

## ONCE HERRAMIENTAS PARA EL EMPRENDEDOR CON DISCAPACIDAD

**Almudena Bermejo Hernando**  
Departamento de Economía Aplicada  
Universidad Autónoma de Madrid  
**Fernando Alfageme Roldán**  
Servicio de Dermatología  
Hospital Universitario Puerta de Hierro

Según los últimos datos publicados en el Instituto Nacional de estadística, el 4,7% de la población española en edad de trabajar (1.428.300 personas comprendidas entre los 16 y 64 años) y residentes en hogares familiares, tenían certificado de discapacidad<sup>1</sup> en el año 2.013.

La crisis económica ha disparado la tasa de paro de la sociedad española, complicando la integración social de las personas con discapacidad. Una adecuada integración social, conlleva unos ingresos económicos que permitan a las personas que sufren alguna discapacidad, desarrollar proyectos vitales que requieren de aportes económicos como son el pago de prótesis derivadas de su discapacidad, acceder a servicios básicos, independizarse del hogar parental y crear una familia.

Los cambios encaminados a la integración de las personas con discapacidad en el mercado laboral (Ley 49/2007 de 26 de diciembre) han favorecido el aumento de contratación de personas con minusvalía. Sin embargo, esto no ha evitado que en el año 2.013, la tasa de paro de este colectivo fuera de un 35%.

La tasa alta de paro en la población con discapacidad, junto a otros factores como:

- tendencia a que el conjunto de la sociedad abandone la actitud paternalista, considerando al individuo con discapacidad como un individuo con habilidades, recursos y potencialidades, asumiendo un conjunto de «derechos y obligaciones» como cualquier otro individuo,
- el aumento del nivel educativo en personas que padecen alguna discapacidad,
- la discriminación laboral existentes en el mercado de trabajo a la hora de contratar a personas con discapacidad,
- la discriminación salarial existente en el empleo ordinario entre las personas con y sin discapacidad (Bermejo, 2013:88-90), y por último,
- el surgimiento de tecnologías más accesibles

Ha propiciado a que la figura del emprendedor surja como una oportunidad de empleo para aquellas personas con discapacidad.

### 1. Situación actual del mercado laboral para las personas discapacitadas

A grandes rasgos, si nos fijamos en los datos de la tabla adjunta extraída del Instituto Nacional de Estadística, podemos observar que, entre los años 2009 y 2013, la tasa de empleo de las personas sin discapacidad supera más del doble a la de las personas discapacitadas tanto para varones como en mujeres.

Evolución de la actividad por sexo										
Unidades: porcentajes	Personas sin discapacidad					Personas con discapacidad				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
<b>TOTAL</b>										
Tasa de actividad	75,5	76,1	76,5	77,2	77,2	36,1	36,0	36,7	36,7	37,4
Tasa de empleo	62,0	60,9	60,2	58,1	57,1	28,3	27,5	26,8	24,5	24,3
Tasa de paro	17,9	19,9	21,4	24,7	26,0	21,7	23,6	26,8	33,2	35,0
<b>HOMBRES</b>										
Tasa de actividad	83,6	83,6	83,4	83,5	83,1	40,6	40,1	39,6	39,1	39,9
Tasa de empleo	68,9	67,2	65,8	63,0	61,9	32,0	31,0	29,1	26,0	26,0
Tasa de paro	17,7	19,6	21,1	24,5	25,5	21,3	22,7	26,4	33,5	34,9
<b>MUJERES</b>										
Tasa de actividad	67,2	68,4	69,6	70,9	71,2	30,6	31,1	33,2	33,7	34,3
Tasa de empleo	55,0	54,6	54,4	53,1	52,3	23,8	23,3	24,1	22,7	22,2
Tasa de paro	18,2	20,3	21,8	25,0	26,6	22,3	25,1	27,4	32,8	35,3

Fuente: www.ine.es

En el caso del año 2013, la tasa de empleo para varones sin discapacidad fue de 61,9 % frente a los varones con discapacidad cuya tasa fue de 26,0 %. En el caso de mujeres, la tasa de ocupación en ese mismo año de personas

sin discapacidad fue de 52,3% frente a 22,2% en mujeres con discapacidad; con estos datos, se confirma que las oportunidades laborales para las personas sin discapacidad son mayores que para las personas con discapacidad.

