

Estudio sobre las Jóvenes Emprendedoras de la Región de Murcia



*Luces y sombras de ser joven
y "emprender en femenino"*

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	6
2	OBJETIVOS DEL ESTUDIO	6
3	METODOLOGÍA	6
4	SITUACIÓN DE LA MUJER EMPRESARIA A TRAVÉS DE LA INFORMACIÓN SECUNDARIA DISPONIBLE	6
4.1	Datos estadísticos significativos sobre la situación de la mujer empresaria.	6
4.2	Principales apoyos existentes para la puesta en marcha de iniciativas empresariales de mujeres.	6
5	ANÁLISIS EN PROFUNDIDAD DE LA SITUACIÓN Y PROBLEMÁTICA DE LA JOVEN EMPRESARIA MURCIANA	6
5.1	Principales motivos para la puesta en marcha de sus iniciativas.	6
5.1.1	Motivos personales.	6
5.1.2	Motivos relacionados con aspectos económicos y técnicos.	6

5.2	Principales características de su perfil.	6
5.2.1	Características personales.	6
5.2.2	Características técnicas y formativas.	6
5.2.3	Características económicas y empresariales.	6
5.3	Dificultades, dudas y otros problemas con los que se enfrenta en la puesta en marcha y funcionamiento inicial de su actividad.	6
5.3.1	Dificultades de tipo formativo y de falta de experiencia.	6
5.3.2	Dificultades organizativas y económico-empresariales.	6
5.3.3	Dificultades de tipo financiero.	6
5.3.4	Dificultades personales y derivadas de su condición de mujer.	6
6	INFORMACIÓN DE UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE POLÍTICAS DE ACTUACIÓN Y APOYOS POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN	6
6.1	Apoyos institucionales que están siendo útiles.	6
6.1.1	Sensibilización para crear una cultura empresarial y un verdadero espíritu emprendedor.	6
6.1.2	Apoyos en el proceso de análisis y puesta en marcha de iniciativas empresariales.	6
6.1.3	Otras medidas de apoyo diversas.	6
6.2	Otros posibles apoyos institucionales que podrían ser interesantes.	6
6.3	Perfil ideal de la emprendedora que debería recibir apoyos de la administración regional.	6
6.4	Sectores actividad que deberían apoyarse de modo especial	6
7	BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	6

I INTRODUCCIÓN

La mayor o menor iniciativa emprendedora que se desarrolla en un territorio concreto, siempre ha sido relevante e importante para su devenir económico, en cualquier ámbito geográfico y momento histórico, por lo que no es algo totalmente nuevo en nuestra época. Desde la economía de trueque hasta la sociedad de la información actual, pasando por la revolución industrial, todas las transformaciones económicas y sociales de los pueblos han estado íntimamente vinculadas a la mayor o menor capacidad de sus habitantes a la hora de adentrarse en aventuras empresariales.

Sin embargo, a pesar de esta constante histórica, lo que sí ha variado en cada una de las épocas ha sido la importancia relativa que, desde la perspectiva socioeconómica y del reconocimiento social, han tenido las personas emprendedoras para el ámbito geográfico en que se han instalado.

Hoy en día, dicha importancia relativa es mayor, entre otras cuestiones debido:

En primer lugar, a la intensidad con la que se producen los cambios sociales y económicos, y su correspondiente efecto globalizador sobre la economía. Como consecuencia de ello, para garantizar un desarrollo a largo plazo de la Región se precisa un incremento de su competitividad, lo que sólo podrá lograrse con la aparición de nuevos proyectos empresariales que satisfagan las cambiantes necesidades de sus habitantes.

En segundo lugar, que la ciudadanía de la Región tengan una mayor capacidad emprendedora, no sólo es positivo por lo que supone en cuanto a la creación de nuevas empresas, sino también, por generar sinergias con las ya existentes.

Por último, no debemos olvidarnos de que la rapidez con la que actualmente se producen los cambios socioeconómicos, provoca la obsolescencia de algunos negocios, que al mismo tiempo, ayuda a que aparezcan auténticos "nuevos yacimientos de empresas", entendiéndose por éstas, oportunidades de negocio no explotadas o actualmente no desarrolladas suficientemente bien.

Independientemente de ello, lo que quizá, desde un punto de vista histórico si es relativamente nuevo, se refiere a que estas iniciativas sean promovidas, impulsadas y dirigidas por mujeres, lo que es especialmente esperanzador, sobre todo cuando las mismas se dan entre jóvenes.

Por ello, el Instituto de la Mujer de la Región de Murcia, perteneciente a la Consejería de Presidencia, encargó a la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) la realización del presente estudio, con el objetivo de conocer la situación actual y los problemas con que se encontraron las jóvenes emprendedoras murcianas, en el proceso de puesta en marcha de sus iniciativas.

La información obtenida, podrá tomarse como base por parte de la Administración Regional y más específicamente por parte del Instituto de la Mujer, a la hora de mantener y potenciar el desarrollo de aquellas políticas de actuación que se hayan mostrado efectivas y desarrollar otras nuevas, que ayuden a que sea creciente el número de iniciativas empresariales promovidas por nuestras jóvenes.

Esto se debe a que todos los esfuerzos que se hagan en tratar de conocer los motivos que han llevado a nuestras jóvenes, a poner en marcha su empresa y las principales "luces" y "sombras" con las

que se han ido encontrando en el nacimiento y desarrollo diario de sus negocios, ayudarán a la Administración a tomar las decisiones correctas, que efectivamente contribuyan a facilitar este difícil camino de "emprender en femenino".

Por tanto, esta información es de gran interés para el conjunto de la Región, no sólo por ser una base útil para el diseño de políticas de actuación generadoras de riqueza y nuevos puestos de trabajo, pues servirán de apoyo a la creación de nuevas empresas, sino además debido a que las mismas se aplicarán a un colectivo con doble dificultad de inserción en el mercado laboral, por ser mujer y joven.

En los siguientes apartados, en primer lugar, le daremos una visión más precisa de sus objetivos del estudio y de la metodología utilizada en su desarrollo.

Seguidamente se expondrá cual es la situación actual en la que se encuentra la joven empresaria murciana, apoyándonos para ello en la información secundaria disponible.

Después se expondrán las principales conclusiones obtenidas del proceso de recogida de información primaria, exponiendo: los motivos por los que las jóvenes murcianas pusieron en marcha sus iniciativas, cuáles son los principales rasgos de su perfil y cuáles son las principales dificultades con que se encontraron en el desarrollo de este proceso.

Casi al final, se detallarán los principales rasgos del perfil ideal de la joven empresaria y las principales líneas de apoyo que deberían continuarse desarrollando, por haber demostrado su utilidad y otras posibles, que pudiera ser interesante llevar a cabo.

Terminaremos con una relación de las principales fuentes de información utilizadas para el análisis de los datos secundarios expuestos, en el cuarto apartado de este estudio.



2

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

La población objeto de este estudio son las jóvenes empresarias cuya actividad está domiciliada en alguno de los municipios de la Región de Murcia.

Sin embargo, ser "joven" es algo relativo, quizá hoy más que nunca, con el alargamiento de la esperanza de vida de la población. A pesar de ello, desde la perspectiva del presente estudio, entenderemos que una mujer es joven empresaria si está desarrollando una actividad autónoma y su edad es inferior a cuarenta años.

Tomamos esta referencia cronológica debido a que, los estatutos de la Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia (AJE), consideran dicha edad como límite temporal para que sus miembros puedan pertenecer a la misma, referencia ésta, común a todas las asociaciones de jóvenes empresarios del país, integradas en AJE Confederación.

En cualquier caso, quizá sería conveniente empezar definiendo que debemos entender por empresaria. Una empresaria es una persona, que dirige o controla la actividad de una organización productiva, mediante la toma de decisiones, estando dicha organización integrada por dos factores productivos, capital y trabajo y desarrollando, con fines lucrativos, actividades industriales, mercantiles, o de prestación de servicios.

Dependiendo del tipo de actividad que se ejerza, industrial, mercantil o de prestación de servicios, la proporción de cada uno de los factores que una empresa precisa será diferente y por tanto, más fáciles o difíciles de conseguir para la emprendedora, sobre todo en función de su juventud.

Pero independientemente de que para poner en marcha y desarrollar una empresa se precisen dichos factores de producción, capital y trabajo, antes es preciso contar con una "idea de negocio" y sobre todo, con una "persona emprendedora" que quiera organizar dichos factores. Pues, en definitiva, una emprendedora es aquella persona que detecta una oportunidad de negocio y la convierte en empresa, movilizandolos recursos precisos para ello.

Partiendo de quién es la población objeto del presente estudio, seguidamente detallaremos cuáles han sido los objetivos a conseguir con su desarrollo:

- 1º Analizar las características, motivaciones y principales dificultades con las que se encuentran las jóvenes emprendedoras murcianas en el proceso de puesta en marcha y desarrollo inicial de sus empresas.
- 2º Orientar a las Instituciones Públicas sobre cuáles han sido las políticas de actuación desarrolladas, que las emprendedoras han considerado útiles en el proceso de puesta en marcha sus iniciativas y proponer otras, que pudieran serlo. Con ello se pretende facilitar e impulsar, el proceso de creación de empresas promovidas por mujeres en la Región, fomentando así la inserción laboral por cuenta propia de nuestras jóvenes.

Más específicamente, con la consecución de estos objetivos, se pretende:

- Ayudar y apoyar a las jóvenes emprendedoras en la constitución y consolidación de su proyecto empresarial.
- Descubrir cuáles son las principales dificultades y retos a los que se enfrentan estas jóvenes murcianas, a la hora de poner en marcha su empresa y conseguir que la misma se consolide en el mercado.
- Analizar los distintos aspectos que condicionan a las jóvenes murcianas, a la hora de poner en marcha sus iniciativas.
- Estudiar los distintos apoyos con que actualmente cuenta la joven emprendedora murciana, con el fin determinar cuáles están siendo útiles y presentar otras propuestas, que permitan seguir avanzando en este sentido.
- Estudiar otra serie de aspectos diversos, que pueden ser relevantes, a la hora de establecer posibles políticas de actuación por parte de la Administración Regional, para fomentar y apoyar la puesta en marcha de iniciativas empresariales por parte de las jóvenes. Entre estos aspectos se encuentran:
 - La experiencia profesional previa de la joven empresaria, antes de poner en marcha su iniciativa emprendedora.
 - Si dicha experiencia previa, la adquirió en el mismo sector de actividad en que, actualmente, desarrolla su empresa.
 - El sector económico en que desarrolla su actividad empresarial.
 - Número de socios con los que inicialmente surgió su empresa.
 - Ámbito geográfico en que actúa su empresa.

- Nivel de formación previo al proceso de creación de su empresa.
- Su situación laboral o profesional previa a la creación de su empresa.
- Motivos por los que decidió crear su empresa.
- Forma jurídica bajo la cual constituyó su actividad.
- Qué vías utilizó para obtener la información necesaria para la constitución de su empresa.
- Cómo obtuvo los medios económicos para crear su empresa.
- Principales dificultades que se encontró.
- Problemas fundamentales con los que se encuentra para lograr la supervivencia diaria de su empresa.



3

METODOLOGÍA

Para conseguir estos objetivos se desarrolló una metodología estructurada en dos grandes fases: recogida y análisis de la información secundaria (elaborada y publicada) y recogida de información primaria, a través del desarrollo de entrevistas en profundidad, a cincuenta jóvenes emprendedoras que desarrollan su actividad empresarial en la Región de Murcia.

Para seleccionar dichas empresarias, la Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia se puso en contacto con las concejalías, centros locales de empleo u otros organismos encargados, en cada uno de los cuarenta y cinco municipios de la Región, de los procesos de apoyo a la creación de empresas e inserción laboral de la juventud. También se recurrió a organizaciones representativas dentro de la Región que agrupan a colectivos de empresarias, entre las que se encuentran la Organización de Mujeres Empresarias y Profesionales (OMEP), la Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado (UCOMUR) o la propia Asociación de Jóvenes Empresarios.

