

# MPRENDIENDO

*Autónomos*



Pag. 5

Monta tu Empresa:

**RESIDENCIAS  
DE ANCIANOS**



Pag. 6

Nociones para  
emprendedores:

**Prevención de  
Riesgos Laborales**





**Dirección:**  
Matías García Fernández  
Francisco Joya González

**Edita:**  
Servicio Universitario de Empleo  
Fundación Mediterránea

**Redacción:**  
Isabel Vanesa Díaz García  
José Francisco Muñoz López  
María Fernanda Rodríguez Heras

**Maquetación y Diseño Gráfico:**  
Portadas y contraportadas LIENZO DIGITAL s.l.l.  
Interior Programa de Autoempleo

**Financia:**  
Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía

# AUTOEMPLEO



## EDITORIAL

Matías García Fernández  
Co-Director

Finalizamos el curso académico 2004/05 dedicando el 5º número de la revista emprendiendo a los autónomos, pues haciendo balance del número de proyectos que han prosperado, desde que se implantó en la UAL el Programa de Asesoramiento Técnico en materia de Autoempleo, más del 70% son autónomos.

Me voy a atrever a dar unas recomendaciones, que considero imprescindibles, para que esos proyectos tengan un futuro de éxito:

- Tener en cuenta las necesidades de los clientes. Atraer los clientes cuesta mucho dinero y esfuerzo, pero una vez que, con una adecuada estrategia de marketing, estos se acercan, es necesario trabajar mas fuerte para mantenerlos, ya que los que mayor inversión le dejarán al negocio son los más antiguos. Por lo tanto la atención al cliente debe convertirse en un aspecto clave.
- Valorar a la Competencia. La lealtad del cliente se basa en la satisfacción de sus necesidades. Estos van donde obtienen los mejores productos, servicios y precios, y encuentran una mayor comodidad

y facilidades de pago, aún cuando esto implique romper relaciones comerciales de muchos años. Es necesario hacer un chequeo constante de lo que hace la competencia (un buen Benchmarking) y no dudar en imitar sus buenas prácticas / ideas, etc.

- Hacer una planificación adecuada. Desgraciadamente algo poco común en proyectos pequeños. Aunque se elabora un presupuesto, en muchos casos se hace como una mera formalidad, y después no se ponen los medios para cumplir lo presupuestado. Gracias a la universalización de Internet, la globalización, y a los avances en las comunicaciones, en los últimos años, estos conceptos son conocidos por cualquier persona que tenga una idea y quiera materializarla en un proyecto. Cada vez es mas común hablar de Planes de Negocios, análisis DAFO, Planificación estratégica, etc. Es necesario fijarse metas concretas, con plazos en el tiempo, que sean medibles y lo suficientemente ambiciosas para motivarnos y desafiarnos, pero no tan grandes como para que las creamos imposibles de antemano. Hay que

comprobar diariamente que se hace todo lo necesario para cumplir los objetivos, analizando los desvíos, buscando las causas, y redefiniendo las tácticas para conseguir esas metas.

- Contratar a empleados competentes. Hay que asegurarse de que están bien preparados, para que sean capaces de cumplir con sus funciones específicas, ya que ellos serán el espejo de la empresa frente a los clientes. Es necesario generar un excelente ambiente de trabajo, ya que empleados contentos, motivados y capaces es la única garantía de ser competitivo en este mercado tan agresivo.

He querido dar unas breves y sencillas recetas que contribuyan por un lado a consolidar proyectos y por otro a fomentar LA CULTURA EMPRENDEDORA. Educar y formar a las nuevas generaciones de egresados para que sean capaces de crear riqueza y su propio empleo, despertando su espíritu emprendedor. Y, lo que es más importante, tener una actitud positiva y decidida hacia el autoempleo.

## Nº 5 ESPECIAL AUTÓNOMOS

### 3 Editorial

Matías García Fernández, Jefe del Servicio del SUE

### 4 Entrevista a "Nuestros Emprendedores"

Academia Sol

### 5 Autoempleo

Otra forma de emprender

### 6 Autónomo

¿La forma jurídica más adecuada?