En cuanto la diferencia en género, la tasa de empleo de los hombres es superior al de las mujeres, en ambos colectivos (discapacitados y sin discapacidad), correspondiendo un 61,9 % la tasa de empleo de los hombres frente a un 52,3% el de las mujeres en el colectivo sin discapacidad, y un 26,0% en hombres frente a un 22,2 % en mujeres con discapacidad, lo que evidencia la doble discriminación que sufren las mujeres discapacitadas<sup>2</sup>: ser mujer (CERMI 2010: págs 36-37) y discapacitada (Bermejo; 2014:21-23).

En línea a lo anterior la mayor tasa de paro en el año 2013 lo soportan las mujeres con discapacidad con un 35,3 %. Estos datos pueden ser debidos al rol que la sociedad ha imputado a la mujer de manera tradicional, asignándole el papel de ama de casa y responsable del cuidado familiar<sup>3</sup>. La conciliación de la vida familiar y laboral influye negativamente en la participación de la mujer en el mercado de trabajo.

A nivel global, debido al envejecimiento de la población española en las últimas décadas y siendo un factor determinante de la discapacidad, el número de personas con certificado de discapacidad ha ido en aumento.

Si nos centramos en la población inactiva discapacitada, en el año 2013, el número de varones inactivos es mayor que el número de mujeres inactivas, 52,3% en varones discapacitados frente a 47,7% en mujeres. Uno de los motivos puede ser que las pensiones de inactividad de los varones, suelen ser mayores que la de las mujeres, lo que implica que cada vez, un mayor número de mujeres con cierto grado de discapacidad, prefieran buscar un empleo donde puedan percibir una remuneración mayor que si no estuvieran trabajando.

	Valores absolutos (miles)			Porcentajes (%)	
	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total	1.428,3	778,6	649,7	54,5	45,5
Activos	533,6	310,8	222,8	58,3	41,7
- Ocupados	346,6	202,4	144,2	58,4	41,6
- Parados	187,0	108,4	78,5	58,0	42,0
Inactivos	894,7	467,7	427,0	52,3	47,7

Fuente: www.ine.es

### 2. Motivos para liderar nuestro potencial

En los últimos años, además de la actual crisis económica que estamos sufriendo, se han producido un conjunto de fenómenos que facilitan el emprendimiento en las personas con discapacidad.

Los motivos que propician el emprendimiento, se pueden enumerar en los siguientes:

- Surgimiento continuado de nuevas herramientas y tecnologías que permiten acceder a mercados anteriormente infranqueables, ya sea por distancia u otros motivos. Esta relación directa entre creador y cliente permite generar un producto más creativo y económico.
- Relacionado con el punto anterior, tenemos existencia de una nueva estructura de mercado, donde el trato directo entre el emprendedor y el cliente, propicia la desaparición de intermediarios.
- La contratación de personas con discapacidad en el empleo ordinario<sup>4</sup>, guarda una fuerte dependencia con la percepción de subvenciones públicas. La desaparición de las subvenciones, peligraría la contratación de este colectivo por parte de la empresa privada. En situaciones de crisis extremas, las subvenciones sufren riesgo de desaparecer.
- Discriminación salarial a las personas con discapacidad en el empleo ordinario (Bermejo, 2013; 13-14).