Apoyándonos en ello, se seleccionaron las empresarias con quienes se mantuvo la entrevista en profundidad, que tenían las siguientes características:

- Todas ellas tenían una edad comprendida entre los veinte y cuarenta años, si bien tres cuartas partes estaban en el entorno de los treinta
- Hacía menos de cinco años que habían puesto en marcha su empresa, si bien la mitad de las entrevistadas estaban desarrollando su actividad menos de tres años.
- Todas sus empresas eran de nueva creación, no entrevistándose a empresarias que, de alguna forma, se hubieran integrado en una empresa familiar preexistente.
- La mitad de las empresas estaban ubicadas en el municipio de Murcia, aunque también se entrevistaron emprendedoras de Lorca, Yecla, Águilas, Puerto Lumbreras, Cartagena, Jumilla, Blanca, Totana, Alhama, Librilla y Molina de Segura.
- Todas las empresarias entrevistadas desarrollaban su actividad empresarial dentro del sector servicios, sobre todo en el ámbito del comercio, del que procedían la mitad de las entrevistadas, siendo también significativo las que procedían de los servicios profesionales o la restauración.
- Sólo las empresarias entrevistadas cuya actividad se desarrollaba dentro del campo de los servicios profesionales, contaban con formación universitaria; el resto, tenía una formación básica.
- Todas las empresarias entrevistadas tenían menos de cinco trabajadores, si bien la mitad de ellas no sobrepasaba los tres.

Las entrevistas en profundidad son un método cualitativo de investigación, no estructurada y exploratoria, que se apoya en pequeñas muestras para la comprensión en profundidad de problemas, que en nuestro caso se centra en las jóvenes empresarias murcianas.

Por ello, este tipo de investigación suele caracterizarse por la ausencia de medición numérica y de análisis estadístico, pues su enfoque es exploratorio.

Sin embargo, al trabajar con una muestra de cincuenta emprendedoras podríamos haber realizado ciertos análisis estadísticos, pero para ello, en lugar de trabajar con "entrevistas libres o en profundidad", deberíamos haber trabajado con cuestionarios estructurados, preferiblemente, en base a preguntas cerradas.

A pesar de ello, se ha preferido no hacer este tipo de análisis estadísticos por lo engañosos que podrían resultar, si se intentaran extrapolar sus resultados al conjunto del colectivo de las jóvenes emprendedoras murcianas, ya que, a pesar de utilizar cuestionarios estructurados con preguntas cerradas, seguiríamos moviéndonos dentro del ámbito de la "estadística descriptiva".

La estadística descriptiva, únicamente trata de describir y analizar un grupo dado, en nuestro caso estas cincuenta jóvenes emprendedoras, sin que de ello pudieran sacarse conclusiones o inferencias para el conjunto de las jóvenes emprendedoras de la Región.



Aunque en el desarrollo de las entrevistas en profundidad, en cada caso, se van adaptando las preguntas a las repuestas que va dando la entrevistada, para su desarrollo los entrevistadores contaron con el siguiente esquema general sobre los temas que debían tratarse:

1. Perfil de las entrevistadas:

Datos actuales:

- Edad.
- Situación personal actual (casada, separada, etc.).
- Número de hijos.
- Grado de formación reglada.
- Años de experiencia.

En el momento de crear la empresa:

- Edad.
- Experiencia previa.
- Formación.
- Situación laboral.
- Situación personal.
- Perfil familiar y económico.

2. Características de la empresa (en el momento de crearse y actualmente):

- Inversión realizada.
- Número de empleados.
- Forma Jurídica.
- Tiempo de funcionamiento empresa.

- 
3. Razones para ser empresaria.
 4. Ventajas de ser empresaria respecto a trabajar por cuenta ajena.
 5. Características de la mujer emprendedora:
 - ¿Cree que existe alguna diferencia entre mujeres y hombres a la hora de emprender y gestionar un negocio?. ¿Señale cuales?.
 - ¿ Existe un perfil de mujer empresaria?
 6. Principales dificultades que encontró para crear su empresa (por orden de importancia).
 7. Recursos en el momento de montar la empresa:
 - ¿Qué vías conocía para obtener información?
 - ¿Qué vías utilizo para obtener información en la constitución de su empresa?
 - Forma de obtener recursos económicos.
 8. Carencias de su empresa:
 - ¿De qué adolecían cuando crearon su empresa?
 - ¿De qué adolecen hoy en su empresa?
 9. Dificultades por el hecho de ser mujer.
 10. Recursos para superar dificultades.



11. Medidas de apoyo a la mujer empresaria:

- ¿Conoce las medidas de apoyo a la mujer empresaria?
- ¿Que tipo de ayuda ha recibido?
- Opinión sobre las ayudas existentes.
- Proponga medidas de apoyo para fomentar el autoempleo femenino.

12. Subvenciones:

- ¿Subvenciones que ha recibido?
- Organismos de los que recibieron subvención.
- ¿Dónde se han informado de las subvenciones?



4

SITUACIÓN DE LA MUJER EMPRESARIA A TRAVÉS DE LA INFORMACIÓN SECUNDARIA DISPONIBLE

La información recogida en este apartado proviene del análisis de las fuentes de información secundaria disponibles y sus resultados se han estructurado en base a dos grandes apartados: el primero, relativo a datos estadísticos significativos; y un segundo apartado, que recoge los apoyos existente en la puesta de iniciativas empresariales por parte de mujeres.

4.1

Datos estadísticos significativos sobre la situación de la mujer empresaria

Según el "Informe sobre mujeres autónomas", editado por la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos-ATA, en el año 2004, el perfil de la emprendedora europea es:

- El de una licenciada universitaria, menor de 35 años.
- Participa en la nueva empresa con un socio.
- Tiene hijos, aunque no empleada del hogar.
- Mayoritariamente, elige para emprender el sector en el que ha trabajado anteriormente por cuenta ajena.
- Su motivación es obtener mayor libertad y control sobre su vida profesional.

TABLA 1: Porcentaje de mujeres, sobre total autónomos en Europa

PAÍS	AÑO 2003
Alemania	29,9 %
Austria	23,6 %
Bélgica	32,2 %
Dinamarca	22,9 %
España	31,1 %
Finlandia	30,6 %
Francia	30,9 %
Grecia	24,8 %
Holanda	31 %
Irlanda	28,9 %
Italia	32,6 %
Luxemburgo	30,3 %
Portugal	30,7 %
Reino Unido	23,7 %
Suecia	29,2 %

Además, tal y como puede verse en la Tabla 1, según dicho estudio. España, con el 31,1%, es el tercer país de la Unión Europea en el que la mujer tiene mayor peso en el colectivo de trabajadores por cuenta propia, tras Italia (32,6%) y Bélgica (32,2%).

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

Total Unión Europea 29,8 %

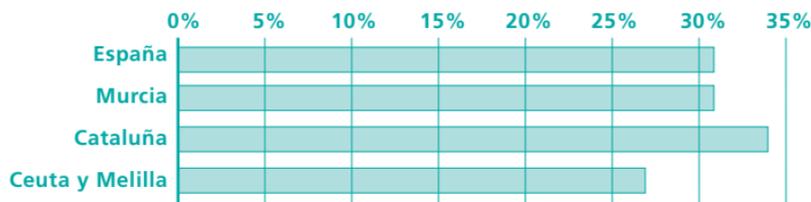
La media europea se sitúa en el 29,8%, superándola, además de los tres países señalados, Holanda (31%), Francia (30,9%), Portugal (30,7%), Finlandia (30,6%), Luxemburgo (30,3%), Alemania (29,9%). Estos datos evidencian el protagonismo que, en el ámbito de la Unión Europea, están adquiriendo las empresarias autónomas en el mercado de trabajo. Si ahora analizamos esta situación en el ámbito nacional, en el primer trimestre del dos mil cuatro (Tabla 2 y Gráfico 1), vemos que las autónomas de la Región de Murcia (31'2%), superan levemente la media nacional (31'1%), si bien no llega al 33'7% de autónomas que existen en Cataluña, que es la Comunidad con mayor proporción, pero sí supera ampliamente a Ceuta y Melilla, que con un 27'2% es la Comunidad que tiene la proporción más reducida.

TABLA 2: Total trabajadoras autónomas por Comunidad Autónoma (primer trimestre del 2004)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL AUTÓNOMAS	% sobre total nacional	% sobre total autónomas en la comunidad
Murcia	28.349	2,9	31,2
Cataluña	182.942	18,7	33,7
Ceuta y Melilla	1.951	0,2	27,2
España	978.275	100	31,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

GRÁFICO 1: Porcentaje de autónomas por comunidad (primer trimestre 2004)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

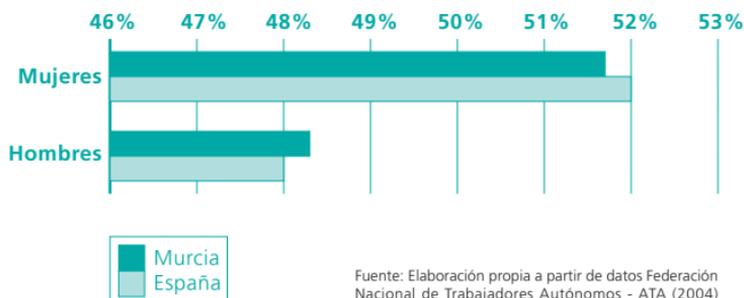
En la Tabla 3 (Gráficos 2) aparecen las altas que se produjeron en la seguridad social como autónomo, durante el primer trimestre del 2004. Allí podemos ver como en nuestra Comunidad Autónoma, fueron más las mujeres (51'7%) que los hombres (48'3) que se dieron de alta en este régimen, de un modo similar, aunque algo por debajo, de lo que ocurrió en la Cataluña, que fue la Comunidad Autónoma donde fue mayor en la proporción de altas de mujeres al régimen autónomo, 52'7%. Sin embargo, La Rioja fue la Comunidad Autónoma donde menos mujeres se acogieron al régimen autónomo, en dicho periodo de tiempo, 37'5%, frente al 62'5% de hombres.

TABLA 3: Nueva población autónoma, por sexo y Comunidad Autónoma en el primer trimestre del 2004

COMUNIDAD AUTÓNOMA	MUJERES	%	HOMBRES	%	TOTAL
Murcia	878	51,7	820	48,3	1.698
Cataluña	2.523	52,7	2.264	47,3	1.576
La Rioja	3	37,5	5	62,5	8
Total	17.850	52,0	16.446	48,0	34.296

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

GRÁFICO 2: Nuevos autónomos, por sexo en Región de Murcia (primer trimestre 2004)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

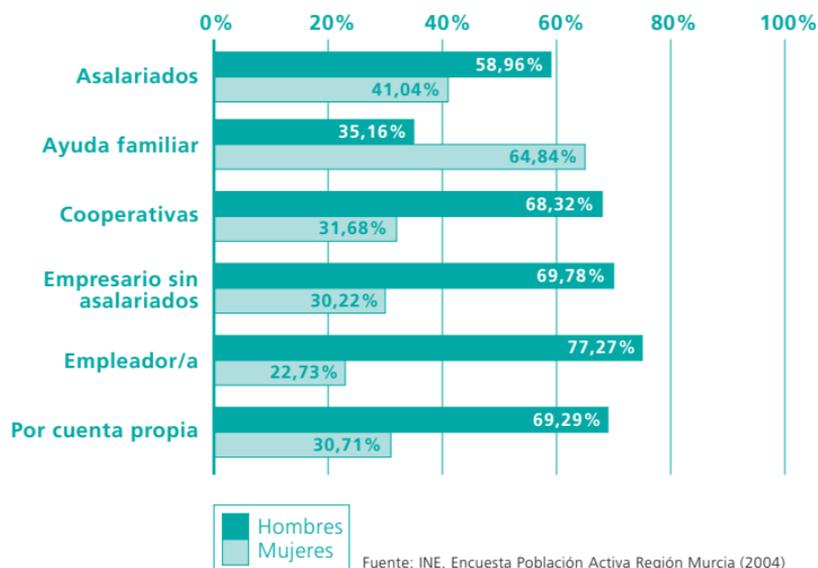
En la Tabla 4 (Gráfico 3) aparece la población ocupada en la Región de Murcia, según la Encuesta de Población Activa, para el año dos mil cuatro, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística. En ella puede observarse como las mujeres representaban un 30'71% de la población total ocupada, como trabajadoras por cuenta propia, siendo los porcentajes de empleadoras un 2'73%, empresarias un 30'22% o de las integrantes de cooperativas un 31'68%.