### 7 Ayudas y Subvenciones para Autónomos

Importancia de las ayudas

### 8 Línea de Ayuda al Autoempleo

Orden del 6 de mayo de 2005

### 9 El régimen Especial del Trabajador Autónomo

Conoce cuáles serán sus prestaciones

### 11 Los Autónomos dependientes

Un nuevo tipo de relación laboral

### 12 Una pica en Flandes

La Universidad del futuro: La declaración de Bolonia

### 13 Entrevista a Nuestros Ponentes

Miguel Santemas Mestre

## ENTREVISTA A:

### “NUESTROS EMPRENDEDORES” ACADEMIA SOL

M<sup>a</sup> Fernanda Rodríguez Heras  
Redacción



*Un día de clase en la Academia Sol, con los alumnos atentos a las explicaciones del monitor.*

El área de la formación es uno de los sectores predilectos por los emprendedores universitarios para iniciar su camino como trabajadores autónomos. Hemos querido conocer las opiniones y las experiencias de un joven titulado universitario que ha elegido esta opción para desarrollar su carrera profesional.

José González Sánchez estudió LADE en la Universidad de Almería. Tras finalizar sus estudios en el año 2002, tuvo varias experiencias trabajando por cuenta ajena para otras empresas y finalmente en marzo de 2005 decidió dar un paso más con la realización de un proyecto que hacía tiempo rondaba por su cabeza, la puesta en marcha de una Academia de Formación especializada en clases de apoyo para estudiantes de LADE y empresariales.



#### **Háblanos un poco sobre tu negocio.**

Se trata de una academia orientada fundamentalmente a materias de tipo empresarial y que se dirige tanto a alumnos universitarios como a los de módulos formativos, pero siempre en grupos reducidos y con una clara atención personalizada.

#### **¿Cómo te surgió la idea?**

La docencia es algo que siempre ha rondado en mi cabeza pero siempre se me ocurrían diferentes mejoras que ahora, en mi empresa, intento llevar a cabo. Considero que la idea de academia que existe hasta ahora en Almería presenta aspectos que podrían mejorarse, como por ejemplo el gran número de alumnos por clase que en ocasiones supera a los asistentes en las clases universitarias.

#### **¿Qué razones te llevaron a tomar la decisión de trabajar por tu cuenta?**

Desde pequeño siempre tuve un “gusanillo empresarial”, una inquietud hacia dirigir mi propio negocio y ser responsable de las decisiones y de las consecuencias que estas conlleven.

#### **El trabajador autónomo siempre se ha encontrado en inferioridad de condiciones con respecto al trabajador por cuenta ajena, en lo que a prestaciones se refiere. En tu opinión ¿Qué medidas deberían adoptarse para cambiar esta situación?**

Es cierto que en los últimos tiempos las prestaciones sociales en lo que a los autónomos se refiere han mejorado bastante, aun así se deberían

tomas medidas de tipo institucional por parte de la Agencia Tributaria y otros organismos en forma de incentivos fiscales y subvenciones respectivamente, que apoyen de una manera más clara a los jóvenes emprendedores que las actuales, que en mi opinión, son insignificantes.

#### **¿Cuáles son, para ti, las mayores ventajas del trabajo autónomo?**

La posibilidad de adaptar tu tiempo, tus inquietudes y en definitiva “tu vida”, ya que el trabajo ocupa la mayor parte de nuestro tiempo activo. Por otro lado, que duda cabe, que es la única forma de obtener para ti mismo los frutos generados por el esfuerzo realizado a lo largo del tiempo.

Entre otras materias la academia imparte:

- Contabilidad Financiera I
- Contabilidad Financiera II
- Matemáticas Financieras
- Contabilidad de Costes
- Estadística
- Econometría

Para más información, puedes ponerte en contacto con:

**José González Sánchez**  
**ACADEMIA SOL**  
C/Conde Villamonte, 59  
04008 Almería  
Tel.: 676966514

# AUTOEMPLEO

## Otra forma de emprender

José Francisco Muñoz López  
Redacción

En el número 4 de la Revista Emprendiendo avancé que en próximos números se trataría el mundo de los trabajadores autónomos con más profundidad. Pues bien, creemos que ha llegado el momento de dedicar un número especial de nuestra revista a este colectivo que, a veces, no recibe toda la atención que merece.

