa, ya sea individual o colectivamente, como forma de desarrollar su carrera profesional.

Crear una empresa es una actividad que requiere de una gran dosis de ilusión e imaginación que sirvan de motor y que permita superar los obstáculos y tirar adelante cuando las cosas se pongan difíciles, así como enfrentarse a situaciones que parecen irresolubles, sobre todo cuando la falta de recursos se hace evidente.

Ser empresario/aria es un oficio que hace falta aprender y perfeccionar para tener éxito. La creación de una empresa nace de una idea inicial, todavía poco definida y poco concreta, junto con una primera voluntad de establecerse por cuenta propia.

Podemos encontrar una fuente de ideas en:

- ✓ **Detectar una necesidad**, quien detecta una necesidad a tiempo y sabe cubrirla adecuadamente tiene grandes posibilidades de tener éxito en el proyecto empresarial.
- ✓ **Detectar una falta**, a veces no es necesario tener una gran idea deslumbrante. Es suficiente con descubrir algo que simplemente no se está haciendo y que si se llevara a la práctica podría tener éxito.
- ✓ **Detectar una deficiencia**, muy relacionado con los puntos anteriores, estas ideas surgen cuando alguien se da cuenta que algo que se está haciendo no se hace correctamente o se podría hacer mejor. Es el caso de los profesionales que dejan el trabajo para establecerse por su cuenta en el mismo tipo de actividad.
- ✓ **Disfrutar de las aficiones**, es necesario tener grandes conocimientos del tema y sin duda pasar muchas horas trabajando.



- ✓ **Nuevas aplicaciones de viejos productos**, ¿qué pasaría si alguien decidiera utilizar el teléfono para enviar cartas? Pues que habría creado el fax. Estas ideas suelen ser fruto de la genialidad y de la pericia técnica.
- ✓ **Cambios en la sociedad**, es necesario estar atento a las necesidades y deseos de la gente. ¿Quién habría dicho hace pocos años que alguien se ganaría la vida atando sus clientes con cuerdas elásticas y haciéndolos saltar de cabeza por un puente?

LAS DIFICULTADES PREVIAS

Cuando alguien se plantea la posibilidad de establecerse por su cuenta a menudo se enfrenta a múltiples dificultades:

- ✓ Un entorno generalmente escéptico, reticente a los cambios, que insiste en afirmar que no es bueno soñar, que hace falta aceptar la realidad, aunque esta no sea como a uno le gustaría.
- ✓ La complejidad, tanto de la tramitación administrativa como de la diversidad de ayudas existentes y la forma de acceder.
- ✓ Las dificultades para obtener la financiación necesaria con las mejores condiciones posibles.
- ✓ La falta de planificación. Tener sueños, o tener ilusiones y objetivos ambiciosos en la vida es necesario para avanzar, pero esto no equivale a lanzarse a una aventura sin la más mínima previsión de lo que es necesario saber sobre lo que puede pasar.

Una gran parte de los fracasos de las nuevas empresas tiene su origen en la falta de una planificación adecuada que permita evaluar, al menos, los aspectos fundamentales que se tratan a continuación.

LA PLANIFICACIÓN INICIAL

El plan de empresa, en la planificación previa para empezar a llevar a cabo un proyecto de autoempleo se debe considerar como mínimo los aspectos siguientes:

1. La propia capacidad.
2. El producto o servicio.
3. El mercado.
4. La financiación.
5. La organización.

Estas cinco cuestiones aparecen en lo que se denomina plan de empresa, que muestra el presente y el futuro del proyecto. Sirve como documento de presentación y permite observar la buena marcha del negocio, así como detectar las desviaciones que se produzcan, para rectificarlas a tiempo.

Este referente debe soportar los primeros análisis en frío y la aparición, a la vez, de la detección de una oportunidad de mercado, de las primeras críticas y de los primeros inconvenientes propios de la puesta en marcha.