TABLA 4: Población ocupada por situación profesional y sexo en Región Murcia al segundo trimestre de 2004

TIPO POBLACIÓN	AMBOS SEXOS	MUJERES	HOMBRES	% MUJERES
Total	17.050,1	6.672,0	10.378,0	39,13
Trabajadoras/es por cuenta propia	3.159,0	970,0	2.189,0	30,71
Empleador/a	951,9	216,4	735,5	22,73
Empresaria/o sin asalariada/o o trabaj. Independiente	1.872,0	565,8	1.306,2	30,22
Personas que forman parte de cooperativas	88,7	28,1	60,6	31,68
Ayuda familiar	246,3	159,7	86,7	64,84
Asalariados/os	13.876,9	5.695,6	8.181,4	41,04
Sector público	2.774,2	1.427,7	1.346,6	51,46
Sector privado	11.102,7	4.267,9	6.834,8	38,44
Otra situación	14,2	6,5	7,7	45,77

Fuente: INE. Encuesta Población Activa Región Murcia (2004)

GRÁFICO 3: Población ocupada por situación profesional y sexo en Región Murcia al segundo trimestre de 2004



Si ahora analizamos la pirámide de edad del total de mujeres que se encontraban dadas de alta en la Seguridad Social como Autónoma, a finales del año dos mil tres (Tabla 5), la mayor proporción se produjo en el intervalo de edad comprendido entre los 36 y 54 años, 44'1%, seguidas por las menores de 35 años, 32'3%.

TABLA 5:

INTERVALO DE EDAD	TOTAL AUTÓNOMAS	%
Menores de 35 años	315.983	32,3
Entre 36 y 54 años	431.420	44,1
Mayores de 55 años	230.872	23,6
Total	978.275	100

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

En la Tabla 6 aparecen las altas que se produjeron en el régimen de autónomo durante el dos mil cuatro, según la Federación Nacional de Trabajadores autónomos. Destaca como el porcentaje de mujeres que se dieron de alta en este régimen (50'31%), fue superior al de los hombres (49'69%).

TABLA 6: Nuevas altas de autónomos por sexo en 2004

POLACIÓN	NÚMERO DE ALTAS	%
Hombres	54.275	49,69
Mujeres	54.953	50,31
Total	109.228	100

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (Enero 2005)

En la Tabla 7 (Gráfico 4) aparecen a qué sectores de actividad pertenecen las mujeres que estaban dadas de alta en la Seguridad Social como Autónomas a finales del 2003, en el ámbito nacional. El sector servicios es, con un 78,3% el que genera más empleo autónomo femenino, le sigue la agricultura, con un 12,8%, mientras que la industria sólo representa el 7,3% y la construcción apenas llega al 1,6%.

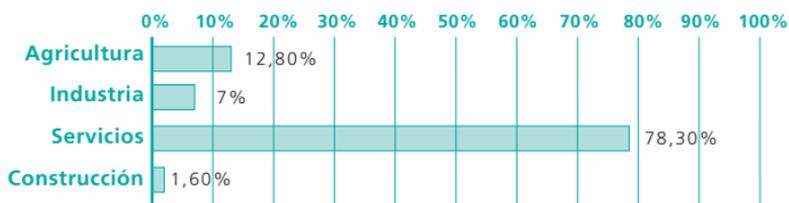
TABLA 7: Mujeres autónomas por sector de actividad en el ámbito nacional (2003)

SECTOR ACTIVIDAD	NÚMERO DE AUTÓNOMAS	%
Agricultura	125.219	12,8
Industria	71.414	7,3
Servicios	765.989	78,3
Construcción	15.653	1,6
Total	978.275	100

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

TABLA 8: Empresarias autónomas, según situación profesional (2003)

GRÁFICO 4: Mujeres autónomas por sector de actividad en el ámbito nacional (2003)



Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

En la Tabla 8 (Gráfico 5) podemos ver como de las 978.275 autónomas existentes a finales del 2003, en el ámbito nacional, el 57,8% no tenía asalariados a su cargo, frente a un 21,1% que eran empleadoras.

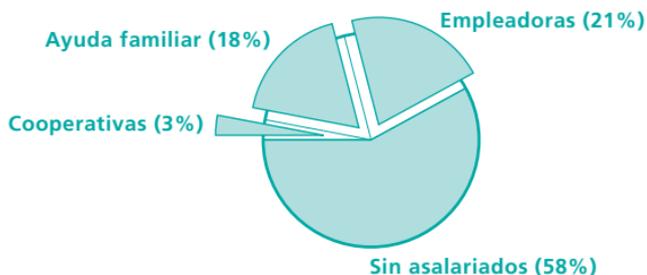
También en dicha tabla podemos observar como un 18% de estas mujeres estaban colaborando en una empresa familiar y únicamente un 3,1% trabajan en régimen de cooperativa. Como consecuencia de ello, si descontamos este 21,1%, y hablamos de autónomas que no están en ayuda familiar, ni en régimen de cooperativa, más del 70% de las empresarias autónomas, (73,29%), no tiene asalariados a su cargo, frente a un 26,71% que son empleadoras.

TABLA 8: Empresarias autónomas, según situación profesional (2003)

SITUACIÓN	NÚMERO DE AUTÓNOMAS	%
Empleadoras	206.311	21,1
Sin asalariados	566.157	57,8
Cooperativas	30.094	3,1
Ayuda familiar	175.713	18
Total	978.275	100

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

GRÁFICO 5: Empresarias autónomas, según situación profesional (2003)



Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

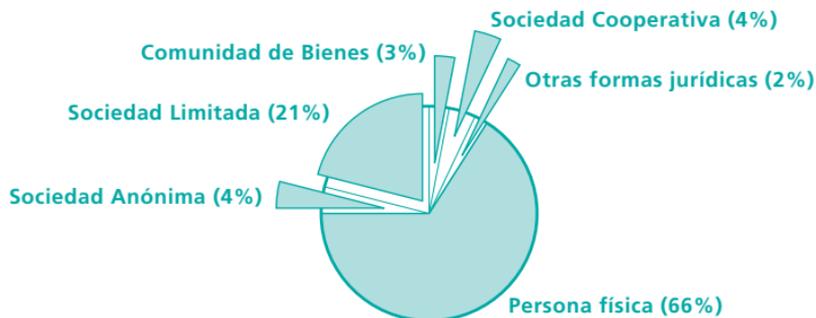
Desde el punto de vista de la condición jurídica empresaria Tabla 9 (Gráfico 6) de la actividad desarrollada por las autónomas españolas, a finales del 2003, la persona física, con el 66,4% es la figura más común entre dicho colectivo. Le sigue la sociedad limitada, con un 21,2%, la cooperativa (3,8%), la sociedad anónima (3,7%), la comunidad de bienes (2,8%) y otras formas jurídicas (2,1%).

TABLA 9: Autónomas en el ámbito nacional según condición jurídica de su empresa en año 2003 (no ayuda familiar)

FORMA JURÍDICA	TOTAL	% SOBRE TOTAL
Persona física	532.906	66,4
Sociedad Anónima	29.694	3,7
Sociedad Limitada	170.141	21,2
Comunidad de Bienes	22.472	2,8
Sociedad Cooperativa	30,094	3,8
Otras formas jurídicas	17.255	2,1
Total	802.562	100

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

GRÁFICO 6: Autónomas en el ámbito nacional según condición jurídica de su empresa en año 2003 (no ayuda familiar)



Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

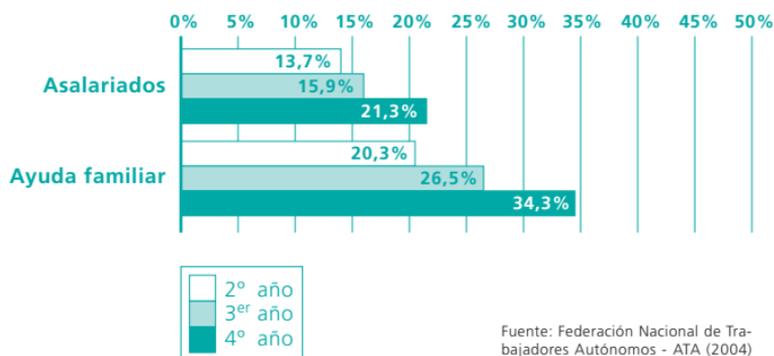
En cuanto a la tasa de mortalidad empresarial, según la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos, es una realidad que el índice de mortalidad de las empresas puestas en marcha por autónomas (Tabla 10 y Gráfico 7) es menor que el de los hombres. Concretamente, en el dos mil tres, un 13,7% de las empresas creadas por mujeres cerraban antes del segundo año de haberse puesto en marcha, frente al 20,3% de las creadas por hombres. Además, estos índices se van incrementando año a año. Así, en el tercer año de vida de las empresas, la mortalidad registrada entre las empresas creadas por mujeres era de 15,9%, frente al 26,5% de las empresas creadas por hombres. Al cuarto año, cierran un 21,2% en las empresas creadas por mujeres, frente a un 34,3% de las que han puesto en marcha los hombres.

TABLA 10: Índices de mortalidad empresarial según los años de creación de la empresa (2003)

MORTALIDAD EMPRESARIAL	HOMBRES (%)	MUJERES (%)
Empresas que mueren al segundo año de creación	23,3	13,7
Empresas que mueren al tercer año de creación	26,5	15,9
Empresas que mueren al cuarto año de creación	34,3	21,3

Fuente: Federación Nacional de Trabajadores Autónomos - ATA (2004)

GRÁFICO 7: Índices de mortalidad empresarial según los años de creación de la empresa (2003)



4.2

Principales apoyos existentes para la puesta en marcha de iniciativas empresariales de mujeres.

1.- Ayudas al empleo "Emprender en Femenino":

Dicho programa de ayudas es de ámbito nacional y se convoca anualmente en el Boletín Oficial del Estado (B.O.E.). Concretamente, sus últimas bases reguladoras aparecieron la Orden TAS/3175/2004, de 22 de septiembre (B.O.E. núm. 240 de 5 de octubre de 2004) y correspondían a la novena edición que convoca el Instituto de la Mujer para fomentar la inserción laboral por cuenta propia de las mujeres.

En el ámbito de nuestra Comunidad Autónoma, estas ayudas son gestionadas por la Consejería de Presidencia y sus bases reguladoras aparecieron publicadas en el Boletín Oficial de la Región de Murcia de 27 de octubre de 2004.

A través de dicho programa de ayudas pueden conseguirse subvenciones a fondo perdido por parte de aquellas mujeres, cuya actividad se encuentre dentro de los "nuevos yacimientos de empleo" o en profesiones u ocupaciones con menor índice de empleo femenino, siempre que su fecha de alta en el Impuesto de Actividades Económicas se haya producido con posterioridad al 1 de Julio del 2002.

Dicha ayuda la recibirán siempre que se hayan constituido como trabajadoras autónomas o hayan creado su propia empresa, como empresarias individuales, sociedades civiles o las comunidades de bienes.

El objeto de estas ayudas es paliar el esfuerzo que puede suponer afrontar los gastos iniciales para su constitución como empresarias, por lo que, se considera conveniente no condicionar el pago de las subvenciones que se conceda a la previa justificación de la inversión de los fondos percibidos.

Dentro de esta línea de ayudas se da prioridad a aquellas actividades relacionadas con: la conciliación de la vida laboral y familiar (servicios a personas dependientes), las nuevas tecnologías, el medio ambiente y los sectores industria y construcción.

Dentro de los gastos subvencionables, que oscilará entre los seis mil y los doce mil euros, se encuentran:

- Constitución y puesta en marcha (tasas, gastos notariales y de registro, gestoría, etc.).
- Alquiler y traspaso de locales destinados a la actividad.
- Leasing de vehículos destinados a la actividad y de equipamiento informático.
- Canon de franquicia.
- Cuotas de colegiación.
- Publicidad y Software.
- Salarios y Seguridad Social del personal contratado.

2.- Programa de gestión dirigido a empresarias y a emprendedoras.

