

La creación de empresas como alternativa laboral

Javier Barrantes Tejeda, Marcos Chaves Reveriego,
Francisco Javier Manzano Andrada, Catalina Pizarro Sánchez
Dirección: Yolanda García García.

Para introducirnos en el universo económico en el que está sumergida la economía española, dentro de un contexto internacional, es imprescindible hacer referencia al concepto de empresa: el verdadero motor de nuestra sociedad.

Dentro de una economía de mercado y entendiendo la empresa como fuente creadora de riqueza, en su sentido más amplio, no podemos olvidar su papel como célula de desarrollo económico-social y cultural básico.

Debido al papel fundamental que asume la empresa y al ambiente de incertidumbre y competitividad *intrínseco* en una economía de mercado, las instituciones públicas deben crear un marco jurídico y económico favorable a la creación de nuevas empresas, entendiendo por entorno favorable medidas como: descarga fiscal e información básica para poder acceder a las ayudas públicas. Claro ejemplo de esta falta de información es concretamente la no utilización de 16.500 millones de pesetas, dotados presupuestariamente por la Junta de Extremadura para el fomento de empleo en las empresas.

La creación de empresas hoy se nos muestra como una clara alternativa laboral que necesariamente hay que impulsar, máxime cuando nos encontramos en una situación crítica del sistema, incapaz de generar empleo tal y como lo muestra la situación de paro reinante, que podemos verificar observando las altas tasas de paro actuales: en España, concretamente, la tasa de paro ascienden al 22 % aproximadamente.

Al referirnos a la empresa, un gran error que se comete frecuentemente es pensar en empresas de grandes dimensiones, que necesita para su creación fuertes inversiones, ya que el concepto de empresa abarca desde el pequeño negocio familiar hasta la gran multinacional con miles de millones de facturación.

El único requisito exigible al empresario son una serie de aptitudes organizativas suficientes para coordinar las actividades necesarias para el logro de los objetivos propuestos.

En la actualidad las dos grandes líneas de evolución de la empresa son: una tendencia hacia empresas de reducidas dimensiones y otra hacia la terciarización del objeto social de la empresa.

Referente a la evolución hacia la pequeña empresa, y más concretamente hacia la PYME (pequeña y mediana empresa) es importante destacar algunas de las grandes ventajas que ofrece ésta sobre la gran empresa, como pueden ser:

—la agilidad en la toma de decisiones ante eventuales cambios dentro del entorno socioeconómico.

—la sencillez organizativa que presenta la PYME, elimina muchos problemas burocráticos inherentes a la gran empresa.

—la PYME se adapta mejor a las características culturales, económicas y de infraestructura de una determinada zona geográfica.

Partiendo de que a mayor dimensión de la empresa, mayores serán las necesidades de patrimonio personal, podemos concluir que la PYME se ofrece como la más factible solución para la juventud emprendedora que no se ve años y años esperando la consecución de un empleo o que no soporta la falta de receptividad de iniciativas por parte de sus superiores, sin olvidar, claro está, el compromiso y disposición de trabajar tan duro co-

mo probablemente no lo haya hecho jamás.

Insistiendo en la contraposición entre PYME y gran empresa y en contra de lo que se pueda pensar, hay que destacar que en Japón, por ejemplo, el 60 % de la población activa trabaja en pequeñas y medianas empresas y que éstas representan el 90 %.

Un aspecto fundamental a tratar al referirnos a la empresa y su entorno, es la *competitividad*, elemento cribador de las empresas actuales, ya no sólo a nivel nacional sino también internacional, debido a la apertura de los mercados, instrumentalizada en la paulatina abolición de las tasas aduaneras.

La gran importancia de la competitividad al referirnos al empresario la refleja D. Ramón Tamames y D. Santiago Gallego cuando define como «El individuo que asume el riesgo principal de la empresa, circunstancia que le diferencia del ejecutivo, además de ser una persona innovadora para poder alcanzar el alto nivel de modernización a efecto de lograr la máxima competitividad». En base a este concepto de empresario el fomento de éstos será básico para el desarrollo de una economía.

La principal actitud de un empresario es la iniciativa, motivada por la coyuntura laboral existente donde el trabajo por cuenta ajena ya no es la panacea laboral para los jóvenes de hoy en día, donde no tiene cabida un comportamiento apático y conformista de la población activa que se mantiene a la expectativa de un empleo. Las estadísticas en este sentido son demoledoras, puesto que la juventud actual retrasa cada vez más la edad de emancipación.

La creación de una empresa, vista así, aparece como una solución válida y solidaria: válida por ser una fórmula alternativa al trabajo propio y solidaria por la creación de empleo que conlleva, factor este último, imprescindible para el desarrollo económico.

Los poderes públicos deben asumir la responsabilidad del fomento de la iniciativa empresarial, adoptando medidas de política económica que tiendan a promover decisiones sobre el ahorro, inversión, aumento de exportaciones y aumento de empleo. Los estímulos de los poderes públicos pueden ser de carácter fiscal, subvenciones por puesto de trabajo creados, primas a la exportación, etc.

Un vicio del sistema económico que aparece como paradigma de la falta de estimulación pública es la aparición del fenómeno denominado «economía sumergida», que es aquella parte de la actividad económica que no entra dentro de los circuitos estadísticos y fiscales y que varía normalmente entre el 10 % y el 30 % del producto interior bruto oficial. Las causas de este fenómeno son fundamentalmente el propósito de eludir la presión fiscal, seguridad social, reglamentaciones laborales, etc; y frecuentemente de las situaciones de gran volumen de paro como la actual.

