

LA CREACIÓN DE EMPRESAS POR PARTE DEL EMIGRANTE RETORNADO

Alberto Rodríguez López
Asesor Económico-Fiscal de la Confederación de
de Empresarios de La Coruña. Responsable
del área de creación de empresas

Galicia a lo largo de su historia ha visto como su población participó de forma muy activa en los distintos procesos migratorios. Procesos que en una fase inicial se orientaron a destinos de Latinoamérica y en un momento posterior a los países más desarrollados del continente europeo. Estos movimientos demográficos han hecho del nuestro, un pueblo con presencia en gran parte del mundo y muestra de ello es la gran proliferación de centros gallegos que se encuentran fuera de nuestras fronteras.

El perfil del emigrante de los últimos años se diferencia en gran medida del que caracterizó a los primeros procesos migratorios. Ya no estamos hablando de una emigración permanente en la que se produce un fuerte arraigo en el país de destino. La emigración actual tiene como objetivo el posibilitar una fuente de riqueza superior a la que se pudiera obtener en el país de origen, pero cada vez es menor el afincamiento definitivo en el país anfitrión. En consecuencia, unido de forma inseparable a este proceso migratorio, existe un movimiento de retorno con signo contrario, que en los últimos años se ha manifestado de gran importancia y que es necesario orientar.

El dilema que se le plantea en la mayoría de los casos a un emigrante retornado, consiste en la necesidad de rentabilizar el esfuerzo realizado

en la emigración y conseguir que el ahorro disponible genere las rentas necesarias para garantizar una calidad de vida digna en el país de origen.

Una de las posibles soluciones a la cuestión planteada es el autoempleo mediante la creación una pequeña o mediana empresa. Con la puesta en marcha de esta iniciativa el emigrante retornado empeñará en la aventura mucho esfuerzo y la mayoría del capital disponible. Pero la conjunción de estos dos factores no siempre garantizan el éxito de la empresa, conduciendo en algunos casos al absoluto fracaso o al ejercicio de un negocio de comprometida rentabilidad.

¿Qué factores se deberían tener en cuenta a la hora de crear una empresa?

De la adecuada respuesta a esta pregunta puede depender el éxito o el fracaso, por ello en las próximas líneas vamos a plantear diferentes fases de la creación de una empresa y las cuestiones sobre las que es imprescindible reflexionar si uno ha tomado la decisión de entrar en el mundo empresarial.

• **El empresario y la oportunidad de negocio**

El hecho de disponer de un capital para su inversión en un proyecto empresarial no quiere decir que el poseedor del mismo sea un empresario o que el objeto de la empresa sea indiferente. El planteamiento de una idea empresarial debe partir de una propensión psicológica y unas capacidades técnicas de la persona que la va a llevar a cabo, e igualmente haber detectado una oportunidad de negocio.

El empresario: debemos preguntarnos si nuestra actitud y cualidades son las adecuadas para permitir el éxito del proyecto empresarial. No solo se necesita ser un emprendedor y disponer de visión de negocio, es necesario también tener capacidad y conocimientos para su gestión. No siempre en una persona coinciden todas las cualidades mencionadas, en tal caso no es nada desdeñable el complementar el perfil empresarial mediante la unión de varias personas que cubran las carencias detectadas.

La oportunidad de negocio: todo proyecto empresarial debe nacer de una idea más o menos precisa e incorporar una cierta novedad. Hemos

de entender que la innovación no siempre es la creación de algo nunca visto, el hecho de prestar un servicio o proporcionar un producto en un lugar donde no existe es ciertamente novedoso. Del mismo modo, el proceso de innovación no debe limitarse a la fase de concepción del negocio, una de las claves fundamentales de la vitalidad de una empresa radica en su capacidad para innovar.

• **Plan de empresa**

Es conveniente plantear un desarrollo conceptual de la empresa en base a unas reflexiones sobre los aspectos fundamentales de la misma. Al resultado lo llamaremos plan de empresa y será la guía a seguir durante el proceso de gestación y puesta en marcha del negocio. Los pasos a seguir para su elaboración y los conceptos que debemos definir son los siguientes:

I.- **Aspectos comerciales:** Necesitamos saber con la mayor exactitud posible los siguientes conceptos:

- El producto que ofertamos; sus componentes y cualidades; las diferencias con otros productos; etc.

- Los clientes a los que se dirige las características del consumidor; el mercado real y potencial, etc.

- La competencia, sus puntos fuertes y débiles.

- Elaborar un plan de comercialización en el que se determine los precios del producto, los canales de distribución, las campañas de promoción, etc.

• **Aspectos de producción:** En este apartado analizaremos distintas cuestiones inherentes a la obtención del producto o servicio ofertado:

- Plan de producción. En el caso de que nuestra empresa fabrique algún producto es conveniente delimitar perfectamente todas sus etapas de producción y los distintos factores que las condicionan.

- Aprovisionamiento. Es conveniente conocer los principales proveedores de nuestras materias primas y suministros; las cantidades y coste de las mismas; plazos de entrega y de pago, etc.