Las personas emprendedoras, al iniciar la actividad empresarial, diseñan la primera planificación de tareas (plan de trabajo), que va ligado a la solución de aquellos aspectos detectados como puntos débiles y a la verificación de los puntos fuertes que auguran un buen futuro.

1. La propia capacidad. Es necesario reflexionar y conocer las posibilidades, propias y de los socios -si los hay- para hacer realidad el proyecto, y prever en este momento inicial las contradicciones y obstáculos que posteriormente pueden surgir y hacerlo inviable. Las improvisaciones y sorpresas en este ámbito pueden traducirse en un proyecto inadecuado que acabe ocasionando pérdidas, propias y a terceros.

2. El producto o servicio. Hay muchos negocios que pueden parecer muy rentables desde una perspectiva de cliente o consumidor, pero que requieren muchas horas de trabajo para llevarlos a cabo. Es necesario conocer los proveedores, las condiciones de pago, los plazos y las características del servicio, las inversiones necesarias para producirlos, las infraestructuras, el coste de la evolución tecnológica, las formas de organización, los permisos necesarios, etc., y esto no sucede en las empresas de grandes dimensiones. El comercio o servicio más pequeño necesita de un cierto grado de dominio de los procesos de elaboración del producto o servicio, indispensables si se quiere afrontar con éxito el proyecto empresarial.

3. El mercado. El mercado es frecuentemente el gran olvidado. La aparición de una nueva empresa implica siempre la ampliación de una oferta de productos o servicios en un espacio, y por consiguiente la captación de clientes. Por bueno y original que sea el producto, siempre requiere una planificación cuidadosa que incluya el conocimiento de la competencia, los precios con que trabaja, los elementos que pueden hacer el producto más atractivo y que permitan detectar los cambios en el comportamiento de los consumidores, estudiar la forma como se hará llegar el producto, como se distribuirá, que publicidad se necesita para darlo a conocer, así como el precio de venta adecuado para que sea a la vez competitivo y rentable. En este apartado es necesario considerar que la competencia de hoy ya no se limita a nuestro entorno inmediato, sino que vivimos en un mundo cada vez más interconectado, en el que las máximas distancias se reducen a un o dos días de transporte, y donde la comunicación mundial es instantánea.

4. La financiación. Tener presente que cuando se quieren captar recursos ajenos es necesario convencer a los agentes que los pueden proporcionar de la oportunidad y viabilidad del proyecto, y aportar las garantías necesarias para asegurar el retorno del préstamo. Las cajas y los bancos deben responder delante de clientes y accionistas, y también delante del Banco de España. Por lo tanto será necesario:

- ✓ Presentar un proyecto bien elaborado.
- ✓ Demostrar que la persona emprendedora cree en el proyecto y que ha aportado también sus propios recursos al negocio que quiere emprender.
- ✓ Cuando se solicita un crédito o un préstamo, el banco o la caja estudiará fundamentalmente:



- El contenido del proyecto, las características del producto o servicio, los planes comercial y financiero.
- La existencia de personas con experiencia que crean en la viabilidad del proyecto.
- Las garantías que la persona emprendedora puede aportar para asegurar el retorno del préstamo en las condiciones y plazos establecidos.
- Si la persona emprendedora aporta sus propios recursos económicos. Si una persona que quiere crear su medio de subsistencia o de mejora económica no tiene la intención de invertir todo lo que pueda en el proyecto, difícilmente podrá convencer a otro para que aporte su dinero y, todavía más, si este dinero se lo deben dejar como préstamo.

Por estos motivos es fundamental trabajar la parte financiera con detalle, estudiar que recursos se pueden aportar y qué hace falta solicitar.

El Servicio de Auto-empresa ofrece ayuda técnica y puede aconsejar la mejor manera de solicitar los recursos que puedan faltar. La entidad acreditada que asesora a las personas emprendedoras se compromete con los proyectos y los certifica si los considera viables. Además, las cajas y los bancos con los cuales el SOC ha firmado convenios, ofrecen a los proyectos certificados unas condiciones favorables de financiación.