En los distintos artículos de este número se tratarán en profundidad aspectos como la Ayuda de Inicio de Actividad de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, la fiscalidad de los Autónomos, las ayudas del Gobierno para los trabajadores por cuenta propia, la Ley de Prevención de Riesgos Laborales aplicada a este colectivo y la cotización y prestaciones de los autónomos respecto a la Seguridad Social. Pero no podemos dejar pasar esta oportunidad para comentar que en el Programa de Asesoramiento Técnico al Autoempleo del Servicio Universitario de Empleo de la Universidad de Almería existe un grupo de técnicos especializados en ayudar a los emprendedores en la puesta en marcha de su idea de negocio.

Este Servicio se presta desde Mayo de 2001, gracias a un Acuerdo de Colaboración entre la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía y la Fundación Mediterránea de la Universidad de Almería.

Prueba inequívoca de que este servicio se ha volcado con los emprendedores que pretendían darse de alta como Autónomos es el dato de que más de un (80%) de los proyectos asesorados que se han dado de alta, lo ha hecho en el RETA (Régimen



Especial de Trabajadores Autónomos).

Para finalizar, este humilde columnista, considera que deberían hacerse más atractivas las subvenciones y la forma de constitución de las Co-

munidades de Bienes para fomentar que los Autónomos se puedan agrupar y hacerse más competitivos de igual forma que lo hacen las Cooperativas al constituirse en Cooperativas de segundo o ulterior grado.

# AUTÓNOMO

## ¿LA FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA?

Vanesa Díaz García  
Redacción

Cuando un emprendedor decide llevar a cabo su propio proyecto empresarial, le surgen una gran cantidad de dudas, que en mayor o menor medida van a influir en la marcha y desarrollo de su idea de negocio. Así pues, nos encontramos que cuestiones como: la financiación, la forma jurídica, los trámites de constitución, el plan de empresa, las ayudas y subvenciones,... son temas prioritarios para ellos.

Es evidente que elaborar un plan de empresa exhaustivo reduce el grado de incertidumbre existente, por lo que parece que esta cuestión es una de las más importantes. Pero esto no es así, ya que la elección de la forma jurídica es una decisión que va a influir de manera determinante en la compañía.

La elección equivocada puede suponer un lastre para la empresa en los inicios de la misma, momentos en los que los problemas se agudizan en mayor medida. Por esta y otras muchas razones, hay que intentar adoptar la forma

jurídica más idónea, atendiendo a variables como: el número de emprendedores, actividad a desarrollar, patrimonio del emprendedor, etc. Muchos emprendedores incluirían en el listado anterior las ayudas y subvenciones a las que podrían optar dependiendo de que se diesen de alta como: autónomo, sociedad limitada, sociedad anónima, sociedad laboral, cooperativa, comunidad de bienes, etc. Sin embargo, este pensamiento es erróneo, debido a que no se puede supeditar las decisiones que se lleven a cabo, al hecho de contar o no con una subvención.

La elección de darse de alta como autónomo o empresario individual, está condicionada por los siguientes aspectos:

- Los trámites de constitución son muy sencillos: Sólo deben darse de alta en Hacienda completando el modelo 036 y posteriormente presentar en la Seguridad Social el modelo T-510.
- No exige un capital social mínimo: No hay que realizar ningún desembolso inicial como en otras formas jurídicas (en la sociedad limitada-3005€; en la sociedad anónima-6010€).
- La responsabilidad frente a terceros es ilimitada: En el caso del empresario societario la responsabilidad se limita al capital social aportado.

Por las anteriores razones, la figura del autónomo es idónea para aquellos jóvenes que van a comenzar con un pequeño negocio, donde el volumen de facturación no es muy elevado y no cuentan con gran patrimonio (en algunos casos prácticamente nulo).

Lo que se les aconseja es convertirse en autónomo y, en el momento en el que el negocio vaya creciendo y con ello el volumen de facturación, revestirse bajo otra forma jurídica, donde la responsabilidad esté limitada.



*“Los trámites de constitución son muy sencillos, no exige capital social mínimo y la responsabilidad frente a terceros es ilimitada”*



## AYUDAS Y SUBVECCIONES PARA AUTÓNOMOS

Vanesa Díaz García

Redacción

Es evidente e innegable que la gran mayoría de los emprendedores tienen muy en cuenta las ayudas y subvenciones que el Estado y, sobre todo, la Junta de Andalucía pone a disposición de ellos. No con ello quiero decir que supeditan su idea de negocio a la concesión o no de las ayudas, sino que es un aspecto que les inquieta, ya que durante los primeros años de vida de la empresa, cualquier entrada de fondos financieros es bienvenida.