• **Aspectos de gestión:** La organización de la empresa es fundamental para su correcto funcionamiento, por ello analizaremos:

· La estructura interna de la empresa. Cuantas personas la componen; que funciones desempeñan en ella; perfil profesional de los trabajadores; etc.

· La estructura externa de la empresa. En caso de contar con colaboradores externos hay que determinar qué tareas se le encomendarán; cuál será la relación con la empresa ; etc.

· La relación jerárquica dentro de la empresa. Los mecanismos de toma de decisión dentro de la organización son fundamentales para su correcto funcionamiento, por ello deben estar claramente establecidos.

• **Estructura financiera:** Tras el análisis de los anteriores aspectos es posible conocer una serie de variables que determinarán las necesidades financieras para el adecuado funcionamiento de la empresa durante los primeros años de ejercicio (un año es el plazo mínimo que debe abarcar el análisis). Los parámetros a contemplar son:

- Tamaño óptimo de la empresa
- Inversión necesaria.
- Costes de la empresa, tanto fijos como variables.
- Análisis previsional de ingresos.
- Análisis previsional de gastos.
- Resultados previsionales
- Previsiones de tesorería
- Balances previsionales

Tras el análisis de los cuatro aspectos que se ponen de manifiesto en el plan de empresa podremos conocer el verdadero potencial del proyecto. Descubriremos como el esfuerzo realizado para su confección se ve recompensado al proporcionarnos un instrumento eficaz para determinar la viabilidad de nuestro negocio. La fiabilidad del resultado dependerá, fundamentalmente, del grado de veracidad y exactitud de las variables analizadas. Solo se deben acometer los proyectos que se muestren facti-

bles en el plan de empresa, en caso contrario nuestra aventura tiene grandes posibilidades de ser un fracaso.

• El proceso de creación

Una vez definido el plan de empresa debemos cumplimentar los trámites de constitución. En esta fase es donde el emigrante retornado se encontrará con una serie de obligaciones legales que en muchos casos le resultan totalmente ajenas. Las fases que, de forma muy resumida, se relacionan a continuación pueden orientar y facilitar este proceso:

1. **Forma jurídica de la empresa:** Es necesario decidir que tipo de empresa queremos constituir pues, en función de la misma, las obligaciones son diferentes. La distinción fundamental se encuentra entre la forma de empresario individual y la de sociedad (con sus distintas variantes).
2. **Constitución de la empresa:** En el caso de optar por una forma societaria, es necesario dotar a la misma de personalidad, para ello se deberá darle un nombre; elaborar unos estatutos; realizar escritura pública de constitución, y realizar la inscripción en el oportuno registro oficial.

En el caso de empresarios individuales, los anteriores trámites no son necesarios.

3. **Trámites fiscales y contables:** Es necesario disponer de un número de identificación fiscal y dar de alta a la empresa (persona física o jurídica) a efectos fiscales. Igualmente se requiere adquirir y legalizar los libros obligatorios.
4. **Trámites laborales:** Inscripción de la empresa en la Seguridad Social. Alta en el sistema de cobertura de riesgos profesionales y accidentes de trabajo. Comunicación de apertura del centro de trabajo y adquisición y legalización de libros y documentos laborales.
5. **Otros trámites:** En la mayoría de los casos, será necesario realizar otra serie de trámites de diferente naturaleza, en función de la infraestructura que utilicemos y del tipo de actividad que pretendamos

desarrollar. Es imposible por tanto, el realizar una relación detallada de los mismos, pero a modo de ejemplo se pueden citar:

- Contratos de arrendamiento de locales.
- Licencia municipal de apertura de establecimiento.
- Licencia de obras.
- Inscripción de marcas o patentes.

• **Lanzamiento y consolidación**

En la fase de **lanzamiento** la empresa empieza a realizar su actividad tras haber conseguido la financiación necesaria y disponer del equipo técnico y humano adecuado. Los objetivos se fijan en la resolución de los problemas de gestión diarios, la búsqueda de una cartera de clientes cada vez mayor y en definitiva el desarrollo y asentamiento del negocio.

Lograr la **consolidación** de la empresa es un proceso de duración indeterminada. Esta fase se caracteriza porque los problemas que tiene que resolver la empresa son de supervivencia y no de asentamiento, dispondremos de una cartera de clientes estable y un servicio o producto estándar.

No pensemos que logrando la consolidación del negocio finalizan todas las preocupaciones del empresario. El carácter dinámico de la actividad empresarial, junto con el entorno cambiante hacen de la vida de la empresa una labor inacabada y una aventura sin fin.

• **Ayudas al emprendedor**

Un importante factor que debe tenerse en cuenta a la hora de crear una empresa, es la posibilidad de disponer de financiación ajena. Dentro de ésta, es de destacar el conjunto de subvenciones y ayudas a la inversión empresarial que se ponen en práctica desde distintas administraciones (Europea, Estatal y Autonómica) y que mejoran notablemente las condiciones financieras. El aprovechamiento de las mismas proporciona una mayor rentabilidad a la empresa, permitiendo en muchos casos superar la

fase de lanzamiento con mayor facilidad y alcanzar el asentamiento en menor tiempo. De igual modo existen una serie de subvenciones cuyo objetivo no es específicamente el de facilitar la creación de empresa, pero pueden ser utilizadas en la fase de lanzamiento de la actividad.