5. La organización. Es necesario estructurar la empresa, analizar cual es la mejor forma jurídica, como se contratan los colaboradores y como se debe organizar para ser el máximo de eficaces y eficientes.

FASES EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

La creación de una empresa pasa por varias etapas que generalmente son:

1. Primer análisis de la creación de una empresa.
2. Redacción del plan de empresa.
3. Buscar recursos y asumir el riesgo.
4. Puesta en marcha de la empresa.
5. Fase de lanzamiento de la empresa.

FORMAS JURÍDICAS

- ✓ **Empresario/aria individual:** es aquella persona física que realiza una actividad económica organizada y continuada. Habitualmente se denomina autónomo.
- ✓ **Sociedad civil:** es un contrato por el que dos personas o más ponen en común dinero, bienes o trabajo para desarrollar una actividad económica.
- ✓ **Sociedad cooperativa:** es una entidad jurídica que asocia a un grupo de personas con los mismos intereses o necesidades socioeconómicos con el objetivo de dar un servicio u ofrecer un producto.

- ✓ **Sociedad anónima:** es una sociedad en la que los socios ponen recursos en común para desarrollar alguna actividad de tipo empresarial con el objetivo de lograr beneficios.
- ✓ **Sociedad de responsabilidad limitada:** es una forma jurídica mercantil de tipo capitalista, donde el capital social está dividido en participaciones iguales, indivisibles y acumulables, que no pueden denominarse acciones.
- ✓ **Sociedad colectiva:** es una sociedad mercantil de responsabilidad ilimitada, en la que todos los socios, bajo un nombre colectivo, se comprometen a participar, en la proporción que se establezca, de los mismos derechos y obligaciones.
- ✓ **Sociedad comanditaria:** sociedad mercantil formada por dos tipos de socios, los comanditos, que tienen su responsabilidad limitada al capital que aportan y no participan en la gestión, y los colectivos, que rigen la sociedad, que aportan el trabajo y en algunos casos también capital.
- ✓ **Sociedad anónima laboral:** situada entre la cooperativa y la sociedad anónima, que permite la existencia de socios capitalistas no trabajadores, socios trabajadores y de trabajadores no socios.

LA PERSONA EMPRENDEDORA

Habitualmente el perfil de la persona emprendedora tiene las siguientes características básicas:

- ✓ Facilidad para tomar decisiones.
- ✓ Capacidad de dirección.
- ✓ Autonomía personal.
- ✓ Innovación.
- ✓ Creatividad.
- ✓ Afán de superación.
- ✓ Audacia y capacidad de asumir riesgos.
- ✓ Equilibrio.
- ✓ Capacidad de asumir responsabilidades.

Ventajas:

- ✓ Desarrolla la creatividad, responsabilidad y habilidades.
- ✓ Permite una mejor realización personal.
- ✓ Mejora el reconocimiento social.
- ✓ Facilita la autonomía de trabajo.

Inconvenientes:

- ✓ Obliga a tener una disponibilidad total.
- ✓ Implica no tener un nivel de renta predeterminado.
- ✓ Hay una pérdida de los derechos sociales del asalariado.
- ✓ Existe estrés asociado a la actividad diaria y al rendimiento de la actividad.
- ✓ Se dan variaciones en el nivel de ingresos.

SERVICIO DE AUTO-EMPRESA

Ante la idea de crear una empresa propia surge un gran número de dudas y preguntas. Podréis encontrar información en el Servicio de Auto-empresa que asesora a las personas emprendedoras en el proceso de planificación y en las ayudas de tipo económico a las que se puede acceder para hacer realidad el proyecto de crear una empresa.

Para más información:

- ✓ [Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.](#)
- ✓ [CIDEM.](#)
- ✓ [Servicio de Asesoramiento](#) para la creación de empresas.
- ✓ [Creación de empresas](#), formas jurídicas, trámites generales, ayudas e incentivos.