Ganancia media				
	Total	Personas sin discapacidad	Personas con discapacidad	Diferencias salariales <sup>1</sup> (%)
<b>Salario anual bruto</b>				
Por trabajador	22.899,3	22.970,4	20.337,4	-11,5
Por hora	14,5	14,6	13,2	-9,5

Fuente: www.ine.es

Podemos apreciar los datos de estas diferencias, en la tabla publicada en el Instituto Nacional de Estadística del año 2011, donde el salario bruto anual medio de los asalariados con discapacidad fue de 20.337,4 euros, frente a 22.970,4 euros que percibieron los trabajadores sin discapacidad. Es decir, las personas con discapacidad, percibieron unas ganancias medias de un 11,5% menor que las personas sin discapacidad.

5. Permite diferenciación de talentos. El desconocimiento por parte de la sociedad lleva a clasificar a las personas entre dos grupos: discapacitados y sin discapacidad, sin tener en cuenta otros factores como formación y experiencia (Bermejo, 2013:93-94). El colectivo de discapacitados se clasifican en sensoriales, físicos y psíquicos. Y dentro de un mismo grupo de enfermedad, las patologías desarrolladas pueden ser diferentes entre individuos del mismo grupo de discapacidad. A Ello también habría que añadirle la incidencia en las patologías en función del grado de discapacidad que sufre la persona. No debemos olvidar el elemento género, según datos del INE, la peor remuneración económica en España, la percibe la persona que cumple ambos criterios: ser mujer y discapacitada. Estos datos se pueden observar en la siguiente tabla sobre salarios del año 2011, extraída del Instituto Nacional de Estadística.

	Personas sin discapacidad	Personas con discapacidad	Ratio salarial (%)
Total	22 970,4	20 337,4	88,5%
Sexo			
Hombres	25 801,1	21 493,1	83,3%
Mujeres	19 795,9	18 538,9	93,7%

Fuente: www.ine.es

6. Debilitamiento del mercado de trabajo. La actual crisis económica ha elevado número de parados. Otro factor determinante es la disminución del poder adquisitivo de los empleados: Cada vez se trabaja más y los salarios son más bajos.

7. Cuando eres emprendedor, te haces responsable de tus finanzas, nos convertimos en el motor decisor de nuestra estabilidad económica. Si queremos tener ingresos, podemos realizar por ejemplo un curso, un seminario, etc. Si deseamos descansar o tomarnos un tiempo de relax por motivos de salud, decidimos nuestro cuadro de vacaciones en función de nuestras necesidades. Tú eliges cuando ingresas y en qué momento quieres hacerlo.

8. No son necesarias grandes inversiones. En la mayoría de los negocios desarrollados en la era digital, la inversión de inicio puede ser una línea de teléfono y un ordenador. Las inversiones mayores se pueden ir realizando en función de los resultados del negocio

Además de los factores anteriores que facilitan el emprendimiento a una persona con discapacidad, van a darse un conjunto de ventajas como son:

- No dependes de una ubicación fija: puedes trabajar desde casa, una biblioteca, etc.,
- Tampoco dependes de un horario, ayudando a conciliar vida laboral con familiar.
- Los márgenes van a ser mayores debido a la nueva estructura de mercado, como resultado de la eliminación de intermediarios,
- El cobro se va a realizar por anticipado: tu cobras y vendes o prestas el servicio, mediante nuevas herramientas como Paypal, cobrar a través de un TPV. Se evita el cobrar aplazado como en otras transacciones comerciales.

### 3. Once herramientas de emprendimiento para personas con discapacidad

Una vez expuestos los motivos para liderar nuestro potencial padeciendo una discapacidad, hay once herramientas que deben de abordarse para garantizar el éxito en el emprendimiento. Son las siguientes:

1. Cambiar el concepto de percepción de venta: Cualquier emprendedor, necesita ser un vendedor. La venta, desde el punto de vista social, está mal considerada en España, es como si se hablara de un trauma. Para que un emprendedor tenga éxito, se debe recuperar la profesión de vendedor como una acción positiva. Vender es facilitar la vida a otra persona: conlleva crear, desarrollar ideas, sentir, ofrecer, etc. y que la otra persona perciba esa aportación de valor como una mejora en su calidad de vida, que sienta que aumenta su bienestar. El emprendedor tiene que solucionar problemas de los clientes y esta venta debe de realizarse no como algo puntual, sino las 24 horas del día. Cuando se inicia un negocio, hay que dedicar prioridad a la venta. Para emprender se necesitan talento y ventas y para ello es necesario exponer el producto y que las personas puedan acceder a ti.