La gran variedad de líneas de incentivos, junto con su amplitud de finalidades, obligarían al emprendedor a convertirse en visitador asiduo de las diferentes administraciones. El aprovechamiento en tiempo y forma de una subvención se convierte de esta manera en una labor extremadamente complicada. Para facilitar este objetivo, a continuación se relacionan los principales organismos gallegos y nacionales junto con las más significativas líneas de ayudas que convocan.

- **Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales:** Dispone de una subvención para facilitar la integración laboral de los retornados, a través de ayudas económicas, para propiciar su establecimiento como trabajadores autónomos o en distintas modalidades de trabajo asociado. Su cuantía es variable con un máximo de 700.000pts. y su tramitación se realiza en las Direcciones Provinciales de Trabajo , Seguridad social y Asuntos Sociales.

- **Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE):** organismo dependiente de la Consellería de Economía e Facenda y el cual gestiona las principales líneas de subvención de la Comunidad Autónoma. Su sede central se encuentra en Santiago de Compostela y cuenta con delegaciones en Coruña, Vigo y Ferrol. Entre las líneas de subsidiación que se pueden solicitar se encuentran:

- Incentivos Regionales: Es una línea de subvenciones a fondo perdido para favorecer las inversiones de una cuantía importante. El origen de los fondos es fundamentalmente comunitario y se destina a determinadas actividades. Su tramitación se realiza en el propio IGAPE.

- Líneas de subsidiación al tipo de interés en colaboración con el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Son de gran utilidad para la realización de inversiones en empresas industriales, comerciales y algunas de servicios. Consisten en la subvención del tipo de interés de créditos concertados con entidades financieras, de esta forma los

costes de financiación de las empresa se reducen considerablemente. La inversión mínima se cifra en 10 millones de pesetas

— Líneas de subsidiación al tipo de interés en operaciones de arrendamiento financiero. Los destinatarios son las mismas actividades que en el caso anterior, pero la operación debe instrumentarse en un contrato de arrendamiento financiero. Inversión mínima 10 millones.

— Líneas de subsidiación al tipo de interés al comercio minorista. Similar a las anteriores pero destinada al comercio minorista, la inversión máxima en este caso es de 10 millones y la mínima 750.000pts.

— Iniciativa Pyme de Desarrollo Industrial. Programa del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI) destinado a subvencionar las actividades de implantación de programas de calidad; investigación y desarrollo; homologación y certificación de las empresas.

— Programa Lanza. Programa de formación para la concreción de proyectos de empresas con marcado carácter dinámico e innovador.

• **Consellería de Familia, Muller e Xuventude:** Su sede central se encuentra en Santiago de Compostela y cuenta con delegaciones en todas las provincias gallegas. Dentro de esta Consellería se pueden encontrar diferentes líneas de subsidiación:

— Creación de empresa. Subvenciones a fondo perdido y al tipo de interés para la creación de cooperativas, sociedades anónimas laborales y empleo autónomo.

— Contratación indefinida. Ayuda a fondo perdido por la contratación de trabajadores indefinidos.

— Programa de autoempleo. Línea consistente en el asesoramiento personal al promotor de una empresa.

• **Otros organismos:** Dependiendo del tipo de proyecto y de la actividad a la que se dedique la empresa podemos encontrar diferentes fuentes de financiación en otros organismos oficiales. Como ejemplo se pueden mencionar:

- Instituto de Crédito Oficial.
- Ministerio de Industria y Energía (MINER).
- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI)
- Consellería de Industria e Comercio
- Consellería de Pesca, Marisqueo e Acuicultura

Todas las subvenciones cuentan con un plazo de presentación al que se debe prestar especial atención. La mayoría de las mencionadas en este apartado son de carácter cíclico, publicándose cada año con las variaciones oportunas.

• **Una decisión bien meditada**

Tras estas reflexiones y recomendaciones podemos sacar la imagen de que el proceso de creación de una empresa es una carrera de obstáculos insalvables, pero nada más alejado de la realidad. Sirva como ejemplo el gran número de ellas que se constituyen cada día en nuestro país.

A pesar de las dificultades que encontremos en el proceso, si realizamos una adecuada y rigurosa planificación, tendremos un gran número de posibilidades de lograr el éxito en nuestra aventura. El acometer el proyecto de creación de forma poco reflexiva es una temeridad. No podemos consentir que nuestra falta de previsión comprometa o dilapide el esfuerzo de los años pasados fuera de nuestro hogar.

Por último hay que recordar que la creación de empresas es un proceso necesario y fundamental para el sostenimiento del tejido productivo de un país. Cuanto más contribuyamos a su sostenimiento y ampliación, mayor será el nivel de riqueza generado y de esta forma no será necesario acudir al exterior para lograr el nivel de renta deseado.