Así pues, aquellos que nos dedicamos al asesoramiento a emprendedores nos encontramos con frases como: "...me han dicho que la Junta tiene una gran cantidad de ayudas para jóvenes emprendedores, ¿qué ayudas hay para mi negocio?, ...¿sólo esa cantidad de dinero?".

En un primer momento, cuando decides llevar a cabo tu idea empresarial, buscas financiación por cualquier vía, y siempre parece que no es suficiente con ello. Pero lo que realmente define y caracteriza a un emprendedor no es la búsqueda de subvenciones y ayudas que faciliten el trabajo o el esfuerzo inicial, sino afrontar los riesgos que conlleva el trabajo por cuenta propia y demostrar la viabilidad financiera del proyecto sin ayudas y subvenciones.

Sin embargo existe una fuerte apuesta por parte de la Junta de Andalucía por el empleo autónomo, y ello se demuestra en las diferentes ayudas que ponen a disposición de los emprendedores. El día 24 de mayo de 2005 se publicó en el BOJA, la orden del día 6 de mayo, por la que se regulan las ayudas de inicio de actividad y a la primera contratación indefinida (se

dedicará un artículo a estas ayudas). Con ello se intenta fomentar la inserción de aquellas personas demandantes de empleo que deciden constituirse como autónomos, cubriendo con el importe de la ayuda los gastos de seguridad social durante todo un año, quedando un remanente incluso para poder cubrir parte de las inversiones necesarias para el inicio de actividad. De este modo, el autónomo que se dé de alta por primera vez y cumpla los requisitos establecido en la orden, tiene la posibilidad de afrontar su primer año con una menor carga financiera.

De este modo se ve la fuerte apuesta que la Junta de Andalucía, en este caso la Consejería de Empleo, está realizando en pro del empleo autónomo, contribuyendo, de manera significativa, al desarrollo del tejido empresarial en la comunidad andaluza.

Para concluir sólo decir a los emprendedores, que no vinculen su proyecto a la recepción de subvenciones, sino que intenten buscar otro tipo de financiación para cubrir sus necesidades y que consideren que las ayudas directas o subvenciones son un pequeño premio que se otorga al proyecto de empresa que se está llevando a cabo.



*Mujeres Autónomas, grupos preferentes para la Administración a la hora de otorgar ayudas*

# LÍNEA DE AYUDA AL AUTOEMPLEO

## Orden de 6 de mayo de 2005

Vanesa Díaz García  
Redacción

El día 24 de mayo de 2005 se publica en el BOJA la orden de 6 de mayo de 2005, por la que se desarrollan y convocan determinadas líneas de ayuda al autoempleo al amparo de lo dispuesto en el Decreto 141/2002, de 7 de mayo.

El **Objeto** de esta ayuda es contribuir a que aquellos demandantes de empleo que se encuentren entre los beneficiarios descritos en la orden, y se hayan constituido como autónomos, reciban una subvención directa que oscilará entre 3006 € y 6011€.

En el **artículo 4**, vienen especificadas aquellos posibles beneficiarios de la ayuda:

– *Mujeres y Hombres Jóvenes hasta 30 años.*

- Requisitos:

1. Usuarios/as de los Servicios de Andalucía Orienta, donde se haya contemplado en su itinerario la opción de autoempleo.
2. Participación y Superación de cursos FPO, FP Reglada o Formación Continua, siempre y cuando estén relacionadas con la actividad a desarrollar.
3. Participación y superación de Programas de Escuela Taller o Casas de Oficio, siempre y cuando la labor esté relacionada con la actividad a desarrollar.

– *Mujeres mayores de 30 y menores de 45 años inclusive*, siempre que se acredite una cualificación, experiencia o formación profesional en relación con la actividad a desarrollar.

– *Personas paradas de larga duración mayores de 45 años*, siempre que se acredite una cualificación, experiencia o formación profesional en relación con la actividad a desarrollar.

– *Personas que hayan participado en un Taller de Empleo*, siempre que la labor esté relacionada con la actividad a desarrollar.

