



Una Sociedad
en busca de una
segunda fuente de ingresos

Índice



Una sociedad en busca de una segunda fuente de ingresos

06

Introducción

El cambiante mercado laboral europeo

08

Capítulo 1

Trabajo flexible durante una recesión: tendencias

14

Capítulo 2

¿Está adquiriendo Europa mayor flexibilidad y autosuficiencia?

22

Capítulo 3

La venta directa en Europa: una industria en transición

26

Capítulo 4

¿Un nuevo modelo de trabajo?

30

Capítulo 5

Mirando hacia delante

34

Capítulo 6

Recomendaciones

Prólogo

Los emprendedores españoles impulsan el crecimiento

A medida que España y sus ciudadanos buscan inspiración e ideas para sobrevivir a la crisis y reconstruir la economía, es evidente que los trabajadores están adoptando un enfoque más dinámico e independiente para ganarse la vida. Sin embargo, hay que preguntarse si esta cambiante dinámica de trabajo simplemente se debe a la crisis, o si se trata de un síntoma de que la cultura española está adaptándose a una perspectiva laboral novedosa y más flexible que perdurará más allá de la crisis. Herbalife ha investigado recientemente la cambiante dinámica del mercado laboral europeo, y su estudio revela tendencias interesantes acerca de cómo los españoles, y sus países vecinos, están adaptándose a cambios significativos en la manera en la que las personas se ganan la vida.

¿Se acerca el fin de la jornada de trabajo convencional?

Para algunas personas, acabar un largo día o una semana de trabajo significa que ha llegado el momento de poder relajarse. Sin embargo, para casi la mitad de los trabajadores españoles con los que hablamos, las tardes y los fines de semana brindan la oportunidad de generar importantes ingresos adicionales. El deseo de suplementar su salario está presente tanto en trabajadores manuales como intelectuales. Por ejemplo, el trabajo manual, la industria hotelera y el trabajo freelance profesional son las segundas fuentes de ingresos más populares.

Con semejante anhelo por conseguir más trabajo, podría pensarse que los españoles están molestos por tener que pasar tantas horas trabajando. Nada más lejos de la realidad. De hecho, un 80% de los participantes que han suplementado su salario recomendarían a sus familiares y amigos que hicieran lo mismo. Muchos españoles están utilizando estos fondos adicionales para financiar la educación, cubrir deudas, ahorrar para vacaciones y, en la mayoría de los casos, simplemente para llegar a fin de mes.

“ España posee una de las mayores proporciones de habitantes en los mercados analizados que disponen de una fuente adicional de ingresos con el único propósito de crear su propio negocio. ”

El aspecto positivo de la recesión

En la actualidad, más de la mitad de los jóvenes españoles están parados,^{1*} y la tasa de desempleo en España supera por primera vez los 6 millones. La precaria situación económica del país está ejerciendo cada vez más presión al gobierno para que aborde la crisis social que se está extendiendo por todo el país^{2*}.

En este entorno parece que la población ha aprovechado la crisis actual para desarrollar su espíritu emprendedor. Cerca del 60% de los participantes ha considerado crear su propio negocio. Esto podría deberse en gran medida a la importancia percibida por los participantes españoles de la flexibilidad que aporta ser autónomo. El espíritu emprendedor se manifiesta a través de nuestros datos, que subrayan que España posee una de las mayores proporciones de habitantes en los mercados analizados que disponen de una fuente adicional de ingresos con el único propósito de crear su propio negocio.

Además, este espíritu emprendedor se caracteriza por un sano apetito laboral, tal y como indica el hecho de que España cuenta con una de las mayores proporciones de habitantes en Europa que solicita oportunidades de trabajo adicional. Hasta cuatro

de cada cinco españoles creen que no hay suficientes oportunidades disponibles para obtener una segunda fuente de ingresos. Es evidente que no solo existe una importante cultura emprendedora en España, sino también el anhelo de incrementar las oportunidades de obtener una segunda fuente de ingresos, y los habitantes están deseosos de trabajar todo lo que puedan.

Aumenta la venta directa

Un sector que se ha beneficiado del creciente apetito de los españoles por obtener ingresos adicionales y trabajar como autónomos es la venta directa. La venta directa, que constituye una manera relativamente económica y de bajo riesgo de obtener un sueldo adicional, ha aumentado en un 25% en la última década, y el número de vendedores directos españoles ha incrementado en más de un 25% durante el mismo periodo. La venta directa cuenta con la mayor tasa de recomendaciones de todas las categorías de trabajo adicional. Todos aquellos que han probado este tipo de trabajo se lo recomendarían a sus familiares y amigos.

Por ello, parece que los españoles están realmente interesados en todas las maneras posibles de fomentar la

venta directa. Un ejemplo podrían ser las iniciativas de la Asociación Europea de Venta Directa para impulsar el sector, entre las que se incluye incrementar la cantidad de cursos diseñados para enseñar a los estudiantes aspectos como la gestión de las ventas directas, el marketing, el comercio y las redes sociales a través de un organismo de académicos y profesionales.

El informe adjunto examina cómo el incremento en el deseo de obtener un sueldo adicional y la acogida por parte de la población del trabajo autónomo están cambiando la diversidad del panorama laboral europeo y español para siempre.

“ Cuatro de cada cinco españoles creen que no hay suficientes oportunidades disponibles para obtener una segunda fuente de ingresos. ”

^{1*} http://spectator.sme.sk/articles/view/48829/10/eurostat_youth_unemployment_rate_in_slovakia_is_5th_highest_in_eu.html

^{2*} <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/e5826fc2-ad7e-11e2-a2c7-00144feabdc0.html#axzz2RkvvJCEv>

Introducción



El cambiante mercado laboral europeo

El mercado laboral europeo está cambiando. Tras la recesión que siguió a la crisis financiera de 2008, los gobiernos europeos se enfrentan a dos desafíos diferentes, pero relacionados entre sí: abordar las elevadas tasas de desempleo actuales y estudiar cómo Europa puede desarrollar un mercado laboral más flexible y competitivo a nivel mundial en el futuro.

A lo largo de este informe exploraremos cómo un incremento del emprendimiento, la autonomía del trabajador, el desarrollo de habilidades transferibles y la creación de una mano de obra flexible respaldan la evolución de la sociedad y el mercado laboral en Europa, y coexisten con otras soluciones al problema actual del desempleo y los cambios a largo plazo del mercado laboral.

Vemos que la recesión mundial ha influido en los actuales niveles de desempleo en Europa. Sin embargo, muchas de las tendencias a largo plazo se identificaron antes de la caída económica. En algunos países, la tasa de desempleo juvenil se mantuvo alta durante los años de crecimiento económico, y aumentó más aún durante la recesión¹.

En la actualidad, los trabajadores europeos se enfrentan a una mayor competencia por parte de los mercados laborales asiáticos y sudamericanos, al haber perdido las tradicionales ventajas que aportaban haber que surgieron de la primera fase de la industrialización y las sucesivas décadas de crecimiento durante la posguerra.

La globalización ha intensificado la competencia de los mercados no europeos, sobre todo en los sectores de la fabricación y la tecnología². Los avances en la comunicación y el transporte han hecho del mundo un lugar muy pequeño y han revolucionado la manera en la que fabricamos, compramos y vendemos productos y servicios. Estas tendencias ya existían antes de la crisis económica.

De hecho, los legisladores europeos empezaron a dar prioridad a la necesidad de prácticas de trabajo más flexibles antes de que comenzara la recesión. Ya en junio de 2007, la Comisión Europea publicó sus Principios comunes de la flexiguridad.³ En respuesta, el Consejo Europeo respaldó la Estrategia Europea de Empleo 2020 para «crear más y mejores puestos de trabajo, modernizar los mercados laborales y promocionar el buen trabajo mediante nuevos tipos de flexibilidad y seguridad para incrementar la adaptabilidad, el empleo y la cohesión social».⁴

Estos principios reconocen la necesidad, tanto para empleados como para empleadores, de disponer de contratos flexibles y están dirigidos tanto a quienes poseen un trabajo como a los desempleados. También piden a los Estados Miembros que fomenten el emprendimiento y proporcionen a los ciudadanos las habilidades transferibles necesarias para avanzar en su vida profesional.

“De hecho, los legisladores europeos empezaron a dar prioridad a la necesidad de prácticas de trabajo más flexibles antes de que comenzara la recesión.”

Por último, la UE defendió la necesidad de apoyar la igualdad de género al «promover la igualdad de acceso a un empleo de calidad para hombres y mujeres y adoptar medidas que permitan compaginar el trabajo, la familia y la vida privada».⁵

En los años desde que se lanzó la futura estrategia de empleo, algunos de estos principios se han asentado. Sin embargo, ha de cuestionarse hasta qué punto estos cambios han constituido una simple reacción a la recesión actual.

Los estudios indican un marcado crecimiento en el número de contratos a plazo fijo entre trabajadores europeos, es decir, contratos de duración limitada. En 2009, el 13,6% de los empleados de los 27 Estados Miembros poseían un contrato a plazo fijo, cifra que aumentó al 14% en 2011⁶. Durante los años de contracción económica, los empleadores han sido cautos a la hora de proporcionar contratos permanentes, debido a las obligaciones que estos conllevan con el empleado, y han preferido contratar cuando lo necesitaban.