El compromiso de impulso y fomento no es competencia exclusiva de los poderes públicos, sino que debemos empezar por asumirlo nosotros mismos. La motivación para el desarrollo de nuevas ideas empresariales es cosa de todos: centrales sindicales, patronales, administración, universidad, centro de investigación, empresas, etc. Este entorno responsable debe estar coordinado con el objetivo de empujar a todos a conseguir metas realistas.

Respecto a este punto la universidad se convierte en el centro neurálgico donde deben empezar a gestarse las grandes ideas que llevarán a los jóvenes emprendedores a crear su propia empresa. En España no se ha desarrollado tradicionalmente esta filosofía de enlazar la universidad con la realidad empresarial.

La simbiosis universidad-empresa supone un ágil cambio de mentalidad en nuestras estructuras educativas empresariales. La enseñanza para la creación de empresas debe estar generalizada como paso previo al mundo del trabajo, sin menoscabo de la forma-

ción posterior integral y continuada a la que debe someterse todo empresario para salvar el riesgo de obsolescencia que corren sus conocimientos en un mundo tan volátil como es el económico.

La lógica de un mercado único sin fronteras interiores, como es el europeo, donde se encuadrarán las futuras empresas españolas, el trato aplicado a las empresas debe basarse en un conjunto de normas comunes, especialmente en lo que se refiere a las ayudas públicas tanto nacionales como comunitarias.

La Unión Europea es un factor determinante y decisivo a tener en cuenta por el futuro empresario, ya que ésta supone una ampliación de la nueva óptica empresarial y una modificación en conceptos tan claves como la competitividad, factor humano, tecnológico, etc.

La Unión Europea ha dado un paso importante en la armonización fiscal y en el establecimiento del Sistema Monetario Europeo; medidas clave para el desarrollo de las empresas y para la igualdad competitiva de los países miembros.

Debido a la competitividad que engloba el actual contexto europeo, el concepto tradicional de empresario debe ser sustituido por un concepto de un empresario que avanza y se desarrolla conjuntamente con su empresa, desdiciendo tópicos ya desfasados tales como el de empresario propietario de grandes empresas, cuando las líneas de acción de la Unión Europea van dirigidas a la creación y fomento de las PYME, que reiterando lo anteriormente dicho se presenta como una viable alternativa hacia el mercado laboral.

Cuando queremos iniciar cualquier actividad de tipo empresarial necesitamos obtener la información suficiente, las ideas y los conocimientos necesarios y ganas de entenderla. En el momento de estudiar la figura del empresario podemos distinguir dos tipos claramente diferenciados: el empresario individual y el empresario colectivo.

El empresario individual es una persona física que organiza los medios de producción para obtener unos resultados. El empresario individual deberá tomar decisiones en situaciones en las que el riesgo estará siempre presente. Las características del empresario individual son dos principalmente:

- a) su responsabilidad ilimitada, en el sentido de que el empresario deberá responder de sus deudas y compromisos ante terceros no sólo con los recursos que haya aportado a la empresa, sino también con todos sus bienes presentes y futuros;
- b) el derecho propio y originario a la dirección del negocio.

La fórmula del empresario individual predomina en los sectores de actividad en los cuales la tecnología no exige grandes inversiones de capital y donde no es necesario un elevado número de personas.

Frente a la figura del empresario individual surge la del empresario colectivo. En esta forma de organización es un grupo de personas el encargado de desarrollar las funciones propias de la actividad empresarial. Al estudiar la figura del empresario colectivo debemos analizar las diferentes formas jurídicas y características que configuran los distintos tipos de empresas, que son los siguientes: *Sociedad Civil, Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria, Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Cooperativa, Sociedad Anónima Laboral.*

Para concluir podemos resaltar las diferentes ventajas e inconvenientes que representa el crear su propia empresa:

—La mayor ventaja es que uno es su propio jefe disfrutando de una libertad de acción que ningún empleado poseerá jamás.

—Se asegura el futuro, bien guardando un fondo sustancial para el retiro, o bien vendiendo el negocio en el momento más beneficioso para el propietario. Además de

crear puestos de trabajo para otras personas.

—A veces se comparten los beneficios de la empresa con el resto del accionariado.

—Se gana prestigio cara a los demás.

—Pero, ¿hasta qué punto uno es su jefe, cuando tiene que satisfacer todos los «caprichos» de sus clientes, o debe atender las exigencias del Estado en cuanto a impuestos, seguros sociales, etc.?

—¿Por qué ese sentimiento de frustración cuando no se pueden realizar los proyectos que mejorarían su empresa por falta de dinero o de recursos?

—Por último, habrá que dedicar al negocio todo el tiempo del mundo para que funcione. Por lo general, el empresario sabe a qué hora comienza su jornada laboral, pero jamás conocerá de antemano a qué hora terminará. Ha de sacrificar gran parte de sus horas de ocio y de sueño. Su vida social y familiar será la más perjudicada.

Bibliografía

- Ramón Tamames y Santiago Gallego. *Diccionario de economía y finanzas*. Madrid. Alianza Editorial. 1.995.
- Francisco Javier Maqueda Lafuente. *Creación y dirección de empresas*. Barcelona. Ariel, S.A. 1.991.
- Antonio Lucas Marín. *Sociología de la empresa*. Madrid. Ibérico Europea de Ediciones. 1.990.
- Julio Ignacio Laespada. *Seminario para la creación de empresas*. Vitoria. EUK-Consulting, S.L. 1.996.
- «Recomendación de la comisión sobre la definición de pequeñas y medianas empresas». *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.