– Personas con algunas de las siguientes características:

1. Personas con discapacidad (grado de minusvalía igual o superior a un 33%).
2. Inmigrantes.
3. Pertenecientes a minorías étnicas.
4. Perceptores del Programa de Solidaridad de los andaluces para la erradicación de la marginación y la desigualdad.

5. Personas con problemas de drogadicción o alcoholismo que se encuentren en proceso de rehabilitación.

6. Internos de centros penitenciarios, cuya situación posibilite el inicio de una actividad como autónomo.

7. Liberados condicionales y ex reclusas.

Si atendemos a las actividades que se consideran subvencionables, llegamos al **artículo 5** de la presente orden:

– Nuevos Yacimientos de Empleo destaca como prioritarias:

1. Servicios de la vida diaria.
2. Fomento de actividades culturales y de ocio en el ámbito rural.
3. Servicios relacionados con el medio ambiente.
4. Servicios complementarios vinculados a la mejora de la calidad de vida.

– Mantenimiento, reparación y acondicionamiento de instalaciones.

– Sector industrial, audiovisual, y sector de nuevas tecnologías de la información y comunicación.

En lo que respecta a la cuantía de las ayudas, ésta viene recogida en el artículo 6, oscilando la misma entre 3006 € y 6011€, con la siguiente distribución:

- **Mujeres:** 6.011 €
- **Jóvenes:** 4.508 €
- **Parados de larga duración mayores de 45 años y el resto de colectivo, contemplados en los apartados 4, 5 y 6 de la orden:** 3.006 €

El plazo de presentación de las solicitudes para aquellas autónomas que se hayan dado de alta a partir de la entrada en vigor de la presente Orden y hasta el 31 de agosto de 2005, se abrirá el 1 de septiembre del presente año, finalizando el 30 del mismo mes.

## EL RÉGIMEN ESPECIAL DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO: CONOCE CUÁLES SERÁN TUS PRESTACIONES

M<sup>o</sup> Fernanda Rodríguez Heras  
Redacción

En los dos últimos años el gobierno ha aprobado una serie de medidas que pretenden llegar a equiparar a los trabajadores del Régimen Especial de Autónomos y del Régimen General de la Seg. Social, reivindicación ésta de carácter histórico por parte del colectivo de autónomos.

Desde el pasado 1 de Enero de 2004, los autónomos pueden acceder a la **prestación por incapacidad temporal, tanto por enfermedad común, como por accidente de trabajo y enfermedad profesional** en las mismas condiciones que los trabajadores por cuenta ajena.

En la práctica, para optar por la cobertura de estas prestaciones, hay que hacerlo **en el momento del alta**, teniendo en cuenta que las contingencias profesionales (Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales) únicamente pueden cubrirse si se ha optado por la cobertura de Incapacidad temporal.

Si en el momento del alta no se elige esta opción, podrá hacerse posteriormente una vez **transcurridos tres años desde la fecha del alta**, mediante solicitud por escrito dirigida a la TGSS antes del día 1 de octubre del año correspondiente y surtirá efectos a partir del día 1 de enero del siguiente.

La cobertura de la Incapacidad temporal y de las contingencias profesionales debe formalizarse necesariamente con una mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. **El coste adicional** para el autónomo, supondrá un tipo mínimo de cotización del 29.8%, en vez del 26.5%, es decir, que pagarán unos **25 Euros más aproximadamente**.

**La prestación por Incapacidad Temporal se devenga a partir del cuarto día de baja** en el trabajo inclusive, y no desde el decimosexto, como ocurría antes (60 % base reguladora, pasando al 75% a partir del vigésimo día de baja). **Si el motivo es un accidente o enfermedad profesional, la prestación se devenga desde el día siguiente al de la baja** (75% base reguladora).

### *Cotización Joven*

Por otra parte, los trabajadores incorporados al RETA a partir del 1 de enero de 2005, que tengan 30 o menos años de edad (35 en el caso de las mujeres), se aplicarán una reducción sobre la cuota de contingencias comunes que les corresponda durante los 12 meses siguientes a la fecha de efectos del alta, equivalente al 25% (unos 172.17 €) de la cuota resultante de aplicar el tipo mínimo vigente a la base mínima de cotización ( 29,8% el tipo mínimo y 770,40 € la base mínima en el 2005).