Esta flexibilidad puede satisfacer las necesidades a corto plazo de los empleadores, pero no ofrece la seguridad a largo plazo en cuestión de ingresos que necesitan los empleados. Para compaginar la necesidad de flexibilidad con un comprensible deseo de alcanzar la seguridad económica, la UE está promoviendo la creación de una mano de obra más flexible y más capacitada para adaptarse a nuevas formas de obtener un salario viable. La Estrategia Europea de Empleo 2020 defiende explícitamente el fomento de una mano de obra más flexible, con habilidades comunes para todos los sectores y autosuficiente⁷. Entre las políticas se incluye promover el espíritu emprendedor, sobre todo entre las mujeres y las personas de entornos más desfavorecidos, además de centrarse en proporcionar a los jóvenes las habilidades necesarias para alcanzar el éxito en un mercado laboral competitivo⁸.

Asegurar la resistencia actual y futura del mercado laboral europeo requerirá cambios sociales además del desarrollo de nuevas políticas de mercado laboral.

Mientras que la crisis del desempleo actual ha exigido mayor flexibilidad y menores expectativas de seguridad por parte de los trabajadores europeos, alejarse de los patrones convencionales de empleo no es algo que vaya a suceder de la noche a la mañana. Sin embargo, mantener la situación actual no es la respuesta adecuada a un mercado laboral cada vez más flexible y receptivo. Al igual que los europeos ya no esperan tener un trabajo de por vida o ejercer la profesión de sus padres, la promesa social de que todos los empleados pueden esperar un trabajo a tiempo completo en un puesto seguro y protegido no se puede cumplir tal cual.⁹

Para complementar este informe, Herbalife llevó a cabo un estudio con 5.000 ciudadanos europeos en 10 mercados distintos: la República Checa, Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, España y el Reino Unido. Además, Herbalife encargó la realización de un análisis económico independiente para determinar si existe una relación causal entre las tasas de empleo y el decantarse de los europeos por las carreras no tradicionales, como la venta directa y el empleo autónomo. Nuestro objetivo consiste en explorar las actitudes europeas en relación con los desafíos del mercado laboral actual, así como su deseo de mejorar sus habilidades, el empleo autónomo, las segundas fuentes de ingresos y otras características de un mercado laboral europeo flexible y capaz de adaptarse al futuro. En pocas palabras, nos preguntamos lo preparados que están los ciudadanos para asegurarse un futuro próspero en lugar de depender de la seguridad en cuestión de ingresos, progresión profesional y satisfacción laboral que ofrecen las empresas.



⁵. Ferreira (2009) | ⁶. Eurostat (2012) | ⁷. Comisión Europea (2013a) | ⁸. Comisión Europea (2013c) | ⁹. EUobserver (2013)

Capítulo

Of

Trabajo flexible durante una recesión: *tendencias*





Trabajo flexible durante una recesión: *tendencias*

El desempleo es una consecuencia inevitable de la contracción económica durante una recesión. La tasa de empleo en la Unión Europea cayó en el segundo trimestre de 2008, antes de la contracción del crédito a nivel mundial. Entre el segundo trimestre de 2008 y el segundo trimestre de 2009, la tasa de empleo total cayó en un 1,9% en los 27 Estados Miembros¹⁰, un declive inferior a la caída de la actividad económica en general.

“ En la década de 2001 a 2011, el porcentaje de trabajadores cuyo empleo principal era a tiempo parcial incrementó del 16,2% al 19,5%. ”

a personas que trabajan menos horas por semana de lo que quisieran. También se utiliza para referirse a trabajadores a tiempo completo que no alcanzan su máxima productividad; por ejemplo, si un empleado no está avanzando en su carrera profesional y por lo tanto no está haciendo uso de todas sus habilidades. La necesidad de aprovechar este potencial perdido es un desafío particularmente importante en el Reino Unido, donde el Financial Times estima que la tasa de subempleo asciende al 9,9%¹⁴.

El aumento del empleo a tiempo parcial en Europa se debe a los cambios a largo plazo en el mercado laboral, tal y como ha reconocido la estrategia de mercado laboral de la CE, así como a los efectos inmediatos de la crisis económica. Las circunstancias económicas fomentan el crecimiento en el porcentaje de trabajadores a tiempo parcial. Cuando el trabajo a tiempo completo escasea, es más probable que aquellos que buscan una fuente de ingresos acepten un puesto a tiempo parcial¹⁵. Sin embargo, no afecta a todas las personas de la misma manera.

Es decir, aunque la economía sufrió, muchas personas mantuvieron su empleo, pero trabajando menos horas o con un salario inferior. El deseo de los empleadores de proteger los puestos de trabajo, y de los empleados de conservar un puesto de trabajo a toda costa, evitó que el desempleo superara ciertos niveles en algunas economías europeas.

Aumenta el trabajo a tiempo parcial

Conforme caía la tasa de empleo total y se reducía el número de horas trabajadas, aumentaba el número de empleados a tiempo parcial en Europa. Era de esperar: cuando las oportunidades de obtener un salario escasean, aquellos en edad laboral están más dispuestos a aceptar un trabajo a tiempo parcial a pesar de que prefieran uno a tiempo completo. Durante este periodo, el porcentaje

de personas con un trabajo a tiempo parcial creció en 22 de los 27 Estados Miembros, principalmente en Estonia, Lituania e Irlanda¹¹.

En la década de 2001 a 2011, el porcentaje de trabajadores cuyo empleo principal era a tiempo parcial incrementó del 16,2% al 19,5%¹². La mayor proporción de trabajadores a tiempo parcial de Europa se encuentra en Europa Occidental. Los Países Bajos poseen el mayor porcentaje de trabajadores a tiempo parcial de Europa (cerca del 50% en 2011), seguidos del Reino Unido, Alemania, Suecia, Dinamarca y Austria, donde el trabajo a tiempo parcial representa más de una cuarta parte del empleo total.

Además del crecimiento en el número de trabajadores a tiempo parcial, también ha incrementado el llamado «subempleo»¹³. El subempleo se refiere



Es mucho más probable que las mujeres trabajen a tiempo parcial que los hombres¹⁶. Cerca del 33% de las mujeres con empleo de los 27 Estados Miembros trabajaban a tiempo parcial en 2011, una cifra muy superior al 9% de los hombres. La flexibilidad del trabajo a tiempo parcial, sobre todo en el caso del empleo autónomo, resulta atractiva para las mujeres, ya que es más probable que necesiten compaginar el trabajo con otras responsabilidades, como la familia¹⁷.

Anteriormente, la mayoría de las personas que buscaban trabajo a tiempo parcial disponían de ingresos bajos. Sin embargo, nuestro estudio indica que, en la actualidad, las personas con ingresos medios buscan trabajo a tiempo parcial y modos alternativos de suplementar sus ingresos en la misma medida que las personas con ingresos

bajos. En 2012, la compañía de venta directa Avon informó de un aumento del 43% en las solicitudes por parte de mujeres para vender sus productos, mientras que Herbalife ha observado un aumento de un 20% de personas que han solicitado vender sus productos de salud y bienestar, la mayoría de ellas a tiempo parcial, para complementar los ingresos de un puesto de empleo a tiempo completo¹⁸. En Alemania, las estadísticas de la Agencia Federal de Empleo indican que 2,5 millones de alemanes disponen actualmente de una segunda fuente de ingresos, más del doble de la cifra de 1.200.000 de 2003¹⁹.

Los europeos de mayor edad también están impulsando el crecimiento del empleo a tiempo parcial²⁰. Aquellos que superan los 50 años de edad tienen más posibilidades de enfrentarse a un despido o de no poder encontrar trabajo

a tiempo completo si se les despide. En recesiones anteriores, la mayoría de estas personas dejaban de formar parte de la población activa y en su lugar recibían pensiones cuantiosas. Sin embargo, los avances en la medicina y el envejecimiento de la población han hecho que la generación de hoy en día tenga que trabajar durante más años. A medida que la jubilación se alcanza cada vez más tarde, crece el apetito por los trabajos a tiempo parcial entre aquellos que se acercan al fin de su vida laboral convencional.

Empleo autónomo

La cifra total de europeos que buscan una segunda fuente de ingresos está creciendo, mientras que los niveles de empleo autónomo y emprendimiento varían entre países. La importante contribución de los emprendedores a la economía ha motivado la realización de varios estudios para establecer cómo fomentar mejor el emprendimiento²¹. La UE publicó el Plan de acción sobre emprendimiento 2020, que subraya varias iniciativas y recomendaciones específicas para promocionar el emprendimiento.

“Cerca del 33% de las mujeres con empleo de los 27 Estados Miembros trabajaban a tiempo parcial en 2011, una cifra muy superior al 9% de los hombres.”

¹⁶. Eurostat (2012) | ¹⁷. The Resolution Foundation (2012) | ¹⁸. Direct Selling News (2012) | ¹⁹. The Local (2012) | ²⁰. Financial Times (2012) | ²¹. Amway (2012a)

“ En 2009, en los 27 Estados Miembros existían 32,5 millones de trabajadores autónomos, que representaban casi el 15% del total de los empleados (más de uno de cada siete). ”



Muchas recomendaciones están dirigidas a los sectores de la población con gran cantidad de potencial para el emprendimiento, que actualmente no se está aprovechando²².