2. Generar confianza. Si nadie confía en ti, no vas a tener ventas. Por tanto se debe estudiar cómo vas a generar confianza en el cliente, para que este te conozca y posteriormente te compre. Cualquier negocio para que tenga éxito debe de aumentar los niveles de confianza. Estamos en una época con un número elevado de profesionales de marca blanca o generalistas, lo que nos obliga a buscar entre 2 o 3 atributos que nos diferencien de la marca blanca.

3. Diferenciación de productos. En el mercado tenemos clientes con diferentes niveles de poder adquisitivo. Debemos poder acceder a todos y para ello es recomendable crear una escala de productos o servicios, para clientes de mayor y menor nivel adquisitivo. En la innovación, aunque ciertos individuos no posean las habilidades o compe-

tencias, éstas pueden ser desarrolladas por cualquier persona que carezca de ellas si cuenta con una inteligencia emocional desarrollada que le sirva como caldo de cultivo para el crecimiento profesional (Goleman, 1999). Por tanto, hay que tener una gama de productos para cada nivel adquisitivo. Si a un precio no puede y el barato no le gusta, tienes otro producto más barato y que le gusta. La mayoría de las empresas ofrecen el mismo producto con precios diferentes. Hay que elaborar categorías de productos.

4. Identificar tu tribu. Se debe encontrar cuál es tu tribu. Es decir, el grupo de personas con la que compartes aficiones, actitudes, modos de vida, etc., y tú le vas a ofrecer innovación al uso adecuado de tu tribu. Solo queremos vender productos y servicios a personas que realmente queremos servir y que podamos ayudar. Hay que poner foco de valor y entender cuáles son los valores e intereses de tus clientes, de tu tribu. Estudiar y analizar qué soluciones aportas como emprendedor, y a partir de ahí, averiguar cómo puedes vender más y aumentar el número de clientes a los que puedes llegar.

5. Solucionar problemas que tiene tu tribu. En línea al punto anterior, hay que averiguar qué problema tiene tu tribu y cuando conoces su problemática, tienes que dar soluciones a los mismos. No se trata de buscar soluciones a problemas que tú tienes o quieres solucionar como emprendedor, sino en facilitar la vida de tus clientes, sin entrar en conflicto con tus valores. Se trata de innovar continuamente: «la introducción de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo significativamente mejorado, o la integración de un método de comercialización o de organización nuevo aplicada a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas» (OECD, 2005:47) y se plantea su importancia desde hace décadas.

6. Perder el miedo. Las personas tienen miedo a la venta fría y para ser emprendedor, se debe perder el pánico. El emprendedor tiene que encajar muchas veces que te digan «no» para que alguna te diga «sí». Cuanto antes pierdas el miedo, antes vas a empezar a trabajar y a obtener resultados. Hay que salir a la callea buscar información para ofrecer soluciones.

7. Hay que especializarse. Vivimos en un mundo en el que las marcas son genéricas. Necesitamos especializarnos. Ser genérico genera desconfianza. Nuestra fuerza está en un crecimiento de mercado. Como emprendedor, no puedo competir con una empresa de formación de gran tamaño, pero me puedo quedar con un nicho pequeño de empresas. Le estas ofreciendo algo de valor, específico. Hay que trabajar sobre cuál es tu micronicho.