**Los que se incorporaran con anterioridad al 1 de enero de 2005 y que tengan 30 años o más, o mujeres con 45 o más años, podrán optar por las base mínima de 598.50 €. (unos 178.35€ frente a los 229.57€ habituales)**

### *Riesgo durante el embarazo*

Desde el año 2001 las trabajadoras autónomas pueden también acceder a la prestación por riesgo durante el embarazo.

Si las condiciones de trabajo implican un riesgo para la salud

de la madre o para el feto, la futura madre tiene derecho al cobro de esta prestación. El médico será el encargado de dar la baja hasta el día que se inicia el permiso de maternidad, o antes si desaparece la causa que impedía trabajar a la mujer. Mientras dure esta situación, cobrarás un **subsido igual al 75% base reguladora**.

Además del **informe médico pertinente**, la trabajadora autónoma habrá de presentar una **declaración de situación de la actividad**, en la que conste quién gestiona directamente, en tanto exista riesgo durante el embarazo, el establecimiento mercantil, industrial o de otra naturaleza del que aquellas sean titulares o, en su caso, el cese temporal o definitivo en la actividad.

Hay que hallarse al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social y acreditar un **periodo mínimo de cotización de ciento ochenta días**, dentro de los cinco años inmediatamente anteriores ala fecha en se emita el certificado médico.

### PRESTACIONES DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO

1. Asistencia Sanitaria
2. Subsidio por Incapacidad Temporal (si se opta por su cobertura)
3. Incapacidad Permanente
4. Jubilación
5. Prestaciones por muerte y supervivencia.
6. Indemnizaciones por lesiones permanentes no invalidantes derivadas de contingencias profesionales.
7. Asignaciones Económicas por hijo a cargo.
8. Maternidad y Riesgo en embarazo.

# AUTÓNOMO EXTRANJERO

José Francisco Muñoz López

Redacción

Desde la Federación Nacional de Autónomos (ATA) se ha comprendido la importancia que tiene para nuestra economía la aportación de los trabajadores inmigrantes que deciden darse de alta como autónomos.

En el número 4 de la Revista "Emprendiendo", se aportaron datos sobre el aumento espectacular en el número de afiliados al RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) en casi toda España, siendo Almería la tercera en incremento, detrás de Murcia y Girona. Se intuía como uno de los principales motivos, el aumento del número de inmigrantes autónomos.

Pues bien, los datos sobre esta incorporación de ciudadanos extranjeros a la economía almeriense son muy importantes y colaboran de una manera fundamental al crecimiento de nuestra provincia.

En sólo ocho meses, desde Agosto de 2004 hasta Abril de 2005, ciudadanos extranjeros, han creado 340 empresas en Almería. Con lo que el número de autónomos extranjeros en la Seguridad Social se eleva, en nuestra provincia, a más de 2.190. La mayoría del Reino Unido, Marruecos y Alemania.

El espectro de actividades se ha diversificado, al añadirse actividades como peluquerías, talleres tradicionales, hostales y hoteles, carnicerías y locutorios.

Otro dato que debemos tener en cuenta es que un 60% de los ciudadanos de otros países quieren establecerse por cuenta propia, y este porcentaje se dispara, según estudios de (ATA) a más de un 80% si nos referimos a inmigrantes del Este de Europa, que poseen una alta cualificación profesional.

Debemos tener en cuenta que este número de Autónomos Inmigrantes se puede ver incrementado al haber regularizado recientemente su situación unos 30.000 ciudadanos de otros países en nuestra provincia.

Es importante destacar que aunque al principio sus negocios estaban encaminados a satisfacer necesidades de sus compatriotas, cada vez están abriendo más el mercado a la población almeriense.