Un estudio reciente acerca de los niveles de emprendimiento en Europa producido por la compañía de venta directa Amway sugiere que la crisis económica actual ha afectado de manera negativa a la actitud de los habitantes en relación con el emprendimiento. La mayoría de los europeos afirman que la incertidumbre de la situación económica se considera un obstáculo para el empleo autónomo.²³ Es importante mencionar que el empleo autónomo y el emprendimiento, aunque no son sinónimos, están estrechamente relacionados. El empleo autónomo, o «trabajar para uno mismo» es un requisito necesario para convertirse en un emprendedor, que se define como «alguien que organiza, gestiona y asume los riesgos de un negocio o empresa²⁴». Tanto la UE como los gobiernos nacionales clasifican el empleo autónomo y el emprendimiento como impulsores fundamentales del crecimiento económico.

A pesar de los problemas económicos, existen pruebas de que, cuando muchos mercados laborales se contraen, el empleo autónomo aumenta. En 2009, en los 27 Estados Miembros existían 32,5 millones de trabajadores autónomos, que representaban casi el 15% del total de los empleados (más de uno de cada siete). Hasta el año 2008, la cifra total de trabajadores autónomos se mantuvo en alza en el continente, impulsada por las nuevas tecnologías de la comunicación y unas condiciones comerciales más favorables en el sector servicios. Sin embargo, la tasa media de empleo autónomo en la UE (porcentaje de empleo autónomo en relación con el empleo total) descendió de manera prácticamente continua, de un 15,8% en 2000 a un 14,8% en 2008, y sigue manteniéndose por debajo de las tasas de América del Norte y América del Sur.²⁵

Mientras que los niveles de emprendimiento se han mantenido bajos desde 2010, estos han incrementado en ciertos países, sobre todo en el Reino Unido, los Países Bajos y Rumanía²⁶.

Según la Dra. Elvira González, economista, investigadora y analista de políticas del Centro de Estudios Económicos Tomillo (CEET), cuando los niveles de desempleo aumentan significativamente, es decir, alcanzan cifras del 20-25%, la respuesta suele ser una renovada predilección por la autonomía y autodependencia en las trayectorias profesionales: *“La gente se ha dado cuenta de que, simplemente, no hay trabajo. Mientras que hace cinco años un empleado dudaría en dejar un contrato a largo plazo debido a los beneficios que este le aportaba, hoy en día esa situación parece un cuento de hadas. En todo el continente, los ciudadanos están creando sus propios negocios, porque saben que si quieren un trabajo tendrán que crearlo ellos mismos”*.

Esta opinión se ve apoyada por el número de programas dirigidos a ayudar a los desempleados de larga duración a dedicarse al empleo autónomo. David Grubb, experto en políticas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), explicó que estos programas fomentan un avance seguro hacia la autonomía al permitir al desempleado recibir ciertas prestaciones por desempleo durante un periodo máximo de dos años, mientras establece su negocio.

Como ya se ha mencionado anteriormente, la UE ha identificado a las mujeres como objetivos principales a la hora de fomentar el empleo autónomo. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos y de las ventajas del empleo autónomo para la población femenina, dos tercios de los emprendedores europeos siguen siendo hombres²⁷. Además, la

tasa de empleo autónomo total oculta la existencia de grandes diferencias entre hombres y mujeres. Mientras que los hombres empresarios suelen ser propietarios o empleadores de las empresas, un gran porcentaje de las mujeres autónomas desempeñan un papel secundario en un negocio familiar o en una empresa a tiempo parcial gestionada desde casa²⁸. Las oportunidades de empleo autónomo que resultan atractivas para las mujeres suelen ser flexibles, escalables y conllevan trabajar desde casa; es decir, les permiten desarrollar un negocio y compaginarlo con las responsabilidades domésticas.

Demanda de nuevas habilidades

En toda Europa, las habilidades que exige el mercado laboral han cambiado, como también lo ha hecho en gran medida el tipo de trabajo realizado por los jóvenes. Según David Grubb, es obvio que en el futuro los europeos necesitarán habilidades más generales que se puedan adaptar a las demandas de un mercado laboral cambiante. Esto es particularmente cierto en el caso de aquellos menores de 25 años.

Se cree que la actual carencia de estas habilidades en los jóvenes europeos contribuye al hecho de que uno de cada cinco jóvenes europeos no tenga trabajo. A este grupo a veces se le conoce como «la generación perdida»²⁹. En lugar de adaptarse al cambiante mercado laboral y buscar la adquisición de un conjunto de habilidades generales, cada vez más jóvenes optan por la obtención de titulaciones superiores y se aíslan de la realidad del mercado laboral al insistir en cualificaciones especializadas de una educación tradicional³⁰. Esta actitud está respaldada por un informe reciente de la ONU, que explica que muchos de los jóvenes de hoy en día no creen que buscar trabajo sea beneficioso. En vez de eso, prefieren esperar estudiando

hasta que llegue la oportunidad «adecuada»³¹.

Aunque el número de personas mayores de 25 años supera con creces a los menores de 25, los jóvenes tienen el triple de posibilidades de estar desempleados en comparación con el resto de adultos³². Se ha sugerido que la población de entre 15 y 25 años está muy poco capacitada en cuestión de las habilidades generales de «preparación para el trabajo» que los empleadores exigen, y que son necesarias para el empleo autónomo. Es decir, la juventud de hoy en día dispone de educación superior y titulaciones avanzadas en asignaturas específicas, pero carecen de las habilidades comerciales básicas y transferibles que son fundamentales para alcanzar el éxito en un mercado laboral flexible.

La discordancia entre las habilidades que se enseñan y las que exige el mercado laboral influye en todos los aspectos del desplazamiento europeo hacia un mercado laboral flexible y dinámico. La autodependencia, la autonomía y la determinación son características que prosperarán en el mercado laboral del futuro, y se pueden instigar mediante el desarrollo de habilidades generales de gestión, planificación y comunicación.

“ Aunque el número de personas mayores de 25 años supera con creces a los menores de 25, los jóvenes tienen el triple de posibilidades de estar desempleados en comparación con el resto de adultos. ”

²⁶. Eurostat (2013a) | ²⁷. Eurostat (2012) | ²⁸. OECD (2012) | ²⁹. Quartz (2012) | ³⁰. Ibid

³¹. Oficina de empleo internacional de Génova (2013) | ³². Oficina de empleo internacional de Génova (2013)

Capítulo

02

¿Se están volviendo los
europeos más independientes
y flexibles?



¿Se están volviendo los europeos más independientes y flexibles?

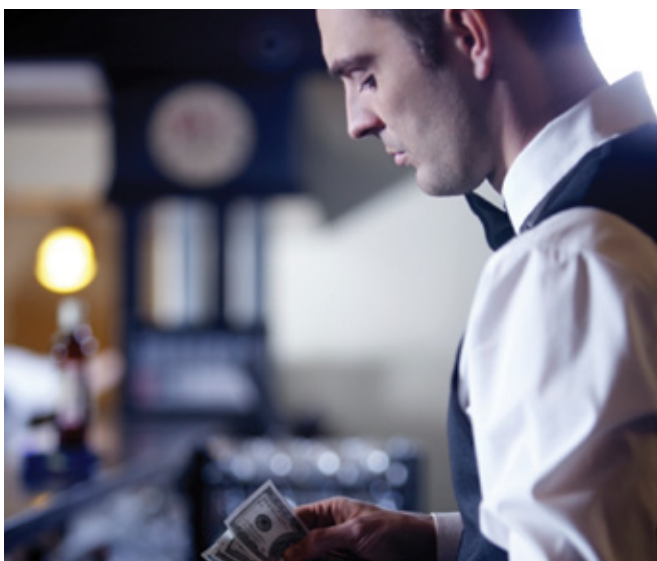
El estudio encargado por Herbalife subraya las macrotendencias de la población activa europea. Al igual que los datos oficiales del mercado laboral europeo identifican un mayor número de trabajadores con empleo a tiempo parcial o segundas fuentes de ingresos, nuestro estudio manifiesta que esto se debe a un creciente deseo de obtener flexibilidad y satisfacer las necesidades básicas en un difícil entorno económico. Cada vez más, los europeos buscan un segundo trabajo como manera vital de incrementar la flexibilidad y lograr seguridad y autonomía.

Lo que valoramos en el trabajo

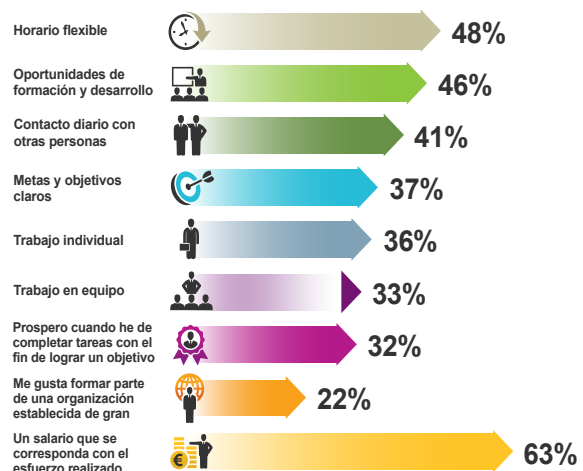
Las actitudes respecto del mercado laboral están cambiando. Las expectativas culturales de obtener un contrato a largo plazo y una pensión al jubilarse cada vez se están dejando más de lado en la conciencia popular en favor de otros valores profesionales que el trabajador moderno busca en mayor medida.

Solamente una quinta parte de los encuestados europeos, en particular las mujeres y aquellos con hijos, dan prioridad a trabajar para una organización establecida y de gran tamaño, por encima de la flexibilidad. Como era de esperar, lo que más valoran los europeos es un salario que sea proporcional al trabajo realizado (63%).