8. Llamada a la acción. Cuando tengas una contratación comercial tienes que poder explicarle al cliente y hablar de su necesidad, de deseo... y le ofreces algo que le haga sentirse bien. Si percibes que al cliente le gusta el producto, le ofreces cerrar la operación comercial: «¿Quieres que lo cerremos ahora?», «¿Te interesa?», «¿Quieres comprarlo?», «¿Te envío más información?». Si no realizas una llamada a la acción puedes perder la operación. En un momento dado tienes que ver cuál es la propuesta de venta que le vas a hacer a tu cliente. Vas a aprender a hacer marketing, a innovar, a vender, a gestionar tu tiempo y a vivir en libertad y siendo responsable de tu vida. Hay que saber cuál es la propuesta emocional para la persona que tienes delante.

9. Ofrecer más valor del que se espera. Se debe dar mucho más de lo que se espera de ti, de forma que si das mucho y ofreces mucho también recibirás más. Se debe poner el foco en cómo podemos dar más a nuestros clientes. Actualmente vivimos en una economía que ha cambiado respecto a unos años, es una economía más compartida, de carácter colaborativa. Debemos enfocarnos en como ofrecer más a tus clientes.

10. Disfrutar con tu negocio. Tienes que pasarlo bien, disfrutar, si no te gusta relacionarte con la gente, no te dediques a ello. Si no estás preparado a pasarlo bien, a que la gente te diga que no, no vas a poder dormir por la noche. Lo que vende realmente es que te lo estés pasando bien. Se debe trabajar con un pensamiento positivo.

11. Establecer un precio. ¿Cómo poner un precio que llegue al máximo de personas? Primero debes calcular qué es lo que te cuesta a ti. «Mi hora trabajada cuesta esto y para este producto, utilizo dos horas de trabajo», y a partir de ahí, encuentra el precio que le puedes poner a partir del coste calculado. Hay que pensar en los clientes, tienes que vender al precio que cubra costes y que el cliente se sienta satisfecho, para que te siga comprando y recomendando. Le tienes que ver que el cliente se va a llevar beneficios de trabajar contigo.

Si estás en una etapa muy temprana de tu emprendimiento, solo te va a pagar si le solucionas un problema a una persona. Por ejemplo, una forma de pago para personas que no poseen recursos económicos, puede ser a través de su testimonio, referencia.

Es fundamental, que en un negocio, encuentres a otra persona que hable bien de ti, y que no seas tú el que hable de ti.

### Bibliografía

Bermejo Hernando, A.; Piñuel y Zabala, I. (2013). «Guía de adaptación en oficinas para personas con discapacidad auditiva». Charleston, Carolina del Norte: Editorial Createspace independent Publisher. I.S.B.N.:13: 978 – 1493628407.

Bermejo Hernando, A.; Alfageme Roldán, F. (2014). «Discapacidad creativa». Charleston, Carolina del Norte: CreateSpace independent Publisher. I.S.B.N.: 13: 978 – 1502864826.

CERMI (Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad) (2010). *Contribución del CERMI al estudio analítico sobre la violencia contra las mujeres y niñas y la discapacidad (A/HRC/RES/17/10)*, Madrid: CERMI.

(2012). *La Transversalidad de Género en las Políticas Públicas de Discapacidad*, Volumen I, Madrid: Ediciones Cinca.

España, Ley 49/2007, de 26 de diciembre, *Boletín Oficial del Estado* núm. 310. Publicado Diciembre de 2007.

Goleman, D. (1999). *La práctica de la inteligencia emocional*. Barcelona: Editorial Kairós.

INE (2012). *El empleo de las personas con Discapacidad. Explotación de la Encuesta de Población Activa y de la Base Estatal de Personas con Discapacidad*. Año 2012. Disponible en <http://www.ine.es/prensa/np821.pdf>

OECD (2005). *Oslo Manual*. París. Versión española Sánchez M.P. y Castrillo, R. (2007).

ONU (Organización de Naciones Unidas) *Convención sobre los derechos de las personas con Discapacidad de la ONU del año 2006*.