El Instituto de la Mujer, a través de un convenio de colaboración con la Fundación INCYDE (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa) y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, desarrolla este Programa dirigido a facilitar formación y asesoramiento a las empresarias, con la finalidad de mejorar su competitividad por medio de la elaboración de planes estratégicos personalizados para la consolidación y expansión de sus empresas, así como a las emprendedoras que, contando con un proyecto, quieran crear su propia empresa.

El objetivo de esta formación es por un lado, proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado, a través de herramientas de gestión para el desarrollo de los proyectos de empresas presentados por las participantes y la definición de los problemas de su puesta en marcha; y por otro, llevar a cabo un seguimiento de cada proyecto a través de tutorías individualizadas.

3.- Programa de microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias (convenio La Caixa).

Este Programa está promovido por el Instituto de la Mujer en colaboración con la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) del Ministerio de Economía y la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa).

En su funcionamiento colaboran las siguientes Organizaciones Empresariales de Mujeres: la Federación Española de Mujeres Empresarias, de Negocios y Profesionales (FEMENP), la Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM), la Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa (OMEGA), la Unión de Asociaciones de Trabajadoras Autónomas y Emprendedoras (UATAE) y la Fundación Laboral WWB en España (Banco Mundial de la Mujer).

Su objetivo es apoyar a las emprendedoras y empresarias en sus proyectos empresariales, facilitándoles el acceso a una financiación en condiciones ventajosas, por un importe máximo de quince mil euros, sin necesidad de avales, con una financiación máxima del 95% del total del proyecto, siempre que:

- Inicien su actividad o la hayan iniciado en un período inferior a un año.
- Que presenten un plan de empresa según un modelo establecido y un certificado de validación emitido por alguna de las Organizaciones Empresariales de Mujeres participantes en el programa.
- Que más del 50 % del capital social de la empresa corresponda a mujeres.

Una vez otorgado el microcrédito se llevará a cabo la tutorización de la empresa.

4.- Programa de microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias (convenio CajaMurcia).

Este programa pretende financiar proyectos empresariales que fomenten el autoempleo de emprendedoras, sin necesidad de presentar garantías ni avales, siempre que sea titular de una microempresa o actúe como autónoma, y tengan dificultades para acceder a la financiación, por carecer de garantías e historial crediticio.

Se da prioridad a las microempresas de mujeres: mayores de 45 años, de hogares monoparentales, inmigrantes, discapacitadas o paradas de larga duración.

El proyecto empresarial deberá ejecutarse entre los seis meses antes, o los seis meses después de formalizarse el préstamo y deberá contar con el visto bueno de una Institución de Asistencia Social, que lo presentará a la Caja.

El importe máximo que puede obtenerse es del 95% de la inversión, siempre que el circulante no supere el 50% de la misma y que no se superen los veinticinco mil euros, por beneficiaria y año.

5.- Ayudas dentro del marco del Proyecto Concilia.

El objetivo de estas ayudas es la conciliación de la vida familiar y profesional, para lo que se concederán ayudas a la puesta en marcha de servicios privados que permitan alcanzar este objetivo.

Estas ayudas, se gestionan por el Instituto de la Mujer, dependiente de la Consejería de Presidencia, y permiten financiar los gastos derivados de la puesta en marcha y funcionamiento de la actividad. Entre dichos gastos se encuentran: los de constitución formal, alquileres, teléfono, luz, agua, contratación de personal, diseño y elaboración de la imagen corporativa y campañas de promoción y comunicación.

Pueden solicitar estas ayudas las mujeres mayores de edad que pretendan constituirse en empresas, con personalidad física o jurídica. La actividad empresarial que se pretende desarrollar, debe venir referida a los denominados Servicios de proximidad, según se explica y se define en el Boletín Oficial de la Región de Murcia de 1 de octubre de 2004.

6.- Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM).

Dicho programa está promovido por el Instituto de la Mujer, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio y las Cámaras de Comercio, teniendo como objetivo sensibilizar a las mujeres y a su entorno, hacia el autoempleo y la actividad empresarial, pretendiendo así ser un instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres.

Para garantizar su máxima cobertura, algunas de las Cámaras participantes en el Programa reciben un apoyo específico del Instituto Nacional de Empleo.

Para facilitar el acceso a este Programa, se ha creado una red de gabinetes de apoyo técnico ubicados en sesenta Cámaras de Comercio que cuentan con personas especialmente preparadas para el tratamiento personalizado de las necesidades específicas de las emprendedoras y empresarias.

Además, el programa cuenta con un servicio de información y asesoramiento "on-line", al que se accede a través de <http://www.e-empresarias.net>, capaz de responder de forma rápida a numerosas cuestiones derivadas de la gestión empresarial y que ofrece la posibilidad de participar en un foro de cooperación e intercambio, informa sobre jornadas, ferias, actividades formativas e incluso facilita un autodiagnóstico básico para evaluar la viabilidad de una idea empresarial.

A través de este programa la emprendedora puede obtener información:

- General de carácter socioeconómico.
- Sobre oportunidades de autoempleo.
- Legislación laboral.
- Trámites administrativos.
- Redes empresariales.
- Publicaciones especializadas.
- Direcciones de interés.

También a través del mismo, la emprendedora puede recibir asesoramiento y orientación empresarial sobre:

- Autoempleo y gestión empresarial.
- Planes de viabilidad.
- Comercio interior y exterior .
- Estudio de mercado: interno y externo.
- Asesoría jurídica, fiscal y financiera.
- Nuevos yacimientos de empleo.
- Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión empresarial.
- Instrumentos financieros.

7.- Proyecto PRINTEMP: Innovación y Competitividad para las Pymes.

Se trata de un ambicioso proyecto dirigido a las PYMES de todo el territorio nacional, para mejorar su competitividad, gestión e imagen. La Federación Española de Mujeres Empresarias, Negocios y Profesionales FEMENP, como responsable del Proyecto, se compromete a la realización de todas sus fases de manera individualizada y con un equipo responsable para cada una de las empresas que se adhieran, a través de un compromiso formal.

Su proceso de aplicación consiste en:

- El estudio y realización de un plan de empresa con soporte documental e informático.
- La Implantación de un sistema de gestión de la calidad, con la correspondiente certificación emitida por Aenor, Bureau Veritas, SGS, Lloyds (las más adecuada a cada sector de la actividad).
- Marketing corporativo y diseño y creación de una página web.

8.- Ayudas para fomentar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Aunque estas ayudas no se dirigen directamente a las empresas constituidas por mujeres, sino a las asociaciones de éstas y otras entidades sin ánimo de lucro, si facilita que la mujer pueda poner en marcha su actividad empresarial.

Estas ayudas se convocan a través de la Consejería de Presidencia y su objetivo es subvencionar: actividades que favorezcan la participación social y el asociacionismo de las mujeres; los programas de igualdad de oportunidades en el ámbito rural; las actividades de promoción sobre la actividad social de las mujeres; los programas de información y asesoramiento en materia de prevención de la violencia; y/o los programas de sensibilización para el reparto de responsabilidades familiares y domésticas.

9.- Ayudas para la prestación de servicios destinados a la conciliación de la vida laboral y familiar.

Aunque estas ayudas no se dirigen directamente a las empresas constituidas por mujeres, sino a los Ayuntamientos de la Región de Murcia, facilitan que la mujer pueda poner en marcha su actividad empresarial.

Estas ayudas se convocan a través de la Consejería de Presidencia y su objetivo es subvencionar la realización de obras de mejora, remodelación o adecuación y adquisición, de equipamiento de centros e instalaciones para la prestación de servicios destinados a la conciliación de la vida laboral y familiar.

Dichos centros deberán estar destinados a la atención de niños y niñas cuyos progenitores estén trabajando o recibiendo formación para el empleo, con horarios adaptados a las necesidades laborales de la zona y cuyas edades estén comprendidas entre los cero y tres años, o a menores de hasta doce años, éstos últimos fuera del horario escolar.

10.- Bonificación del 25% en las cuotas de la Seguridad Social como Autónomas.

Los jóvenes menores de 30 años y las mujeres menores de 35 que decidan autoemplearse como trabajadores autónomos, tendrán una bonificación equivalente al 25% de la cotización mínima del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, con independencia de la base de cotización que escoja, sin perder prestaciones sociales.

Esta medida se ha introducido a través de una de las enmiendas incorporadas a los Presupuestos Generales del Estado del 2005.

11.- La no discriminación de los contratos familiares.

Esta medida permitirá que las autónomas sin personas asalariadas, puedan beneficiarse de las medidas de fomento a la contratación estable cuando ésta se realice con familiares que no convivan con la titular del negocio.

En este caso tendrán acceso a todas las bonificaciones de cuotas, excepto para contratos de familiares mayores de 45 años, y siempre que la contratación afecte a un solo familiar por persona autónoma.



5

ANÁLISIS EN PROFUNDIDAD DE LA SITUACIÓN Y PROBLEMÁTICA DE LA JOVEN EMPRESARIA MURCIANA

Con independencia de las circunstancias concretas que hayan llevado a una joven a tomar su decisión de emprender, seguro que como mínimo previamente, debe haber tenido una clara idea de negocio y fe en las posibilidades reales que ésta le ofrece.

En cualquier caso, el que muchas de nuestras jóvenes inicien su andadura empresarial, no sólo va a permitirles desarrollarse personal y profesionalmente, sino que también generará crecimiento económico y bienestar en toda la Región, ya que ello supondrá mayor actividad económica, más puestos de trabajo y en definitiva, más riqueza para todos.

Sin embargo, algunas veces ocurre que, a pesar de que la Administración apoya los procesos de creación de empresas, que existe un capital humano suficientemente formado y un entorno macroeconómico general favorable, es escasa la "iniciativa emprendedora" y la predisposición a asumir riesgos empresariales, por parte del conjunto de la población y más específicamente de nuestras jóvenes.

Por ello, en esta parte del trabajo presentaremos las principales conclusiones de las entrevistas con profundidad desarrolladas, con el fin de que éstas puedan ser de utilidad a la Administración Regional a la hora de decidir mantener o diseñar, nuevas políticas de actuación que fomenten el proceso de creación de empresas entre las jóvenes murcianas.

Para ello, presentaremos estas conclusiones divididas en los siguientes grandes apartados:

- Principales motivos para la puesta en marcha de sus iniciativas.
- Principales características de su perfil.
- Dificultades, dudas y otros problemas a los que se enfrenta en la puesta en marcha y funcionamiento inicial de su actividad.

5.1

Principales motivos para la puesta en marcha de sus iniciativas.

La mayoría de las jóvenes empresarias con quienes nos hemos entrevistado, entendían que el principal motivo por el que habían decidido crear su empresa, y por tanto ser empresarias, era poder tener una forma de "ganarse la vida". En algunos casos incluso, quizá en la mayoría, se había emprendido la actividad empresarial, como consecuencia de no haber conseguido este objetivo a través, de lo que quizá, son las otras dos grandes vías posibles: "trabajar por cuenta ajena en otra organización" o ser "funcionaria".

La creación de una empresa por parte de las jóvenes emprendedoras murcianas, empieza a partir de una idea y de su posibilidad de convertirse en negocio. Inicialmente tiene un objetivo primario, de subsistencia y por tanto lógico: "ganar dinero", dentro de ciertos parámetros éticos, pero siempre con unas miras más amplias, sobrevivir a largo plazo.

No puede decirse que exista una única causa por la que nuestras jóvenes se planteen desarrollar de forma independiente su actividad empresarial, ya que unas veces, simplemente es una motivación económica, otras, continuar una tradición familiar, mientras que, en otras ocasiones, es una cuestión de imagen personal. En cualquier caso, no es homogéneo lo que puede motivar a todas las emprendedoras, a tomar esta decisión.

A continuación recogeremos una síntesis de cuales han sido los principales motivos que subyacían en nuestras jóvenes, cuando se plantearon y decidieron, poner en marcha su empresa, clasificándolos en dos grandes grupos: aquellos más relacionados con el ámbito personal y los que tienen un componente más económico o técnico.