Sin embargo, la flexibilidad en las horas de trabajo (48%) y la oportunidad de obtener habilidades y experiencia (46%) también se consideran muy importantes. La importancia de la flexibilidad aumenta entre los padres, y los jóvenes europeos valoran la oportunidad de adquirir habilidades sólidas por encima de otros aspectos.



¿Qué busca en un puesto de trabajo?



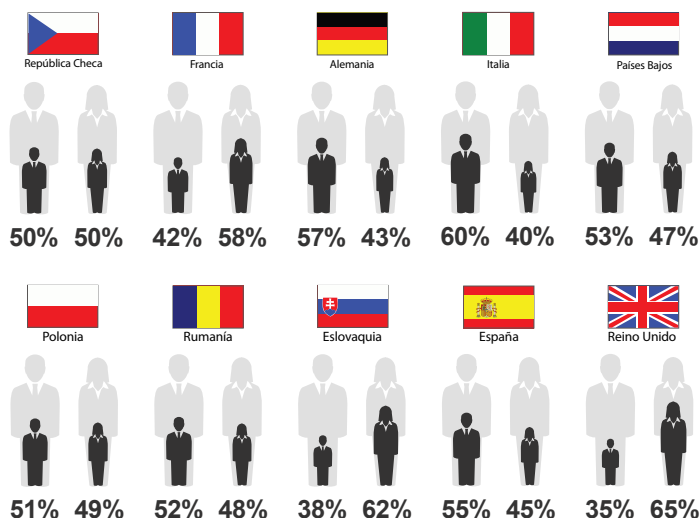


Una sociedad en busca de una segunda fuente de ingresos

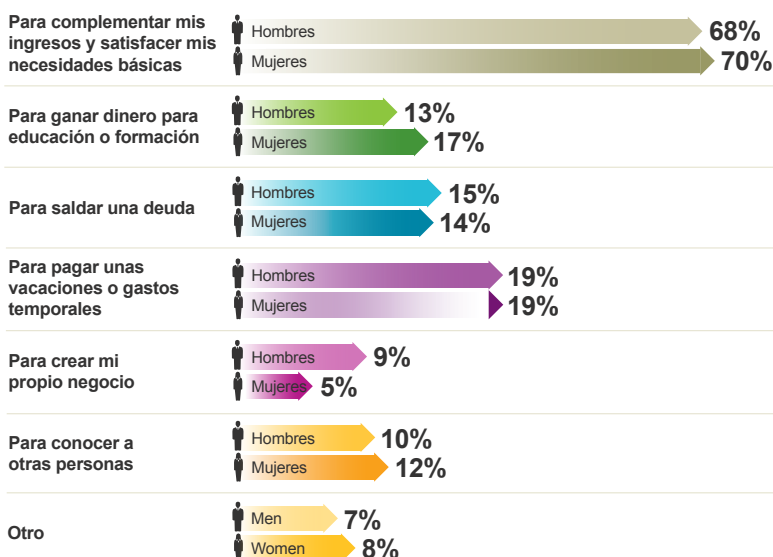
La mitad de los participantes han realizado otro trabajo aparte de su fuente de ingresos principal. Los trabajadores polacos, checos y eslovacos son más propensos a poseer un segundo empleo que los de Europa Occidental. Esto podría deberse a que, tradicionalmente, los sueldos en los países de Europa del Este son inferiores, lo que motiva la necesidad de complementar los ingresos.

El trabajo adicional mejora la calidad de vida y ofrece flexibilidad, unos beneficios claros para el 50% de los europeos que poseen un segundo empleo remunerado además de su trabajo principal. Sin embargo, no solo los individuos se benefician, sino también la economía. Para la industria hotelera, la venta al por menor y la construcción resulta beneficioso poder obtener recursos a tiempo parcial para satisfacer los incrementos de la demanda. Nuestro estudio indica que los sectores no tradicionales, como la venta directa, atraen la misma proporción de trabajadores a tiempo parcial que la venta al por menor convencional, subrayando el papel potencial de la venta directa como impulsor del trabajo a tiempo parcial y flexible, si los trabajos de venta al por menor entraran en declive permanente.

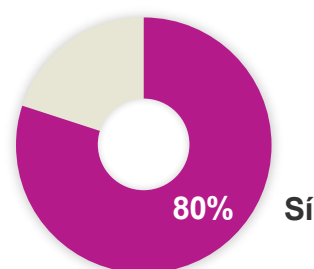
¿Alguna vez ha aceptado trabajo además de su fuente de ingresos principal?
(Personas que han respondido que sí).



¿Por qué decidió aceptar un trabajo adicional?



¿Recomendaría aceptar un trabajo adicional a sus familiares y amigos?



“ Nuestro estudio indica que los sectores no tradicionales, como la venta directa, atraen la misma proporción de trabajadores a tiempo parcial que la venta al por menor convencional. ”

“ Los hombres encuestados, el 73% ha considerado crear o ya ha creado su propio negocio, en comparación con el 60% de las mujeres. ”

El trabajo a tiempo parcial brinda a los empleadores acceso a personas más maduras y mejor capacitadas, sobre todo mujeres y personas mayores de 50 años, que cuentan con amplia experiencia y pueden aguantar el estrés y aportar la flexibilidad necesaria para los negocios.

Nuestro estudio refleja estos datos: 4 de cada 5 mujeres y personas mayores de 50 años que han obtenido un trabajo adicional recomiendan encarecidamente las ventajas de una segunda fuente de ingresos. La razón principal por la que los europeos buscan un segundo trabajo en cualquier campo es, sin duda, satisfacer sus necesidades básicas (69%), lo

que subraya el papel fundamental que desempeña la segunda fuente de ingresos en las vidas de las personas, particularmente durante una situación económica adversa. Ahorrar para las vacaciones o para gastos estacionales y financiar la educación son la segunda y tercera razón más populares por las que los europeos buscan otro trabajo. En particular, los jóvenes dependen del trabajo a tiempo parcial o de segundas fuentes de ingresos para financiarse la educación.

Los sectores más populares en los que los europeos buscan un segundo trabajo son la construcción (trabajo manual: 26%), el empleo freelance profesional (21%) y la industria hotelera (16%). El trabajo manual es la segunda fuente de ingresos más importante en Europa del Este, mientras que la industria hotelera es más popular en el Reino Unido y los Países Bajos. La venta al por menor, venta directa y el trabajo administrativo constituyen una segunda fuente de ingresos para el 10-12% de los participantes.

¿Cómo está respondiendo el mercado europeo?

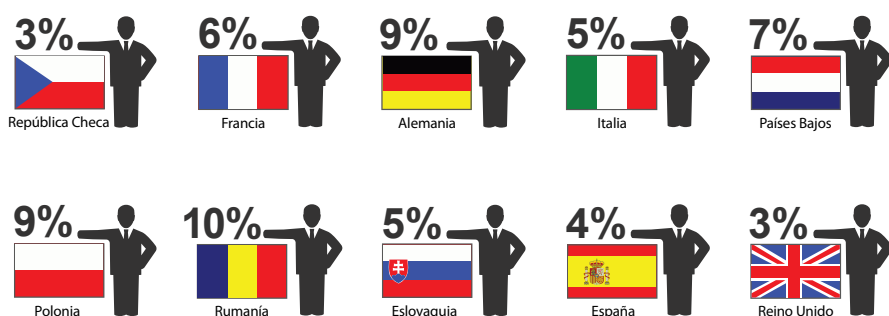
Dada la creciente demanda de un segundo empleo para satisfacer las necesidades básicas percibidas y mejorar la calidad de vida, ¿cómo está respondiendo el mercado laboral?

Los sectores más populares entre los participantes para obtener una segunda fuente de ingresos (la construcción, la venta al por menor, la industria hotelera y la administración) están todos en declive en la Eurozona. Mientras que la construcción y la industria hotelera dependen de la situación económica general, la posible recuperación del sector de la venta al por menor, que actualmente emplea a 33 millones de personas en Europa, es debatible³³.

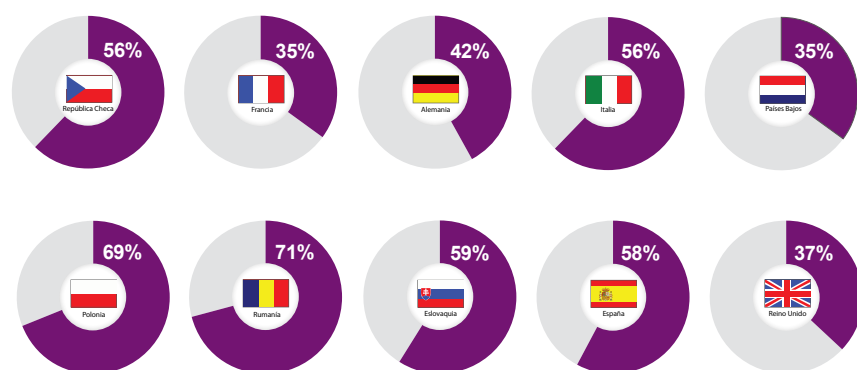
El sector de la venta al por menor en Europa ha permanecido estancado desde el comienzo de la recesión, y las empresas minoristas de gran tamaño no han sido capaces de crecer debido al incremento en los costes reglamentarios, el estancamiento de la demanda y la competencia por parte del comercio electrónico. A pesar de que la economía mundial está volviendo a crecer, tras la recesión de los tres últimos años el papel de la venta al por menor como mayor empleador de Europa es dudoso. La recesión puso de manifiesto un cambio estructural hacia un entorno de crecimiento de baja demanda en el mundo desarrollado: vender al por menor en Europa es “un juego en el que el total siempre equivale a 0 y la ganancia de un jugador es la pérdida de otro”.³⁴

La venta directa es un sector que se ha beneficiado del aumento de la competencia y las nuevas maneras en las que los europeos adquieren productos y servicios. Según la Asociación Europea de Venta Directa, la venta directa en Europa ha duplicado su volumen de ventas (crecimiento del 112%) entre 2002 y 2011, en comparación con un crecimiento prácticamente equivalente a cero en la economía general.