LA CAPITALIZACIÓN DEL DESEMPLEO

El pago único de la prestación contributiva constituye una medida de fomento de ocupación que pretende facilitar la puesta en marcha de iniciativas de autoempleo que consistan en iniciar una actividad laboral como trabajador/a por cuenta propia, o a incorporarse como socio/a trabajador/a o de trabajo en cooperativas o sociedades laborales en funcionamiento o de nueva creación.

Existen diferentes modalidades de pago único: ayudas para facilitar el desembolso necesario para iniciar la actividad y ayudas para subvencionar las cuotas a la Seguridad Social durante su desarrollo. Para información más detallada, impresos y proceso de adjudicación, dirigíos a la Oficina de Trabajo.

LAS FRANQUICIAS

Dentro del autoempleo una forma de establecerse por cuenta propia es mediante las franquicias. El sector de la franquicia representa el 10% del comercio al detalle en Catalunya y ocupa a más de 50.000 personas.

La franquicia es un proceso en el que existe una colaboración conjunta entre empresas, donde se comercializa un producto, un servicio y/o tecnología.

El franquiciador es la persona que inicia la empresa jurídicamente y económicamente independiente; además, es quien promueve una red de franquicia de la cual es el responsable y tutor.

Las personas franquiciadas son aquellas que adquieren o compran la idea del negocio inicial.

Tipos de franquicias

- ✓ De producción: es aquella en la que la persona franquiciadora es quien fabrica los artículos comercializados en el establecimiento franquiciado, y

además es propietaria de la franquicia. Ejemplo: "Mango" y "Canadá House".

- ✓ De servicios: consiste en la explotación de un determinado servicio, la fórmula del cual es propiedad de la persona franquiciadora, y es esta quien después la transmite a sus franquiciados. Ejemplo: asesoramientos, enseñanza, hostelería, etc.
- ✓ Comercial: es aquella en la que la persona franquiciadora cede a sus franquiciados los elementos necesarios para permitir la venta de productos o la prestación de servicios al consumidor final.
- ✓ Industrial: cuando la persona franquiciadora cede a la persona franquiciada el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos, la gestión y las técnicas de venta.
- ✓ De distribución: es aquella que tiene como objetivo la distribución de un producto o productos tanto si son fabricados por la persona franquiciadora como si ésta actúa como central de compras. Ejemplo: "Día" y "Repsol".
- ✓ De corner: se da cuando la actividad se desarrolla en un espacio específico y diferenciado dentro de una superficie más grande.

Aspectos a tener en cuenta por parte de la persona franquiciadora

- ✓ Se entra a formar parte de un negocio que ya ha sido constatado y rentabilizado anteriormente por la persona franquiciadora con productos y/o servicios en exclusiva.
- ✓ La persona franquiciadora está garantizada por el prestigio de la marca que proporciona una aceptación a nivel nacional y/o internacional.
- ✓ Se da asistencia técnica, asesoría de gestión y formación continua por parte de la persona franquiciadora, desde la puesta en marcha del negocio hasta el transcurso de éste.
- ✓ La publicidad y el marketing están cubiertos por la persona franquiciadora.
- ✓ El coste económico inicial es elevado.
- ✓ Las personas franquiciadas no tienen libertad absoluta en las decisiones que tomen en la gestión de la empresa, están sujetos a las decisiones tomadas por la persona franquiciadora.
- ✓ Periódicamente y de acuerdo con el contrato de franquicia, las personas franquiciadas tendrán costes adicionales en la explotación del negocio.
- ✓ La persona franquiciadora puede tener derecho de compra y rescisión del contrato.
- ✓ Aunque se forma parte de una cadena de franquicias no tendrá nunca acceso a la propiedad de la marca.

Pasos para adquirir una franquicia

Antes de invertir, hace falta considerar cuanto dinero debe disponer, evaluar las habilidades y definir claramente los objetivos. Los pasos que se deben seguir serán:

1. Definir objetivos; inversión, aprovechamiento de local, forma de autoempleo, etc.
2. Determinar el sector de actividad.
3. Seleccionar la marca (logotipo, imagen...)
4. Solicitar asesoramiento a los expertos.