5.1.1 Motivos personales

1°.- Un aspecto externo que les influye bastante ha la hora de tomar su decisión de poner en marcha una empresa, viene de que las jóvenes son conscientes de que deberán compatibilizar su trabajo fuera del hogar con labores domesticas y de cuidado de otros, independientemente de que trabajen por cuenta ajena o como autónomas.

Sin embargo, la mayoría consideran que su actividad como autónomas les permite una mayor flexibilidad a la hora de compatibilizar su trabajo fuera y dentro del hogar. Por ello, éste fue uno de los factores que influyeron bastante en su determinación de ser empresarias.

2°.- Otro de los motivos que les impulsa a emprender, es la necesidad que sienten de poder desarrollar una actividad de modo independiente conforme a los criterios de profesionalidad que ellas mismas se marquen, lo que podría asimilarse con una cierta "vocación empresarial".

3°.- La sensación de control de su propio destino que les produce el ser "sus propias jefas", lo que les permite poder moldear mejor, el tipo y estilo de vida que desean para sus vidas.

Esto se debe a que, la mayor parte de ellas, considera que, buena parte del tiempo de sus vidas se lo pasarán trabajando, por lo que si no existe una cierta armonía entre éste y sus valores personales, difícilmente se encontraran realizadas en el desempeño de su actividad.

Por ello, la mayor parte de las iniciativas empresariales de estas jóvenes emprendedoras han sido promovidas por ellas mismas, no siendo habitual que las hayan promovido dos

o más personas. La mayoría preferían emprender en solitario, para evitar así, las complicaciones de entendimiento que suelen producirse entre las socias.

4°.- Otro aspecto que es un denominador común en todas ellas, se refiere a que cuentan con un espíritu inquieto, que les hace que intenten aprovechar una oportunidad de negocio, cuando aparece ante ellas.

5°.- La gran satisfacción personal que les produce la simple relación que establecen con sus colaboradores y clientes.

5.1.2

Motivos relacionados con aspectos económicos y técnicos

1°.- La mayoría de las jóvenes empresarias entrevistadas considera que, entre los motivos que las empujaron a poner en marcha su empresa, se encontraban: su situación de desempleo; la temporalidad o parcialidad del mismo, en los períodos en que lo tuvieron; o la necesidad de complementar una insuficiente renta familiar.

De este modo, la opción de trabajar por cuenta propia cobró fuerza como medio de incorporarse al mundo laboral y les resultó especialmente atractiva, pues les permitió sentirse realizadas socioeconómica y personalmente, al lograr una cierta autonomía e independencia.

Entre las emprendedoras que habían trabajado anteriormente, a pesar de la temporalidad o parcialidad de su trabajo, la experiencia les fue muy útil a la hora de incubar y madurar su idea de empresa.

2°.- Tratar de cubrir un nicho de mercado no cubierto en el área geográfica en que desarrollan su actividad empresarial, que normalmente se encuentra próxima a su lugar de residencia, siempre que ésta cuente con suficientes infraestructuras y mano de obra cualificada.

Sin embargo, la mayoría de ellas reconoce que su actividad no se apoyó en una innovación, ni en procesos ni en productos, sino en actividades ya existentes en otros mercados.

3°.- Algunas de estas jóvenes emprendedoras han optado por localizar su actividad en los llamados "viveros de empresas". El motivo por el que estas emprendedoras decidieron localizarse en estas "incubadoras" se debe a varios factores. El primero, el ahorro que les supone en su inversión inicial en equipamientos, tales como centralita telefónica, fax, mobiliario o fotocopiadora. En segundo lugar, que el coste de alquiler que les supone situarse en estos espacios es ridículo, en relación a otras alternativas que ofrece el mercado. Otros motivos, están relacionados con la imagen de empresa que les genera ante sus clientes, por el prestigio que les transfiere el centro que les acoge.

5.2

Principales características de su perfil

Seguidamente recogeremos una síntesis de las principales características que integran el perfil de la joven emprendedora murciana, clasificándolos en características de tipo personal; técnicas y formativas; y económicas y personales

5.2.1

Características personales

- 1º.- No es habitual que las jóvenes emprendedoras que ponen en marcha su actividad empresarial en la Región, cuenten con una cierta tradición familiar de tipo empresarial.
- 2º.- La mayor parte de las empresas integradas por jóvenes emprendedoras, se pusieron en marcha cuando sus promotoras tenían unos 30 años, aunque era habitual que dicha edad estuviera algo por debajo.

Sin embargo, no era frecuente que la empresaria, en el momento de constituirse, tuviera menos de veinticinco años. Ello se debía a que, en unos casos, sus actividades precisaban que sus promotoras tuviesen un cierto nivel formativo o que contaran con cierta experiencia, antes de embarcarse en este proceso.

- 3º.- Tres cuartas partes de las jóvenes empresarias entrevistadas estaban casadas y tenían hijos. Por tanto, es habitual que deban conjugar su actividad empresarial con tareas domésticas, aunque en el mejor de los casos, estas últimas se desarrollen de un modo muy parcial.

- 4°.- Prácticamente la totalidad de las emprendedoras entrevistadas, son de origen regional y residen en ella, no siendo habitual, aunque parece lógico, que procedan de otros ámbitos geográficos.
- 5°.- Sus empresas suelen localizarse en el núcleo urbano de los municipios en los que se encuentra su residencia familiar, siempre que, lógicamente, éste cuente con las infraestructuras precisas para ello. Si bien esta cuestión va perdiendo relevancia cuanto menor es la edad a la que la joven emprendedora puso en marcha su actividad.

5.2.2

Características técnicas y formativas.

- 1°.- Aunque el nivel educativo de nuestras jóvenes emprendedoras no es excesivamente elevado, en lo que se refiere a formación reglada, si parece que se va incrementando conforme ésta es más joven.
- 2°.- Las jóvenes emprendedoras entrevistadas tienen gran inquietud a la hora de tratar de suplir sus carencias formativas en el ámbito empresarial. Por ello, una vez iniciada su actividad, suelen inscribirse en acciones formativas de tipo ocupacional o de postgrado, sobre áreas funcionales concretas de la gestión de su empresa: marketing, contabilidad, gestión de recursos humanos, área financiera, etc.
- 3°.- La mayor parte de las jóvenes emprendedoras entrevistadas, comenzaron a desarrollar su espíritu emprendedor como consecuencia de las dificultades que tuvieron para encontrar un empleo satisfactorio. Por ello, decidieron intentar salir de esta situación creando su propia empresa.

4°.- Desde un punto de vista psicológico, a la hora de tomar sus decisiones empresariales, las jóvenes emprendedoras murcianas confían más en su intuición, que en el análisis sistemático y metódico de la información de que disponen, aunque lógicamente, en dicho proceso también ponderan las conclusiones que hayan obtenido de dicho análisis.

Gracias a ello, muchas veces, detectan y aprovechan ciertas oportunidades de negocio que, habiendo sido más analíticas, posiblemente no hubiesen aprovechado. En definitiva esta simbiosis entre análisis y creatividad, suele ser especialmente interesante a la hora de tomar decisiones empresariales, sobre todo en entornos inciertos.

Otro aspecto destacable del perfil psicológico de la joven emprendedora murciana es que, a la hora de tomar sus decisiones, suele ser más reflexiva que impulsiva, pues sobre todo trata de analizar las posibles consecuencias de éstas. Dicha forma de tomar decisiones es especialmente interesante durante el proceso de puesta en marcha de su empresa, sobretodo si no cuenta con excesivos recursos para ello, lo que suele ser bastante habitual.

Además, estas jóvenes emprendedoras suelen imprimirle un toque muy personal a sus relaciones con clientes y subordinados, lo que frecuentemente, les genera mayor productividad. Así mismo, la mayor parte de estas emprendedoras suelen ser flexibles y adaptables a las diversas tareas y circunstancias por las que ha de pasar su empresa.

5.2.3

Características económicas y empresariales

- 1º.- Las jóvenes emprendedoras, de un modo aplastante, desarrollan su actividad empresarial dentro del sector de servicios y dentro de éste, es la actividad comercial la que tiene mayor importancia. La hostelería y la actividad comercial minorista, dentro del ámbito textil o de la alimentación, son las actividades que más predominan en los servicios prestados. Probablemente esto se deba al reducido tamaño de este tipo de actividades, lo que facilitó la constitución de su empresa, al no tener que realizar apenas inversión.
- 2º.- La mayoría comenzaron su actividad empresarial en un local de negocio alquilado, siendo poco habitual que la iniciaran en un local propio, salvo que éste fuera, o hubiera sido, propiedad de algún ascendiente.
- 3º.- La mayoría de las empresas constituidas por las jóvenes empresarias son pequeñas empresas, tanto por su volumen de facturación, como por el número de trabajadores con que cuentan. Realmente esta situación viene a ser un reflejo de lo que ocurre para el conjunto de empresas de la Región, donde el 99,90% ostentan esta condición.

Cuando nos referimos a pequeñas o medianas empresas, lo estamos haciendo en los términos de lo que la Unión Europea establece para el caso de aquellas organizaciones empresarial que emplean a menos de 250 personas, que tienen un volumen anual de negocio inferior a 40 millones de euros, o cuyo balance general anual no excede los 27 millones de euros. Incluso, realmente la mayor parte de estas empresas, entorno al 94%, tienen menos de nueve trabajadores asalariados, de cuyo porcentaje, un 48% ni siquiera cuentan con asalariados.

4º.- De modo similar a lo que ocurre para el conjunto de empresas regionales, las organizaciones integradas por jóvenes emprendedoras suelen desarrollar su actividad, en su mayoría, como "empresarias individuales", le siguen las sociedades limitadas.

En definitiva, la mayor parte de las organizaciones promovidas por jóvenes emprendedoras desarrollan su actividad, en el mercado, bajo fórmulas en las que ellas o sus unidades familiares, asumen de forma personal e ilimitada, con sus bienes presentes y futuros, las posibles pérdidas que puedan derivarse de su actuación empresarial.

Normalmente, el motivo por el que habían decidido no actuar bajo formulas en las que se limitase su responsabilidad (sociedades mercantiles, independientemente de que se formen parte o no, de las fórmulas propias de la economía social), se debía a que, de este modo, reducían sus gastos de constitución y podían eludir la obligatoriedad de tener que llevar una contabilidad oficial y de cumplir una serie de formalidades administrativas, tales como el registro de las cuentas anuales, con independencia del tratamiento fiscal que pudieran tener sus beneficios empresariales.

En otras ocasiones, el motivo por el que se habían elegido estas formas no mercantiles de actuación, además de por lo anteriormente expuesto e independientemente de conocer que, con ello, asumían personalmente el riesgo empresarial, se debía a que entendían que, dado el tipo de actividad que desarrollaban (comercio, servicios personales o profesionales), difícilmente les podía implicar el que incurrieran en grandes pérdidas. Esto en muchos casos era así, pero en otros, muchas de ellas no habían tenido en cuenta que simplemente como consecuencia de haber firmado un contrato de alquiler

de local de negocio por un tiempo más o menos prolongado (entorno a los 5 años de media), en caso de cerrar su actividad antes del término de dicho contrato, deberían indemnizar al arrendador con el coste del 50% del tiempo de incumplimiento del contrato.

- 5°.- Las jóvenes emprendedoras son conscientes de que, debido al reducido tamaño de sus empresas y a la escasez de recursos con que cuentan, la cooperación y colaboración con otras organizaciones, puede ser una vía de mejora de su competitividad, al poder compartir, con ello, ciertos costes o al poder acceder a desarrollar, de forma conjunta, ciertos proyectos que, individualmente, difícilmente podrían abordar.

El tipo de cooperaciones que les interesaría establecer sería con otras empresas que pudieran desarrollar una actividad complementaria a la suya y que relativamente, se encuentren próximas, desde un punto de vista geográfico, más que las cooperaciones con empresas que desarrollen actividades muy similares a la suya, pero que geográficamente se encuentren muy distantes.

A pesar de ello, la mayoría reconoce no haber materializado esta forma de pensar, en acuerdos concretos de cooperación específicos con otras organizaciones, independientemente del tipo de cooperación del que estemos hablando.