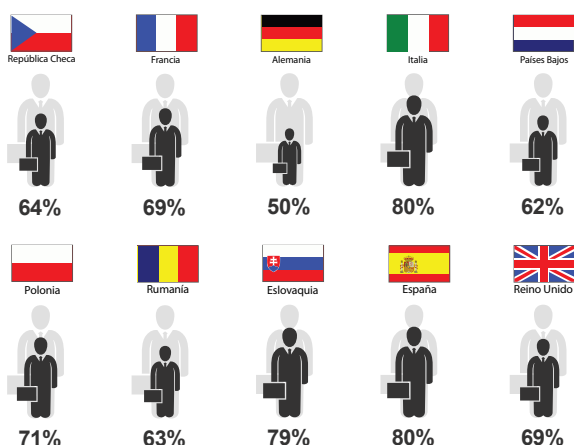
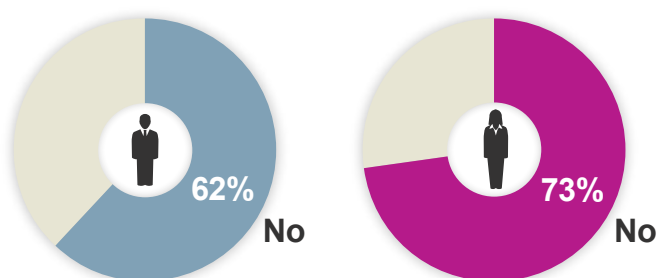
Autoevaluación del emprendimiento: personas que se consideran emprendedoras



Personas que han considerado crear su propio negocio



¿Considera que en la situación económica actual hay suficientes oportunidades disponibles para complementar sus ingresos? (Porcentaje de personas que dijeron que no).



La venta directa se define así: “la venta directa, uno de los modelos de venta más antiguos del mundo, es un tipo de canal de venta en el que los productos se venden cara a cara, y fuera de un establecimiento minorista fijo”.³⁵

Ahora que el trayecto de un producto de la fábrica a la puerta ya no se realiza exclusivamente a través de un minorista, los europeos se sienten cada vez más cómodos comprando y vendiendo directamente a través de sus amigos, familias y redes sociales, lo que indica claramente que la flexibilidad exigida por la Unión Europea se está consiguiendo en algunos mercados.

Cuando estudiamos el papel de la venta directa en la provisión de empleo a tiempo parcial y segundas fuentes de ingresos, nuestro estudio indica que se trata de una opción de trabajo adicional tan popular como el sector de la venta al por menor tradicional. Esto es importante, ya que pone de manifiesto

el posible papel de la venta directa como impulsor de trabajo a tiempo parcial y flexible si los trabajos de venta al por menor entraran en declive permanente. Además, es posible que las habilidades adquiridas en la venta directa sean fácilmente transferibles, lo que indica que la venta directa tiene el potencial de desempeñar un papel significativo en el desarrollo personal a lo largo de la vida de una persona.

El emprendedor accidental

Dado el variado crecimiento del empleo autónomo a través del continente, ¿cuál es la demanda actual de empleo autónomo y emprendimiento? Los europeos parecen desconfiar excesivamente de su capacidad de emprendimiento: solo el 6% de los participantes se describirían como emprendedores. Sin embargo, el 52% de los encuestados afirma que consideraría crear su propio negocio y el 14% de ellos han dado el gran paso hacia el empleo autónomo.

“ El experto en asuntos empresariales David Rae de The Work Foundation afirmó que para muchos trabajadores, optar por un trabajo a tiempo parcial es una opción cada vez más atractiva para adentrarse en el emprendimiento, particularmente durante una recesión. ”

Case Study



Victoria Evans

Estudiante Universitaria y Distribuidora, UK

En mayo de 2011, Victoria Evans decidió retomar su educación. Victoria, que en el pasado había tenido problemas con su peso llegando a superar los 100 kg, decidió estudiar fisioterapia para ayudar a personas con trastornos alimenticios similares.

Obtener la titulación le iba a llevar 5 años. Sin embargo, no quería sobrevivir gracias a los préstamos para estudiantes del gobierno británico y acabar con una cuantiosa deuda. Tras haber escuchado historias acerca de los éxitos de otras personas en la venta directa, habló con un compañero y distribuidor de Herbalife y le pidió que le hablara del negocio.

Aunque en su 1er año no se esforzó tanto como hubiera podido, antes de empezar el segundo curso se sintió más motivada e inspirada gracias a un evento de formación de Herbalife. Eso le llevó a abrir un centro de bienestar con su equipo y, desde entonces, el negocio no ha parado de crecer. Ahora dispone de 14 distribuidores trabajando en su organización.

Gracias a la venta directa, Victoria pudo compaginar su trabajo a tiempo parcial con sus estudios, lo que le brindó la oportunidad de viajar por el mundo y una libertad económica que la mayoría de los estudiantes no poseen.

“**Nuestro estudio muestra que existe una relación directa entre las habilidades y los rasgos de la personalidad que conducen hacia el éxito en el emprendimiento y aquellos que han considerado, o se han dedicado a, la venta directa.**”

Case Study



Aintzane Sanchez y Mikel Rodrigues

Emprendedores accidentales, España

Aintzane Sánchez acabó la carrera de Economía en 2008, a comienzos de la crisis económica mundial. Se encontró con el típico problema de no poder encontrar trabajo porque no tenía experiencia, y no poder adquirir experiencia si nadie le daba un trabajo. Por entonces, Aintzane decidió empezar a introducir los productos de Herbalife en su dieta para perder peso. Cuando sus amigos comenzaron a preguntarle cómo había conseguido perder tanto peso y mantenerse tan saludable, Aintzane vio la oportunidad de vender los propios productos. Desde entonces, su negocio no ha parado de crecer. Después de dos años de empleo autónomo, Aintzane ganaba más dinero que su novio, un electricista cualificado. Hoy en día, ambos trabajan juntos para expandir su negocio de Herbalife.

Una vez más, las cifras varían entre países, y los europeos occidentales no se deciden a poner en marcha su espíritu emprendedor tanto como los europeos orientales. La opinión de que los europeos del sur dependen del empleo autónomo para mantenerse a flote dadas las elevadas tasas de desempleo queda demostrada por nuestro estudio. Los italianos tienen más probabilidades de haber creado su propio negocio, mientras que los encuestados de Francia, Holanda y el Reino Unido son los menos propensos a incluso haber considerado crear un negocio.

¿Está consiguiendo Europa convertir a más mujeres en empresarias? Según nuestro estudio, el porcentaje de hombres que desean crear su propio negocio sigue siendo superior al de mujeres. De los hombres encuestados, el 73% ha considerado crear o ya ha creado su propio negocio, en comparación con el 60% de las mujeres.

Los jóvenes (18-24 años) también muestran gran apetito por el empleo autónomo, ya que un 62% considera crear su propio negocio y un 8% de los jóvenes de entre 18 y 24 años ya lo ha creado. Estas cifras coinciden con los datos del sector de la venta directa³⁶, que indican un aumento en el número de licenciados universitarios que consideran la venta directa como alternativa profesional y ruta hacia el emprendimiento.

El estudio también indica que el 8% de los europeos considera este trabajo como una manera segura de probar a ser propietarios de un negocio. El experto en asuntos empresariales David Rae de The Work Foundation afirmó que para muchos trabajadores, optar por un trabajo a tiempo parcial es una opción cada vez más atractiva para adentrarse en el emprendimiento, particularmente durante una recesión. Los regímenes fiscales deberían respaldar esta iniciativa y no penalizar gravemente las fuentes de ingresos adicionales.

A pesar de estos éxitos comerciales, la mayoría de los europeos se describen

como «prácticos, con los pies en el suelo y sentido común». No es de sorprender que estas personas digan que no creen que vayan a dedicarse al empleo autónomo. ¿Qué debemos hacer para transmitir ese espíritu aventurero y emprendedor y aportar una mayor autonomía a nuestras sociedades y nuestros mercados laborales? Son los legisladores europeos quienes deben presentar el emprendimiento y el empleo autónomo como alternativas sólidas al trabajo convencional.

¿Cómo está respondiendo el mercado?

A pesar de que los europeos suelen evitar los riesgos, existe el deseo de un mercado laboral más flexible, tanto en cuestión de ingresos adicionales como de plataformas para el empleo autónomo, particularmente entre los jóvenes. Esto debería animar a los legisladores: si Europa puede aprovechar y fomentar el entusiasmo de los jóvenes por el emprendimiento, podrá generar una futura generación de emprendedores.

Pero cabe preguntarse: ¿qué oportunidades existen para animar a los emprendedores? En vistas al reciente estudio de Amway, que identifica los costes iniciales y el acceso al capital como dos de los obstáculos percibidos principales del empleo autónomo³⁷, es interesante ver el crecimiento del sector de la venta directa, producido junto con el incremento en las tasas de emprendimiento motivado por la necesidad en Europa. La relación entre el crecimiento de la venta directa y el empleo autónomo motivado por la necesidad económica indica claramente que el sector satisface la necesidad de los europeos de encontrar una ruta estructurada y sólida hacia el empleo autónomo.

Sin embargo, otro análisis multidimensional, que tuvo en cuenta otros factores (como el producto interior bruto, la densidad de la población, los niveles de emprendimiento latente, etc.) reveló que la relación no es causal.



Esto indica que quienes se dedican a la venta directa para obtener una fuente de ingresos adicional o para trabajar para sí mismos son, en efecto, emprendedores, pero no se consideran como tales. Nuestro estudio muestra que existe una relación directa entre las habilidades y los rasgos de la personalidad que conducen hacia el éxito en el emprendimiento y aquellos que han considerado, o se han dedicado a, la venta directa.

Los participantes identificados como «afables, extrovertidos y sociables» o «determinados, emprendedores y ambiciosos» tienen más posibilidades de considerar la venta directa como segunda fuente de ingresos que cualquier otra persona. ¿Podrían hacer más los legisladores para incluir la venta directa en el marco general de iniciativas, a medida que Europa busca nuevas maneras de promocionar el emprendimiento?

El 80% de las personas que se han dedicado a la venta directa para conseguir ingresos adicionales se la recomendarían a los demás. Al igual

que la venta directa tiene mayor éxito cuando se desarrolla una red efectiva, el boca a boca es la mejor manera de publicitar la venta directa como posible segunda fuente de ingresos.

Las actitudes de quienes conocen a alguien involucrado en la venta directa son las más favorables. En la actualidad, el 35% de los europeos conoce a alguien que ha conseguido el éxito económico con la venta directa.

Una vez más, las actitudes en relación con el empleo autónomo, el emprendimiento y la venta directa varían entre los países europeos. Los rumanos y polacos son los más propensos a considerarse emprendedores, y es en estos dos mercados donde la venta directa es más popular. Sin embargo, los rumanos y los polacos son los menos propensos en Europa a poseer su propio negocio. Por lo tanto, podemos concluir que, en lugares en los que existen obstáculos económicos o burocráticos a la hora de crear un negocio, o en los que las oportunidades de crecimiento son limitadas, la venta directa está llenando un vacío³⁸.

Desarrollar habilidades transferibles

A medida que la recesión impulsa a más europeos a buscar el empleo autónomo y la flexibilidad, ¿cómo están desarrollando las habilidades que necesitan para adaptarse al mercado laboral moderno los jóvenes y aquellos en necesidad de volver a capacitarse?

Durante las últimas décadas, se han recopilado pruebas que indican la capacidad del sector de la venta directa de otorgar a los vendedores independientes habilidades principales transferibles, como conocimientos básicos acerca de cómo crear un negocio, encontrar clientes, desarrollar equipos y gestionar asuntos económicos y tributarios³⁹.

También es evidente que aquellos con un talento especial para el emprendimiento son más propensos a adquirir un segundo empleo en la venta directa. ¿Cómo podría convertirse la venta directa en una manera más respetable de adquirir esas habilidades?

“En lugares en los que existen obstáculos económicos o burocráticos a la hora de crear un negocio, o en los que las oportunidades de crecimiento son limitadas, la venta directa está llenando un vacío.”

Capítulo

03

La venta directa en Europa: *una industria en transición*

La venta directa en Europa: *una industria en transición*

Nuestro análisis económico reveló que cuando se contrae el mercado de trabajo, los europeos son más creativos y confiados en la búsqueda de oportunidades dinámicas y no tradicionales.

Case Study



Paulina Lis *Distribuidora de Europa del Este, Polonia*

Después de cuatro años parada, Paulina por fin encontró un trabajo a tiempo completo de cajera en una gasolinera. El salario y el horario no eran ideales, pero se trataba de un empleo estable y satisfacía sus necesidades más acuciantes. Después de un año de turnos nocturnos de 12 horas los siete días de la semana, en enero de 2009 el salario de Paulina se redujo en casi un 30% debido a la crisis económica mundial. Paulina, decidida a encontrar una manera flexible de recuperar los ingresos perdidos, respondió a un anuncio en el que se buscaban distribuidores independientes de Herbalife y asistió a una reunión introductoria el domingo siguiente. «No buscaba hacerme rica», recuerda. «Solo quería un poco más de dinero».



Poco después, comenzó a organizar eventos de belleza con los cosméticos de Herbalife. Después de dos meses, Paulina ganaba el doble que de cajera, y en septiembre dejó el trabajo. «No hay temporadas buenas y malas en este trabajo; siempre consigues vender bien. Me aporta dinero, oportunidades de viajar y la posibilidad de pasar el tiempo como más me guste. Cuando mi familia me necesita, siempre estoy a su lado».

En Europa del Este y del Sur, el salario mínimo suele ser inferior. Dado que el 68% de los europeos cree que hay muy poco trabajo disponible, las oportunidades de conseguir una segunda fuente de ingresos como la venta directa, pueden cumplir una función importante a la hora de complementar los ingresos, estabilizar el mercado laboral, fomentar el emprendimiento y desarrollar habilidades transferibles.

Sin embargo, el potencial de la venta directa como generador de ingresos netos e impulsor de un mercado

“ El potencial de la venta directa como generador de ingresos netos e impulsor de un mercado laboral dinámico se está viendo minado por las constantes percepciones negativas. ”



minado por las constantes percepciones negativas del sector que se han desarrollado con el tiempo y en ciertos segmentos de la población.

Desgraciadamente, la imagen negativa de la venta directa persiste, y la mayoría de los europeos con los que hablamos consideran la venta directa como un sector demasiado arriesgado y sin regular. Estas percepciones erróneas pueden deberse a la relación que se ha formado en la mente de las personas entre la venta directa y las llamadas comerciales, a pesar de que la mayoría de los comerciales telefónicos son empleados de organizaciones de gran tamaño, que poco tienen que ver con la independencia de los vendedores directos. Otras percepciones erróneas se deben a actitudes políticas y culturales arraigadas en relación con el trabajo, la elección de carrera profesional y la profesionalización.

Por ejemplo, el sector de la venta directa en Francia colabora estrechamente con universidades y escuelas de negocios para desarrollar estándares profesionales para el creciente número de vendedores directos del país, y para explorar relaciones entre la venta directa, la innovación y el emprendimiento. Se está trabajando para derribar estos obstáculos culturales y normativos en todo el continente y desarrollar el verdadero potencial del sector de la venta directa⁴⁰.

Los europeos que tienen experiencia en la compra o venta directa son más propensos a ser positivos. Mientras que aquellos con un talento especial para el emprendimiento han considerado o han probado la venta directa, nuestro estudio indica que a la mayoría de los europeos sin experiencia del sector les asusta demasiado el riesgo como para intentarlo.

Muchos mencionan la falta de habilidades relevantes como motivo para evitar la venta directa, a pesar de que no hace falta poseer ninguna habilidad previa y de la oportunidad de poder desarrollar habilidades de gestión comercial transferibles mediante una carrera profesional en la venta directa. Para que la venta directa desarrolle todo su potencial, estas actitudes han de cambiar.

En la próxima sección, el informe considerará cómo la venta directa puede impulsar el espíritu emprendedor y constituir una oportunidad de adquirir habilidades útiles y transferibles. El informe también examinará el papel de la venta directa en el mercado laboral europeo a medida que este evoluciona.

⁴⁰. Ozmorali (2013)

Capítulo

04

¿Un nuevo modelo de trabajo? ↙

¿Un nuevo modelo de trabajo?



Los académicos y expertos en empleo consideran el incremento en la venta directa como parte de un cambio general en los hábitos de trabajo, y parte de un cambio más fundamental que una simple reacción ante la crisis actual.

“ La venta directa es una manera de responder ante esta situación y conseguir un modelo de trabajo más autónomo.”

Dennis Pennel, director ejecutivo de la Confederación Europea de Agencias Privadas de Empleo (Eurociett) ha descrito este cambio total como «una revolución industrial moderna». El Sr. Pennel menciona un patrón de trabajo en el que ya no se espera que las personas solo dispongan de una fuente de ingresos:

«Nos estamos dirigiendo hacia la existencia de una mano de obra cuyos individuos estarán involucrados en varias actividades simultáneamente». Podría deberse a distintas razones; por ejemplo, a la necesidad económica, o a que quizás los jóvenes busquen otra manera de trabajar que les permita concentrarse en varias actividades. Informalmente, se les conoce como la “generación barra”. Por ejemplo, un abogado/pintor/surfista/fotógrafo».

Por supuesto, cuando es más difícil encontrar trabajo, las oportunidades menos convencionales resultan más atractivas, pero el Sr. Pennel considera el cambio en la manera de trabajar algo más profundo: «Esta nueva manera de trabajar satisface

las necesidades y los requisitos tanto del empleador como del empleado. Se trata de un nuevo modo de organizar el trabajo, de manera que resulte beneficioso para ambos. Es el resultado de la globalización y fomenta una contratación y unas prácticas laborales más flexibles. También libera a los empleadores de los riesgos y las responsabilidades que anteriormente mantenían con los empleados a largo plazo. La venta directa es una manera de responder ante esta situación y conseguir un modelo de trabajo más autónomo».