Si estas cooperaciones no se han establecido no ha sido por falta de oportunidades, ya que casi todas las jóvenes emprendedoras entrevistadas, pertenecen a alguna asociación empresarial, independientemente de que la misma fuera de tipo sectorial o multisectorial. Normalmente dicha cooperación no se estableció por existir un cierto miedo a perder parte de la autonomía y libertad que les da el gestionar su propia empresa.

5.3

Dificultades, dudas y otros problemas con los que se enfrenta en la puesta en marcha y funcionamiento inicial de su actividad

Quizá sea en la idea y en la emprendedora, donde radica la mayor dificultad a la hora de crear una empresa, a pesar de que, lógicamente, se deba contar con la financiación precisa para conseguir los factores productivos necesarios, para que surja y funcione dicha organización.

En general, a la hora de plantearse la puesta en marcha de su actividad empresarial, la mayoría de las jóvenes emprendedoras tuvieron dudas sobre si les compensaba o no, ser autónomas, pues percibían una serie de dificultades, que a continuación expondremos clasificadas en: de tipo formativo y de falta de experiencia; organizativas y económico-empresariales; de tipo financiero; y personales o por su condición de mujer.

5.3.1

Dificultades de tipo formativo y de falta de experiencia

- 1º.- Les faltaba experiencia en la actividad concreta en la que pretendían desarrollarse como empresarias. Hay que tener en cuenta que si la emprendedora hubiese contado con esta experiencia, le habría sido más fácil estimar las tendencias del sector o poder estimar si su actividad respondería, o no, a las necesidades reales de sus potenciales clientes.

2°.- Falta de formación empresarial y de habilidades directivas. Hay que tener presente que el éxito de un proyecto empresarial no sólo depende del deseo de conseguir éste, sino que requiere mucho trabajo y para desarrollar éste, no sólo se precisa cierta formación económico-empresarial, sino también, liderazgo, fuerte determinación y modestia, a la hora de ser capaz de reconocer los errores y aprender de ellos.

Muchas de nuestras jóvenes emprendedoras carecen de esta formación y no todas cuentan con estas habilidades. Por ello, en el momento de plantearse la puesta en marcha de su empresa, no valoraron suficientemente la importancia de realizar un riguroso y minucioso análisis de la viabilidad real, que desde una perspectiva comercial, económica y financiera, tenía su proyecto. Todo ello, a pesar de que algunas contaban con estudios universitarios, lo que no siempre evita que se comentan ciertos errores.

Esta carencia formativa económico-empresarial, que se reconocen muchas de las jóvenes emprendedoras, se acentúa en el área contable y financiera, quizá por la especial complejidad que tiene para las que no son técnicas en la materia.

3°.- Desconocimiento de los trámites administrativos para la puesta en marcha de sus empresas, lo que dificultaba y ralentizaba el comienzo efectivo de su actividad.

Afortunadamente, con las diversas actuaciones que, en los últimos años se han desarrollado, de cara a simplificar los procesos administrativos que conlleva la puesta en marcha de una empresa, parece haberse reducido notablemente, las consecuencias de dicho desconocimiento. Entre dichas actuaciones se encuentra el Proyecto Nueva Empresa o los Puntos de Asesoramiento e inicio de Tramitación (PAIT)

Sin embargo, este desconocimiento sobre todo se hacía patente, en el momento de decantarse por la mejor forma jurídica que podían darle a su actividad empresarial (empresaria individual, sociedad limitada, anónima, cooperativa, etc.), pues en general, no tenían excesivamente claro, las ventajas e inconvenientes de cada una de las alternativas, en función de: capital a aportar, número de socios, grado de responsabilidad, costes de constitución, obligaciones fiscales y administrativas.

4º.- Cierta impaciencia a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial, lo que suele convertirse en un excelente caldo de cultivo para el fracaso. Dicha impaciencia suele conllevar que los análisis previos para decidir la puesta en marcha del negocio, se hagan con cierta precipitación, del mismo modo que muchas veces se toman algunas decisiones, que luego resultan ser estratégicamente trascendentes para su buen funcionamiento futuro.

5º.- La falta de contactos que pueda permitirles acceder a potenciales clientes e incluso la falta de confianza que en ellas tienen algunos de ellos, por ser mujeres y jóvenes. Ello ha obligado a que algunas de estas jóvenes empresarias tengan que masculinizarse en hábitos profesionales, organización del tiempo, manera de vestir, etc.

5.3.2 Dificultades organizativas y económico-empresariales

- 1º.- Tuvieron dificultades para ser innovadoras con la puesta en marcha de sus empresas, adelantándose con ello a la competencia y no convertirse, simplemente, en seguidoras de las innovaciones que sus competidores ya habían introducido en el mercado.
- 2º.- No realizaron una investigación de mercados lo suficientemente precisa a la hora de evaluar la viabilidad comercial de su proyecto empresarial. En la mayoría de los casos el conocimiento del mercado en el que iba a actuar su empresa, se apoyó en experiencias personales, en la información de otras personas o simplemente en la intuición.

El motivo por el que estas jóvenes emprendedoras no realizaron, más formalmente, estas investigaciones (como por ejemplo recurriendo a una empresa especializada en el análisis de mercados), se debió a que la mayoría de ellas entendían que, los recursos que deberían destinar a ello, los precisaban para la adquisición del inmovilizado material para la puesta en marcha de sus iniciativas.

Sin embargo, una vez iniciada su actividad la mayoría reconoce que les habría sido de gran utilidad haber contado con estos análisis, ya que una cosa era que pudieran intuir que existiese en su mercado una necesidad no cubierta por otras empresas, a las que ellas podían dar respuesta y otra muy distinta, que realmente sus potenciales clientes estuviesen dispuestos a pagar por ello, el nivel de precios que ellas pretendían.

3º.- No haber evaluado con la suficiente previsión la estructura de gastos de su actividad, lo que les condiciona su viabilidad económica.

En la mayoría de los casos, debido a su falta de formación empresarial previa, realmente no contemplaron dentro de su estructura de costes algunos conceptos que realmente luego vieron que debían haber incluido. Entre ellos, los que más frecuentemente no consideraron, se referían a:

- No asignarse un salario por su trabajo, por entender que su retribución era el posible beneficio de la empresa, cuando realmente éste es la compensación de la inversión precisa para desarrollar su actividad y del riesgo que, con ello, se asume.
- En los casos en los que aportaron ciertos inmovilizados materiales, entre los cuales los más típicos fueron los equipos informáticos, vehículos o inmuebles propios, no asignar un valor amortizable a los mismos, que se considerase como un elemento de gasto en sus cuentas de explotación.
- No haber estimado, con suficiente precisión, el gasto promocional necesario, sobre todo, a la hora de lanzar comercialmente su actividad.
- No haber estimado correctamente el nivel de gasto financiero, sobre todo durante el primer año de funcionamiento de su empresa. En muchos casos, las jóvenes emprendedoras, en la puesta en marcha de sus iniciativas evaluaron sus necesidades de financiación ajena teniendo en cuenta únicamente la inversión inicial que debían realizar, pero obviaron en dicho cálculo, las necesidades de circulante precisas, sobre todo en los primeros meses de su actividad.
- Estimar los costes salariales del personal por cuenta ajena con el que iba a contar su empresa, en base al neto que

estos percibirían, en lugar de apoyándose en los salarios brutos. En algunos casos incluso, no se calculó correctamente el coste, que para la empresa, supondría la Seguridad Social de los trabajadores.

4º.- Iniciar su actividad empresarial con escasez de personal, sobre todo cuando se trata de personal cualificado.

5º.- Una vez iniciada su actividad empresarial, existe un cierto miedo a que sus estructuras de costes fijos aumenten, sobre todo en lo que se refiere a la contratación de personal por cuenta ajena.

Sin embargo, las jóvenes emprendedoras son conscientes de que si quieren adecuarse al ritmo de crecimiento que, en ocasiones, su actividad les marca, no tienen más remedio que asumir dicho incremento de su estructura de costes fijos. Todo ello, a pesar de la incertidumbre que en algunas ocasiones existe sobre lo estructural o coyuntural que sea el mismo, pues en caso contrario, estarían perdiendo oportunidades de negocio.

5.3.3 Dificultades de tipo financiero

1º.- Dificultades a la hora de conseguir la financiación necesaria para realizar la inversión inicial. Esta situación suele ser habitual en la puesta en marcha de cualquier actividad empresarial, sobre todo cuando la persona emprendedora es joven, ya que precisa los avales de otra persona, a pesar de que la financiación que precisa no suele ser demasiado elevada.

Esta situación parece corroborar los resultados del Informe Anual del Observatorio Europeo de las Pyme's, que sitúa a España dentro del conjunto de países con mayores dificultades de acceso a la financiación, lo que actúa como limitador de su desarrollo empresarial. Esta situación la compartía nuestro país con: Dinamarca, Grecia, Italia, Noruega, Suecia y el Reino Unido.

Esta situación ocasiona que, en ocasiones, las jóvenes emprendedoras no consigan reunir los recursos necesarios para tener ciertas garantías de culminar con éxito su aventura empresarial, por lo que deben dejar participar, en su nueva empresa, a inversores externos.

2º.- Desconocimiento de otras oportunidades que ofrece el mercado financiero a la hora de conseguir los recursos necesarios para la puesta en marcha de sus actividades. Concretamente en el momento de la puesta en marcha de sus actividades, no conocían la figura de las Sociedades de Garantía Recíproca (UNDEMUR, en el caso de la Región de Murcia), o de las Sociedades de Capital Riesgo (INVERMURCIA y MurciaEmprende S.A., en nuestra Región).

3º.- Incorrecta evaluación de las necesidades de circulante que inicialmente precisaba el desarrollo de su actividad empresarial y problemas a la hora de conseguirlo, una vez que dichas necesidades se pusieron de manifiesto tras comenzar a funcionar.

La mayoría de las jóvenes emprendedoras, a la hora de analizar la viabilidad financiera de la puesta en marcha de su proyecto, no evaluaron convenientemente las necesidades de circulante que iban a precisar en los primeros meses de funcionamiento. Este problema, en muchos casos, se produjo, no por obviar totalmente la necesidad de contar con una

cierta financiación a la hora de cubrir las necesidades de circulante de sus empresas, sino más bien, por haber existido en ellas una cierta confusión entre los conceptos de "ingreso y cobro", por una parte, y los de "gasto y pago", por otra, ya que los mismos, no siempre coinciden en el tiempo.

4°.- No contarían con un subsidio o apoyo por parte de la Administración (tal como el "paro", para las trabajadoras por cuenta ajena), a la hora de volver a iniciar su andadura profesional, si su aventura empresarial no llegaba a buen puerto.

5°.- Dificultades a la hora de poder alquilar el local en el que poder ejercer su actividad empresarial, por tratarse de una nueva actividad y sobre todo, por ser jóvenes. La confluencia de ambos factores, junto quizá, a algún otro más relacionado con su condición de mujer, solía generar una cierta desconfianza en los arrendadores. Como consecuencia de ello, era habitual que el arrendador solicitase una fianza superior a lo normal o incluso, en algunos casos, avales bancarios por un importe que solía rondar un año de alquiler.

5.3.4

Dificultades personales y derivadas de su condición de mujer

1°.- Conciliación de su actividad empresarial con su vida familiar. Sobre todo cuando tenían hijos o habían de hacerse cargo de ascendientes u otros familiares enfermos. Todo ello, a pesar de que, posiblemente, las jóvenes autónomas contaban con mayor flexibilidad a la hora estructurarse su tiempo de trabajo y conseguir dicha conciliación.

Estas dificultades de conciliación, se acentuaban debido a una generalizada falta de colaboración de sus parejas en los trabajos del hogar, al que apenas dedicaban la mitad de horas que ellas, que además se concentraban en los fines de semana.

2°.- La maternidad, suponía para las jóvenes autónomas un cierto problema, al no poder disfrutar de la baja maternal, en las mismas condiciones que las trabajadoras por cuenta ajena, ya que dado el reducido tamaño que tenían sus organizaciones, ellas eran una pieza clave en el correcto desarrollo de su actividad.