El Sr. Pennel asegura que los legisladores deberían ponerse en el mismo nivel que los trabajadores: «Para asegurar la competitividad a nivel mundial, debemos eliminar las diferencias entre los asalariados y aquellos que elijan un patrón de trabajo a tiempo parcial. Debemos permitir que las personas se describan a sí mismas como autónomas y asegurar que el sistema de cambio permita que estos individuos puedan acceder a la seguridad social y a otros beneficios relacionados.

Ha de revisarse el proceso de creación de políticas, ya que se está quedando obsoleto».

El Sr. Pennel no es el único que piensa así. El estudio que Peter Blossfeld llevó a cabo en 2008 reconoce que a los jóvenes no les ha quedado más remedio que adaptarse a prácticas laborales más flexibles, a pesar de su vulnerabilidad en el mercado laboral⁴¹. En el Reino Unido, los especialistas en contratación Adecco han subrayado los beneficios de la autonomía para los trabajadores individuales.

“ Denis Pennel considera el cambio en la manera de trabajar algo más profundo: Esta nueva manera de trabajar satisface las necesidades y los requisitos tanto del empleador como del empleado.”



Tal y como afirmó Amy Robinson, directora de marketing de la Asociación de Venta Directa en los Estados Unidos (DSA): «Estamos observando que numerosos individuos de las generaciones X e Y, considerando su perspectiva profesional, no piensan tener jefe jamás. Quieren crear su propio negocio y disponer de flexibilidad en su horario».

Sin embargo, las pruebas no son concluyentes, tal y como mantiene la Dra. Lorna Collins, experta en emprendimiento y directora de Learning Futures de la Universidad de Falmouth: «Deberíamos evitar atribuir el crecimiento de los empleos no tradicionales a la escasa disponibilidad de trabajos. También podría deberse a los bajos costes de acceder a este sector [venta directa], además de la creencia personal de que el producto se venderá bien».

Una manera de luchar contra las percepciones erróneas consiste en darle más importancia a las habilidades que se utilizan en la venta directa. Según la Dra. Collins:

«La venta directa se percibe, para bien o para mal, como un negocio no acreditado. Tenemos que encontrar la manera de lograr aprobación, y de que el negocio se considere una opción más legítima.»

Además, la Dra. Collins afirmó: «También debe buscarse una definición académica de la venta directa. Se trata de la creación de capital para el crecimiento de un negocio. Además, sería beneficioso para el sector de la venta directa abordar la tasa de desempleo de larga duración y proporcionar la oportunidad de mejorar habilidades.»

Una solución para abordar las actitudes negativas respecto de la venta directa y aprovechar su potencial para desarrollar las habilidades y autonomía de las personas consiste en educar al público acerca del sector.

Sin embargo, siguen existiendo actitudes arraigadas respecto de la seguridad del empleo, la asunción de riesgos y el trabajo flexible. Robert Plummer, asesor de política de Business Europe, resume el desafío:

«A nivel europeo, queremos promover el emprendimiento como respuesta a la situación económica. Queremos destacar el importante papel que el empleo autónomo puede desempeñar en un mercado caracterizado por los despidos y los contratos temporales y a plazo fijo. Actualmente, los desempleados están pasando por alto esta opción, mientras que deberían conocer las ventajas de la flexibilidad que aporta». Nuestro estudio indica que la relación entre seguridad y flexibilidad no tiene por qué ser blanca o negra. Muchos ciudadanos de la UE desean una segunda fuente de ingresos flexible, incluso en países con mercados laborales relativamente seguros, como el Reino Unido y los Países Bajos.

“ Una manera de luchar contra las percepciones erróneas consiste en darle más importancia a las habilidades que se utilizan en la venta directa. ”

Capítulo

05

Mirando hacia adelante ↙

Mirando hacia adelante



El creciente apetito por el empleo autónomo y obtener una segunda fuente de ingresos ha surgido como reacción a las tendencias a largo plazo del mercado laboral europeo, así como los desafíos a corto plazo de la recesión mundial. Los legisladores europeos deberían confiar en su evaluación de la necesidad de cambio, que se realizó antes de la recesión, y que ahora se está manifestando poco a poco en el mercado europeo.

¿Qué más deberían hacer los legisladores, educadores y el sector de la venta directa para incorporar nuevas habilidades transferibles, fomentar el emprendimiento y crear oportunidades flexibles que se adapten a todos los individuos en edad laboral?

El papel de la Comisión Europea

La Comisión Europea ha reconocido la importancia de encontrar maneras flexibles de trabajar en su Estrategia de Empleo 2020. A continuación se describe lo que la Comisión está haciendo actualmente para desarrollar esa iniciativa.

1. El Plan de acción sobre emprendimiento 2020

El Plan de acción sobre emprendimiento 2020 sirve a modo de guía para que Europa elimine los obstáculos restantes para los emprendedores e impulse una cultura más beneficiosa para el emprendimiento en toda la UE. Al invertir en educación acerca del emprendimiento, la política espera cambiar la percepción popular del emprendimiento y ayudar al público a entender mejor y apreciar el fundamental papel que desempeñan los emprendedores en la economía.

2. Semana europea de las PYME (25-30 de noviembre de 2013)

El objetivo de la Semana europea de las PYME consiste en proporcionar a los emprendedores existentes y futuros la información, el asesoramiento, el apoyo y las ideas necesarios para desarrollar nuevos negocios. La Semana europea de las PYME recibe financiación de la iniciativa «Small Business Act», el primer marco político exhaustivo para pymes en la UE y sus Estados Miembros.⁴²

3. Erasmus para jóvenes emprendedores

El programa de intercambio Erasmus empareja a jóvenes emprendedores con propietarios experimentados de pequeñas empresas en otros países europeos, que les proporcionarán consejos prácticos, una red profesional y motivación.

Además de la Estrategia Europea de Empleo 2020, la UE promueve iniciativas que ayudan a los jóvenes desempleados:

1. Agenda de nuevas cualificaciones y empleos
2. Juventud en Movimiento
3. Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social

Este trabajo es de vital importancia: 5,2 millones de jóvenes de la UE están desempleados.

La recesión ha afectado de manera desproporcionada a los jóvenes; la tasa de desempleo juvenil aumentó del 14,7% en marzo de 2008 al 20,2% en julio de 2010.

El papel del sector de la venta directa

El sector de la venta directa mundial se concentra en impulsar el crecimiento mediante la educación, la mejora de los estándares y un régimen tributario justo para los vendedores directos.

En primer lugar, el sector está luchando contra las percepciones erróneas que existen en algunos mercados y que crean obstáculos que impiden aportar mayor flexibilidad a la economía. Los organismos de venta directa han desarrollado códigos éticos, campañas de concienciación, programas de implicación académica y una serie de estándares autorregulados para incrementar la confianza de los consumidores, personalizar el sector y formalizar las oportunidades de desarrollo de habilidades que existen para los distribuidores.

En segundo lugar, el sector de la venta directa, que depende de las actitudes positivas respecto del empleo autónomo, es un poderoso aliado del emprendimiento en Europa.

Al invertir en campañas de concienciación, programas de emprendimiento y cualificaciones profesionales, el sector de la venta directa está animando activamente

El comercio electrónico está cambiando la venta directa en Europa.

El sector de la venta directa, vendedor social original, está aprovechando las plataformas digitales para impulsar las ventas y crear conciencia de los productos en Europa. Los vendedores y comentaristas creen que el comercio electrónico puede superar el obstáculo de la distancia, que antes afectaba negativamente al número de ventas directas que un vendedor podía realizar. A través del uso de las redes sociales, hoy en día los vendedores directos pueden mantener relaciones personales con sus clientes, a pesar de la distancia, y con costes mínimos, además de formar y motivar a otros vendedores directos de su organización. Además, los vendedores y las compañías para las que trabajan pueden comunicar sus historias a mayor distancia y más rápidamente⁴³.

Los vendedores directos también usan las nuevas tecnologías para adquirir y retener clientes. La posibilidad de entender las preferencias de los clientes y crear perfiles de clientes usando las redes sociales ha aportado la recopilación de conocimientos estratégicos al conjunto de herramientas de los vendedores. La comunicación personalizada con los clientes nunca ha sido tan sencilla, lo que les permite a los vendedores involucrarse con numerosos clientes a tiempo real.

Mientras que la industria de la venta al por menor tradicional está sufriendo debido a la explosión del comercio electrónico, los vendedores directos están aprovechando estas nuevas rutas de acceder al mercado, y obteniendo importantes beneficios.

a más europeos a que consideren trabajar para sí mismos y les está proporcionando el apoyo que necesitan.

En tercer lugar, el sector europeo de la venta directa está invirtiendo en investigación y compartiendo conocimientos para demostrar cómo el comercio electrónico y la venta social en la red pueden impulsar el crecimiento y

ayudar a los distribuidores a vender de manera más eficaz.

⁴³. Seldia (2011)

Capítulo

06

Nuestras recomendaciones ↙

Nuestras recomendaciones

Comprensiblemente, la crisis económica ha impulsado políticas que intentan aliviar las consecuencias más graves de la recesión. Sin embargo, también ha subrayado la necesidad de invertir a largo plazo en iniciativas que promuevan un mercado laboral flexible y dinámico en la Europa del futuro.

A través de este estudio, Herbalife ha identificado varias recomendaciones clave que el gobierno, los educadores y el sector de la venta directa deberían tener en cuenta para contribuir a una economía europea que disponga de las habilidades, la flexibilidad y el dinamismo necesarios para competir en el siglo XXI.