3°.- Miedo al fracaso empresarial y a las consecuencias, económicas, sociales y jurídicas del mismo. Lógicamente, en general, a las jóvenes emprendedoras suele obsesionarles bastante las consecuencias del fracaso en la puesta en marcha de su actividad empresarial. Dicha preocupación, no sólo se fundamenta en el posible riesgo de pérdida de propiedades, suyas o de las personas que les avalaron, que ello puede suponer. También les preocupa la cierta estigmatización social que, en algunos casos, supone este fracaso empresarial y las consiguientes dificultades a la hora de volver a iniciar una andadura empresarial o laboral, sobre todo cuando la liquidación de deudas pendientes se dilata durante algunos años.



6

INFORMACIÓN DE UTILIDAD PARA EL DESARROLLO DE POLÍTICAS DE ACTUACIÓN Y APOYOS POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN

En el presente apartado se recogerá un conjunto de información que puede ser útil, para que la Administración Regional pueda seguir potenciando el desarrollo de ciertas políticas de actuación que están demostrando su efectividad en la puesta en marcha de iniciativas empresariales promovidas por jóvenes murcianas, según ha podido deducirse del análisis de la información secundaria y de las entrevistas en profundidad llevadas a cabo. Pero además, en el mismo, también trataremos de sugerir otra serie de medidas, que como consecuencia del análisis de la información anteriormente mencionada, podrían ser de utilidad en el desarrollo de medidas de apoyo a la joven emprendedora.

Para ello, desarrollaremos cuatro grandes bloques de información. El primero de ellos, dedicado a señalar cuáles son los principales apoyos institucionales, que a través de la información analizada y de las entrevistas mantenidas, deberían seguirse potenciando, pues han demostrado su utilidad. En segundo lugar, se recogerán una serie de medidas alternativas que, las emprendedoras entrevistadas han considerado que podrían serles de utilidad a las jóvenes promotoras de iniciativas empresariales. Para terminar comentando cuál sería el perfil ideal de la emprendedora a la que, sobre todo, debería apoyársele, especialmente cuando su actividad se encuadrara dentro de alguno de los sectores a los que se refiere el último de estos subapartados.

6.1 Apoyos institucionales que están siendo útiles

Si aceptamos la importancia que la actividad emprendedora tiene para el desarrollo económico y el bienestar social de la Región de Murcia, la Administración Autonómica y las distintas administraciones locales, deberían continuar desarrollando aquellas políticas de apoyo a iniciativas emprendedoras de las mujeres, que se hayan manifestado efectivas a lo largo del tiempo, dentro de las mismas hemos recogido tres grandes grupos: aquellas que están permitiendo crear un verdadero espíritu emprendedor; las que apoyan el proceso de análisis para la puesta en marcha de las iniciativas; y otras medidas de apoyo diversas.

6.1.1 Sensibilización para crear una cultura empresarial y un verdadero espíritu emprendedor

Aunque la capacidad emprendedora de nuestras jóvenes murcianas depende de factores intrínsecos a la propia persona, en función de su mayor o menor propensión a asumir riesgos empresariales y de ciertos factores políticos y económicos del entorno regional, también depende de los esfuerzos que la Administración realice en el fomento de una verdadera cultura emprendedora, ya que debería ser un objetivo prioritario dentro de las estrategias para el desarrollo de cualquier territorio. En este sentido, están siendo de gran utilidad:

- I. Las acciones de fomento del espíritu emprendedor entre las jóvenes murcianas en los centros de enseñanza secundaria y universidades.
- II. Seguir creando una imagen positiva del papel que juega el empresariado femenino en la sociedad actual, independientemente de que, en la puesta en marcha de su iniciativa, inicialmente, haya o no, alcanzado el éxito.
- III. La existencia en ciertos programas formativos, sobre todo en los centros de enseñanza secundaria y algunas facultades universitarias relacionadas con la formación empresarial, de un conjunto de asignaturas centradas en el análisis previo a la puesta en marcha, proceso de creación y gestión básica de una iniciativa emprendedora. En este sentido, incluso, algunos de estos centros cuenta con ciertas herramientas de apoyo informático que complementan la formación teórica con decisiones prácticas materializadas a través de los llamados programas de simulación empresarial.
- IV. El trabajo que se está realizando, desde diversas instituciones públicas, en la concienciación de las jóvenes emprendedoras, sobre la importancia que tiene una adecuada formación para emprender, en la creación y consolidación exitosa de su empresa.
- V. Las campañas institucionales que se están desarrollando con el objetivo de que se conozca la existencia de las ventanillas únicas empresariales y del conjunto de servicios que éstas ofrecen. Ello se debe a la utilidad que para las empresas de nueva creación, comporta su uso, en cuanto a la simplificación de los trámites precisos para su constitución, independientemente de que las mismas estén o no constituidas por mujeres.

- VI. La promoción, que institucionalmente se está desarrollando para que se conozcan los ejemplos de empresas que puedan servir de referencia a las jóvenes que pretendan iniciarse en la aventura empresarial. Bien por su regular crecimiento, por su evolución en ventas, empleados, o rentabilidad. Pero que de un modo u otro, gozan de un prestigio social dentro de nuestra comunidad. Estas acciones casi siempre generan un impacto beneficioso en el territorio en el que las empresas se ubican y últimamente están proliferando bastante, a través de los cada vez más habituales premios y reconocimientos, que instituciones públicas y privadas patrocinan.
- VII. Las acciones que se están llevando a cabo para propiciar que se creen nuevas formas asociativas que promuevan la información y formación de un verdadero espíritu emprendedor entre las jóvenes murcianas. Estas formas asociativas también serían las encargadas facilitar que se establezcan verdaderos nexos de colaboración entre pequeñas empresas de jóvenes empresarias.

6.1.2

Apoyos en el proceso de análisis y puesta en marcha de iniciativas empresariales

Dentro de esta área están siendo útiles:

- I. Las acciones de información y asesoramiento que se están desarrollando desde la Administración, dirigidas a jóvenes emprendedoras que decidan poner en marcha su actividad empresarial.
- II. Las acciones que se están desarrollando para que la emprendedora reciba el asesoramiento de tutores o consultores que le ayuden en el desarrollo de análisis de mercados o en otras fases del proceso de puesta en marcha de su actividad, lo que les permite que puedan concretar y desarrollar, de un modo más realista, su idea inicial de empresa.
- III. Las acciones encaminadas a facilitar el uso de los instrumentos de financiación existentes para crear y consolidar empresas promovidas por mujeres jóvenes (microcréditos, avales de sociedades de garantía recíproca o participación de sociedades de capital riesgo).
- IV. Las acciones encaminadas a suprimir ciertas tasas fiscales, tales como el Impuesto de Actividades Económicas o a permitir reducción de las cuotas de la Seguridad Social de las autónomas, durante los primeros años de desarrollo de la actividad. O aquellas otras encaminadas a diferir, en el tiempo, el pago de impuestos.
- V. Las acciones que se están desarrollando de cara a que los proyectos promovidos por jóvenes emprendedoras puedan presentarse ante las entidades financieras habiendo desarrollado suficientemente un sólido plan de empresa, en todos aquellos aspectos relativos al análisis de la viabilidad comercial, económica y financiera de su iniciativa.

- VI. Las medidas desarrolladas por parte de la Administración, de cara a que las jóvenes emprendedoras puedan conseguir préstamos, por un importe relativamente reducido (microcréditos), cuando éstas carecen de avales patrimoniales, siempre que hayan acreditado suficientemente, la viabilidad de su proyecto.
- VII. La posibilidad de que la Administración siga siendo una de las vías a través de las cuales las jóvenes emprendedoras murcianas puedan entrar en contacto con sociedades de capital riesgo, dispuestas a participar en la financiación de sus iniciativas empresariales.
- VIII. La posibilidad de que la Administración siga generando los mecanismos precisos para que las jóvenes emprendedoras murcianas, puedan seguir accediendo a las líneas de financiación que, para la PYME, el Instituto de Crédito Oficial concede y a los avales que presta el sistema de garantías recíprocas de UNDEMUR.
- IX. Las acciones encaminadas a constituir viveros de empresas que ofrezcan un espacio, a aquellas emprendedoras que inician su actividad, con servicios, instalaciones y equipos, a un coste reducido.
- X. Las acciones que promueven la constitución de redes empresariales integradas por jóvenes emprendedoras de ámbitos geográficos diversos, tanto en un entorno nacional como internacional.

6.1.3 Otras medidas de apoyo diversas

Dentro de esta área están siendo útiles:

- I. Las medidas encaminadas a reducir el coste que implica la puesta en marcha de una iniciativa empresarial, por parte de las jóvenes emprendedoras y simplificar los trámites administrativos precisos para ello. Dentro de campo se valora especialmente el trabajo realizado por las Ventanillas Únicas Empresariales.
- II. Las acciones encaminadas al desarrollo de campañas de concienciación para que la pareja de las jóvenes emprendedoras, participen más activamente e igual que ellas, en el cuidado de los hijos u otros familiares.
- III. Las acciones que permiten el desarrollo de foros y encuentros entre las jóvenes emprendedoras, útiles para que compartan sus experiencias.
- IV. Las acciones encaminadas a tratar de concienciar a la emprendedora de la importancia fundamental que tiene, para el nacimiento y consolidación de su empresa, su correcta localización, ya que se trata de un factor estratégico clave. En esta línea de actuaciones se valora el trabajo realizado por el Instituto de Fomento con su Servicio de Localización Empresarial.

6.2

Otros posibles apoyos institucionales que podrían ser interesantes

Otras medidas que, como consecuencia de la información analizada y de las entrevistas mantenidas, quizá pudieran ser interesantes de cara a apoyar los procesos de puesta en marcha de iniciativas empresariales por parte de mujeres son:

- I. Las acciones de fomento del espíritu emprendedor entre las jóvenes murcianas, quizá no sólo debieran desarrollarse en los centros de enseñanza secundaria y universidades, sino también desde la más temprana edad escolar.
- II. Sensibilizar y formar a los docentes encargados de la formación de las jóvenes murcianas, para que sean capaces de crear un espíritu emprendedor entre sus alumnas. Con ello, se pretendería que los actuales docentes orientaran a sus alumnas, no sólo en el terreno de salidas profesionales a las que pueden acceder en trabajos por cuenta ajena o de tipo funcional, sino también sobre las actividades que podrían desarrollar con la puesta en marcha de una iniciativa empresarial.
- III. Debería introducirse en los programas formativos de todos los centros de enseñanza secundaria, institutos y universidades de la Región, independientemente de que la formación específica del alumno estuviera o no relacionada con el ámbito empresarial, un conjunto de asignaturas relativas al análisis previo a la puesta en marcha, proceso de creación y gestión básica de una iniciativa emprendedora.
- IV. Podría ser interesante que dentro de la Administración existiera un organismo público encargado de garantizar que aquellos proyectos empresariales, promovidos por jóvenes emprendedoras, que cuenten con suficiente viabilidad

comercial y económica, puedan acceder a la financiación que precisan. Esto con independencia de la labor que en el campo de los microcréditos están desarrollando algunas asociaciones.

- V. Podría ser interesante que, durante los tres primeros años de actividad empresarial de las jóvenes emprendedoras y con el fin de formarlas, asesorarlas y orientarlas en la buena gestión de sus actividades, pudieran apoyarse en un equipo de tutores especializados en las diversas áreas de la gestión de sus empresas, subvencionados por la Administración.
- VI. Tomar una serie de medidas encaminadas a mejorar los niveles de protección social con que cuentan las jóvenes autónomas, sobre todo en la fase inicial de desarrollo de su actividad, especialmente adaptado a las necesidades de las empresarias.
- VII. Tomar una serie de medidas encaminadas a facilitar el acceso a los hijos de las jóvenes emprendedoras a guarderías o escuelas infantiles con a precios asequibles, con el fin de que así pudiera compatibilizarse, de mejor modo, la vida familiar y empresarial.
- VIII. Podría ser interesante que la Administración Regional desarrollara un estudio para detectar las oportunidades de negocio que existen en los diversos municipios, con el fin de que, a partir de él, se cree un "vivero de ideas", útil para la puesta en marcha de iniciativas empresariales por parte de jóvenes emprendedoras.
- IX. Podría ser interesante que la Administración Regional constituyera una entidad de "capital semilla" que participe en el capital de aquellos proyectos empresariales promovidos por jóvenes emprendedoras, que se hayan estimado viables comercial y económicamente, pero que no cuenten con la financiación necesaria para su puesta en marcha.

6.3

Perfil ideal de la emprendedora que debería recibir apoyos de la Administración Regional

Seguidamente vamos a relacionar algunos de los principales elementos que deberían integrar el perfil idóneo de cualquier emprendedor y por tanto, de la joven emprendedora murciana. Este perfil debería ser el que tratara de potenciarse por parte de la Administración Regional, para así aumentar nuestra competitividad.

Por ello, pensamos que este apartado puede ayudar a definir ciertas líneas estratégicas de actuación, favoreciendo que se apoyen cierto tipo de proyectos empresariales, ayudando así, a resolver alguna de las convocatorias destinadas a apoyar a las jóvenes emprendedoras murcianas. Entre las notas que integrarían dicho perfil se encontrarían:

- 1º.- Haber realizado un análisis previo que reduzca las incertidumbres consustanciales al nacimiento de cualquier iniciativa emprendedora, ya que ello es la mejor garantía de su éxito futuro. En este sentido sería conveniente que se hubiesen elaborado, previamente a dar los primeros pasos en la puesta en marcha de su iniciativa emprendedora, un minucioso y riguroso "plan de empresa".
- 2º.- Que la joven emprendedora tenga una cierta obsesión con el continuo análisis del mercado, con el objetivo de tratar de detectar ciertas necesidades latentes o no correctamente satisfechas por la competencia, para así tratar de abordarlas en el desarrollo de su proyecto empresarial.

- 3°.- Cierta inconformismo que le lleve a una búsqueda constante de nuevos mercados, nacionales o exteriores, lo que será uno de sus principales rasgos característicos que propiciarán el crecimiento futuro de su organización.
- 4°.- Una cierta fijación por diferenciar su producto o servicio del resto de competidores.
- 5°.- Que considere la calidad como el elemento principal propiciatorio de su diferenciación y posicionamiento en el mercado.
- 6°.- La orientación hacia el cliente de su organización, entendiéndose que ésta y el servicio postventa, como pilares básicos de su estrategia comercial.
- 7°.- El valor que la joven emprendedora dé, a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (las T.I.C.), como elemento clave de éxito futuro de su empresa.
- 8°.- La sensibilidad que muestre hacia la futura existencia, dentro de su organización, de un departamento de I+D+i, como elemento esencial para el desarrollo de su organización.
- 9°.- La poca importancia que la joven emprendedora le dé, en la elaboración de su plan de empresa, a las ayudas y subvenciones que la Administración pueda concederle y por tanto, la escasa correlación de éstas con la viabilidad efectiva de su iniciativa. Es decir, que no vincule la viabilidad de su proyecto a la consecución de dichas ayudas.
- 10°.- Que la joven emprendedora conceda un alto valor al equipo humano que integre su iniciativa, como principal garantía a la hora de sortear las distintas dificultades que se le irán presentando en su andadura diaria y en su paulatino proceso de crecimiento.
- 11°.- Que la emprendedora cuente con la confianza del equipo humano contratado para desarrollar su iniciativa.

- 12°.- Que sepa delegar en sus subordinados, con el fin de que ellos también se impliquen en los procesos de toma de decisiones, relacionados con su ámbito de actuación funcional dentro de la empresa.
- 13°.- El nivel de profesionalidad empresarial, correlacionado con la formación o experiencia previa de la joven emprendedora o de la de los colaboradores con los que vaya a contar en el desarrollo de su proyecto.
- 14°.- Contar con una constante preocupación estar continuamente formándose.
- 15°.- La mayor o menor predisposición que la joven emprendedora tenga a la hora de crear puestos de trabajo vinculados a su iniciativa, lo que lógicamente estará correlacionado con las características de actividad que se ejerza, pero también, por los propios objetivos empresariales de la emprendedora.
- 16°.- Su preocupación por la formación de base y continua de los equipos humanos que vayan a integrar su organización.
- 17°.- La sensibilidad que la joven emprendedora y por tanto su organización, con la protección del medioambiente y de la legislación ambiental, como muestra del compromiso social de ésta, con el área geográfica en la que se localiza su empresa.

6.4

Sectores de actividad que deberían apoyarse de modo especial

En este sentido, sería conveniente no terminar este trabajo sin hacer referencia a un estudio que quizá marcó un cierto hito en la labor de que la Administración orientara a los emprendedores, hacia aquellas iniciativas con mayores posibilidades de desarrollo futuro, lo realizó la Comisión Europea, bajo el título de "Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo", más conocido como los "Nuevos Yacimientos de Empleo".

A continuación recogemos, de un modo sintético, cuáles son estos ámbitos sectoriales en los que se está y seguirán generando actividades empresariales y empleos, en el presente y en el futuro, en los que por tanto, nuestras jóvenes emprendedoras murcianas, se están y seguirán posicionando. Para ello, dichas actividades las agruparemos en cuatro grandes grupos de servicios:

1º.- Servicios de la vida diaria:

- Servicios a domicilio: preparación y distribución de comidas a domicilio; acompañamiento y prestación de otros servicios a personas mayores en su domicilio; servicios a personas enfermas en su domicilio; servicios de limpieza y planchado; servicios administrativos.
- Cuidado de niños: cuidado y educación de niños por debajo de la edad escolar; actividades deportivas, recreativas y culturales para niños en esa edad.

- Nuevas tecnologías de la información y de la comunicación: servicios a particulares en el campo de la cultura, la salud, la comunicación y el ocio (telemedicina, formación a distancia, teletrabajo,...); servicios a las empresas (información económica, servicios comerciales, contabilidad a distancia, asistencia especializada,...); servicios públicos (teleservicios, acceso a bases de datos, servicios administrativos de información).
- Ayudas a jóvenes en dificultad y a su inserción: ayudas en los deberes escolares; centros de inserción profesional; educación de calle; empresas de inserción.

2.- Servicios de mejora del marco de vida:

- Mejora de la vivienda: rehabilitación, reforma y mantenimiento de viviendas.
- Seguridad: servicios de vigilancia y acogida; instalación de materiales de seguridad; parkings; televigilancia.
- Transportes colectivos locales: nuevas formas de organización de los transportes colectivos; servicios especializados con determinados colectivos de usuarios.
- Revalorización de los espacios públicos urbanos: rehabilitación de espacios públicos y barrios; mantenimiento de espacios públicos; iniciativas económicas y comerciales en zonas antiguas de las ciudades.
- Comercios de proximidad: comercios en zonas rurales; comercios en los puntos comerciales multiservicio en zonas desfavorecidas.

3.- Servicios culturales y de ocio:

- Turismo: turismo rural y cultural y otros nuevos fenómenos turísticos; servicio de acompañamiento y acogida turística; nuevos servicios turísticos telemáticos.

- Sector audiovisual: producción y distribución de películas; producción y distribución de emisiones televisivas; televisión interactiva; acceso a distancia a bibliotecas y museos.
- Valorización del patrimonio cultural: creación y restauración de lugares de interés cultural; servicios de difusión de la cultura y acogida turística.
- Desarrollo cultural local: actividades de valorización de los recursos y actividades culturales locales como música, folklore, teatro, gastronomía, artesanía, etcétera.

4.- Servicios de medio ambiente:

- Gestión de los residuos: recogida selectiva y tratamiento de los residuos; actividades de investigación para la reutilización de los materiales recuperados; nuevas técnicas de automatización del tratamiento de los residuos.
- Gestión del agua: realización y gestión de infraestructuras de gestión del agua; servicios de investigación tecnológica y transferencia del saber?hacer; asistencia a la gestión de infraestructuras locales; explotación turística y deportiva de las reservas hidráulicas.
- Protección y mantenimiento de las zonas naturales: actividades de protección y mantenimiento de las zonas naturales; actividades de investigación agronómica; creación y gestión de parques y reservas naturales.
- Normativa, control de la contaminación e instalaciones correspondientes: producción e bienes y de servicios ligados a tecnologías menos contaminantes; exportación del saber-hacer y de tecnologías; desarrollo y aplicación e nuevas tecnologías de economía de la energía; mejora de la gestión de los sistemas de control de la contaminación y del ruido.



7

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante (2004), *"Estudio sobre necesidades formativas del joven empresario y emprendedor alicantino"*.

Asociación de Empresarias y Profesionales de Alicante y Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante (2003), *"Los retos de las jóvenes empresarias de la provincia de Alicante"*.

Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2004): *"Instrumentos de Apoyo a Empresas Jóvenes. Uso y valoración"*. Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio de España.

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de España; Fundación INCYDE (2001), *"La creación de empresas en España. Análisis por regiones y sectores"*. Madrid. Servicios de Estudios de las Cámaras de Comercio y Fundación INCYDE.

Comisión Europea (2003), *"Libro verde. El espíritu empresarial en Europa"*. Bruselas. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Comisión Europea (2000), *"Apoyo a la creación de empresas. Guía de buenas prácticas para las organizaciones"*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Comisión Europea (1999), *"Plan de acción para fomentar el espíritu de empresa y la competitividad"*. Luxemburgo. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas (Luxemburgo).

Consejería de Economía y Hacienda (1996), *"Evolución del Tejido Empresarial en la Región de Murcia"*.

Consejo Económico y Social, CES (2004), *"Estudios y Análisis Panorama sociolaboral de la mujer en España"*.

Consejo Económico y Social, CES (2004), *"III Plan para la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres 2004-2005"*.

Esade (2004), *"Informe Randstad"*. Estudios Laborales de ESADE

Federación Nacional de Trabajadores Autónomos-ATA (2004), *"Informe sobre mujeres autónomas"*.

Frutos Balibrea, M^a D. y Titos Gil, S. (2000), *"Formación y trabajo autónomo desde la perspectiva de género"*. Murcia, Universidad de Murcia.

Frutos Balibrea, M^a D. (1997), *"El empleo visible de las mujeres en la Región de Murcia (un análisis sociológico)"*. Murcia, Universidad de Murcia.

Instituto de Fomento de la Región de Murcia (2004), *"Perfil del emprendedor y proceso de creación de empresas en la Región de Murcia"*.

Instituto de Fomento de la Región de Murcia (2004), *"Barómetro económico de la Pyme (2002-2003)"*.

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2003), *"Anuario de Estadísticas laborales y asuntos sociales"*.

OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN EN INTERNET

AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios de la
Región de Murcia)

www.ajemurcia.com

ASEME (Asociación Española de Mujeres Empre-
sarias de Madrid)

www.aseme.es

ATA (Asociación de Trabajadores Autónomos)

www.autonomos-ata.com

Banco Mundial de la Mujer

www.bancomujer.org

BORM (Boletín Oficial Región Murciana)

www.carm.es/borm/

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de
la Región de Murcia

www.cocin-murcia.es

CES (Consejo Económico y Social de la Región de
Murcia)

www.ces.es

Consejería Trabajo, Consumo y Política Social
www.carm.es/ctra/

CROEM
www.croem.es

DGPYMES (Dirección General de la Pequeña y
Mediana Empresa)
www.ipyme.org

FEDEPE (Federación Española de Mujeres Directivas,
Ejecutivas, Profesionales y Empresarias)
www.usuarios.iponet.es/fedepe/

Federación Española de Mujeres Empresarias y
Profesionales
www.femenp.net

FIDEM (Fundación Internacional de la Mujer Em-
prendedora)
www.fidem.net/

Fundación La Caixa
www.fundacio.lacaixa.es/

ICO (Instituto de Crédito Oficial)
www.ico.es/

INE (Instituto Nacional de Estadística)

www.ine.es

Instituto de la Mujer

www.mtas.es/mujer/

Instituto Nacional de Empleo

www.inem.es

OMEGA (Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa)

www.mujeresempresarias.org/

OMEP (Organización Murciana de Mujeres Empresarias y Profesionales)

www.omep.es/

Página web de la mujer empresaria

www.mujeresdeempresa.com



EDITA

Asociación de Jóvenes Empresarios
de la Región de Murcia

C/ Acisclo Díaz, Nº 5. 3ª Planta
30005 Murcia

Tel.: 968 28 25 52
Fax: 968 28 72 74

aje@ajemurcia.com
www.ajemurcia.com

Coordinación Editorial

OPEN MARKET
Javier Franco Román