Para los legisladores:

- *Revisar los regímenes tributarios que penalizan las segundas fuentes de ingresos.*
- *Tratar de manera justa a los vendedores directos en la ley de protección al consumidor; la política del impuesto sobre la renta y las iniciativas de crecimiento de las pymes.*
- *Compartir mejores prácticas para mejorar la eficacia de los programas que apoyan la transición de los desempleados al empleo autónomo.*
- *Invertir en programas de formación y desarrollo de habilidades para jóvenes desempleados que los preparen para el emprendimiento.*

Para los educadores:

- *Establecer una definición académica de la venta directa.*
- *Definir la terminología del emprendimiento y la empresa.*
- *Promover las oportunidades de empleo autónomo junto con las carreras profesionales convencionales.*
- *Establecer un programa de investigación de la venta directa a nivel europeo y su función a la hora de promover el emprendimiento.*

Para el sector:

- *Considerar fortalecer los programas europeos de responsabilidad social corporativa del sector y colaborar con DG ENTR para enseñar a los jóvenes (de entre 7 y 11 años) las habilidades fundamentales de un empresario de éxito a través de recaudaciones en las escuelas respaldadas por la venta directa.*
- *Esforzarse en desmitificar el sector y presentar a emprendedores de éxito a través de una campaña de marketing centrada en los consumidores.*
- *Formalizar un programa de formación y desarrollo para el sector que enfatice las habilidades de ventas, gestión comercial y liderazgo, usando como modelo las nuevas cualificaciones recientemente creadas por la DSA del Reino Unido.*



ES GIBT LÖSUNGEN
RESSOURCEN
BASIERTE
WIRTSCHAFT

WWW.
OCCUPY FRANK-
FURT.
MEDIA
DE

DONT WORRY
BUY HAPPY

YOU \$
PLAY
WE \$
PAY

SOLIDARITY IN GREECE
SHUT DOWN TROIKA

MENSCHEN
VOR
PROFITTE

MAKE
LOVE
NOT
MONEY

CANTON

SIERRA

Bibliografía

Amway (2012a)

European Entrepreneurship report. The Unleashed Potential of Entrepreneurship in Times of Crisis

http://www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de/aktuelles/amway-report-2012/amway_broschuere_2609_click.pdf

Amway (2012b)

Entrepreneurship in Europe News:

<http://globalnews.amway.com/index.php?s=2954&item=13147>

Blossfeld (2008)

Rethinking Workplace Regulation: Beyond the Standard Contract of Employment

Council of European Union (2007)

Towards Common Principles of Flexicurity - - Draft Council Conclusions.

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/07/st15/st15497.en07.pdf>

Direct Selling News (2013)

Vorwerk continues record sales streak

http://directsellingnews.com/index.php/view/dsn_global_100_the_top_direct_selling_companies_in_the_world/P6#.Ua2si5RwYdV

Direct Selling News (2012)

The Top Direct Selling Companies in the world.

http://directsellingnews.com/index.php/view/dsn_global_100_the_top_direct_selling_companies_in_the_world/P6#.Ua386ZRwYdV

Ernst&Young (2012)

Retail Sector: Top 10 Risks

<http://www.ey.com/GL/en/Industries/Consumer-Products/Turn-risk-and-opportunities-into-results--Retail-sector---The-top-10-risks>

EUobserver (2013)

Europeans expect bleak future, survey finds

<http://euobserver.com/political/120160>

European Commission (2013a)

'Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting The Entrepreneurial Spirit in Europe.'

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

European Commission (2013b)

Small and Medium Sized Enterprises, Promoting entrepreneurship.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/>

European Commission (2013c)

Small and Medium Sized Enterprises (SME's), Erasmus for Young Entrepreneurs

European Commission (2013d)

European SME Week:

<http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week/>

European Commission (2007a)

Towards Common Principles of Flexicurity: More and better jobs through flexibility and security.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0359:FIN:EN:PDF>

European Commission (2007b)

Towards common principles of flexicurity – draft council conclusions

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/07/st15/st15497.en07.pdf>

Eurostat (2012)

Employment Statistics

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics

Eurostat (2013a)

Self-employment statistics

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfqs_esgaed&lang=en

Eurostat (2013b)

Retail Market ec.europa.eu/internal_market/retail

Eurostat News Release (2009)

Fewer hours worked and more part-time work in the EU27 Sharp fall in employment among workers with low qualifications.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-05112009-BP/EN/3-05112009-BP-EN.PDF

European Employment Observatory Review (2010)

Self-employment in Europe

<http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/EEORReview-Self-Employment2010.pdf>

Ferreira V (2009)

Employment policies from a gender equality perspective in Mediterranean Europe developments and challenges.

<http://om.ciheam.org/om/pdf/a87/00801049.pdf>

Financial Times (2013)

'More Britons Work Less Than They Want'

Financial Times (2012)

'Over-50s stage work revolution from home'

Foreign Affairs (2011)

Globalisation and unemployment; the downside of integrating markets.

<http://www.foreignaffairs.com/articles/67874/michael-spence/globalization-and-unemployment>

Geneva international labour office (2013)

Global Employment Trends 2013, recovering from a second job dip:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_202326.pdf

Herbalife (2003)

'Ways to supplement income: research in 10 EU countries: Why are people taking up second jobs'

Index Mundi (2011)

Unemployment:

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=gm&v=74>

Journal of Personal Selling and Sales Management (1996)

What is direct selling?

OECD Factbook (2012)

Self-employment overview:

<http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2011-en/07/01/04/index.html?contentType=&itemId=/content/chapter/factbook-2011-61-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html>

Ozmorali, H (2013)

In 100 words: Looking into 2013:

<http://www.worldofdirectselling.com/in-100-words-looking-into-2013/>

Quartz (2012)

30% of Europeans are overeducated for their jobs.

<http://qz.com/12551/30-of-european-workers-are-overeducated-for-their-jobs/>

Quick MBA (2010)

Entrepreneurship a definition.

<http://www.quickmba.com/entre/definition/>

Seldia (2011)

Direct Sales made easier with social media:

<http://www.seldia.eu/node/136>

The Local (2012)

Germany's news in English, 'More Germans Working Second Jobs

<http://www.quickmba.com/entre/definition/>

The Resolution Foundation (2012)

The Price of Motherhood: Women and Part-time Work

http://www.resolutionfoundation.org/media/media/downloads/The_price_of_motherhood_-_women_and_part-time_work.pdf

The Guardian (2009)

"Graduates go door to door for a career"

<http://www.guardian.co.uk/money/2009/jul/26/graduate-careers-direct-selling-avon>

Trading economics (2013)

Time taken to start a business

<http://www.tradingeconomics.com/poland/time-required-to-start-a-business-days-wb-data.html>

World Federation of Direct Selling Associations (2011)

Founding Objectives.

http://www.wfdsa.org/about_wfdsa/?fa=objectives

Apéndice 1

Metodología

Entre noviembre y diciembre de 2012, Herbalife encuestó a 5.000 europeos para entender las actitudes respecto del trabajo a tiempo parcial, las oportunidades de una segunda fuente de ingresos y la vida laboral moderna. Se distribuyó una encuesta virtual anónima en 10 países europeos (la República Checa, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, España y el Reino Unido). Por mercado, n=499-507. La muestra refleja la diversidad demográfica de las poblaciones encuestadas (sexo, edad, educación, empleo).

La encuesta utilizó respuestas cualitativas y descriptivas, así como preguntas cuantitativas.

Además, Herbalife entrevistó a varios expertos en el mercado laboral, emprendimiento y empleo para entender en profundidad cómo las tendencias del mercado laboral están cambiando en Europa.

Apéndice 2

Las entrevistas exhaustivas llevadas a cabo con las siguientes personas contribuyeron a las conclusiones de este informe.

Carlos Barroso, presidente de la Asociación de Venta Directa en España

Dra. Lorna Collins, directora de Learning Futures, Universidad de Falmouth

David Grubb, director de empleo de la división de análisis y políticas, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD)

Dra. Elvira González, investigadora y economista sénior, Centro de Estudios Económicos (CEET)

Douglas McWilliams, presidente ejecutivo, Centro de Investigación de Economía y Sociedad

Denis Pennel, director ejecutivo, Confederación Europea de Agencias Privadas de Empleo, Eurociett

Robert Plummer, asesor de política de Business Europe

Dr. David Rae, director de empresa e innovación, Lincoln Business School

Agradecimientos especiales

A Herbalife le gustaría comunicar su agradecimiento especial a SELDIA, la Asociación Europea de Venta Directa, por proporcionar acceso a los datos específicos del sector de la venta directa de cada país referentes al periodo 2002-2011.

Sobre Herbalife:

Herbalife es una empresa internacional de nutrición que vende productos de control de peso, de nutrición y de cuidado personal pensados para mantener un estilo de vida saludable. Los productos de Herbalife son vendidos actualmente en 88 países a través de una red de distribuidores independientes. La compañía apoya la Herbalife Family Foundation y su programa Casa Herbalife para contribuir a promover buenos hábitos nutricionales entre la población infantil. La web de Herbalife contiene toda la información sobre la compañía, incluyendo información financiera para los inversores en <http://ir.Herbalife.com>. La empresa invita a los inversores a visitarla cada cierto tiempo ya que la web se actualiza y se publican nuevas informaciones.