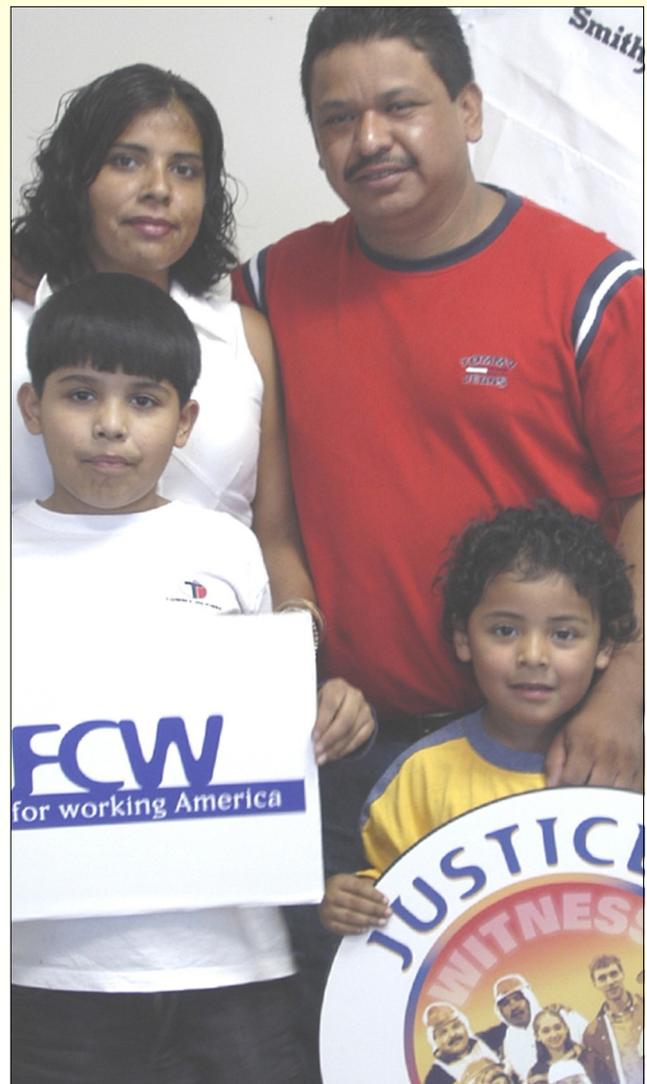
El crecimiento, más espectacular, en el número de altas en el RETA se ha producido entre los ciudadanos de Lituania, que han pasado de 8 en Agosto de 2004 a 62 en Abril de 2005.

En la web [www.autonomosinmigrantes.com](http://www.autonomosinmigrantes.com) de (ATA), los ciudadanos de otros países interesados en establecerse como trabajadores autónomos encontrarán una información clara y concisa de los trámites necesarios

con información Legal, sobre Ayudas, sobre Prevención de Riesgos Laborales, sobre como convertirse en Trabajador Autónomo y sobre Formación.

Es una herramienta muy acertada para la integración de los inmigrantes que les informa sobre trámites burocráticos, instituciones de ayuda a la creación de empresas, pasos a seguir para la puesta en marcha de un negocio y otros aspectos que normalmente se encuentran dispersos y de difícil acceso; por lo que también puede ser consultada por Españoles que deseen establecerse como Autónomos.

Es una tarea de todos conseguir una integración total de los inmigrantes que repercuta en una mejora de la calidad de vida de estos ciudadanos y que redunde en un beneficio para la sociedad que los acoge.



# LOS AUTÓNOMOS DEPENDIENTES: UN NUEVO TIPO DE RELACIÓN LABORAL

M<sup>a</sup> Fernanda Rodríguez Heras  
Redacción

Durante los últimos años, estamos viendo cada vez con mayor frecuencia como muchas empresas están externalizando sus servicios mediante los que se denomina contrato de prestación de servicios, o lo mismo, el empleo subordinado de trabajadores autónomos de forma estable.

Esta nueva forma de prestación de trabajo, viene a ser un híbrido entre el trabajo por cuenta ajena y el trabajo por cuenta propia, y la mayor parte de las veces sirve para encubrir una relación laboral ordinaria, que deja en una situación de indefensión al trabajador, ya que éste debe mantener sus obligaciones y pierde los derechos propios de los empleados por cuenta ajena.

En España, el número de autónomos que realizan servicios propios de los asalariados sin contar con protección ni derechos laborales, asciende a 300.000. Este proceso de externalización que tradicionalmente se utilizaba en los sectores de la construcción y el transporte, se está generalizando en todo el sector de nuevos servicios y trabajos para el Estado y las Familias.

Estos “autónomos dependientes”, se caracterizan por tener una alta cualificación, una capacidad de autoorgani-

zación muy elevada y al mismo tiempo, una importante debilidad: dependen económicamente de una o, en todo caso, muy pocas empresas. Es decir, son jurídicamente autónomos, pero realizan un trabajo con todas las características de una relación asalariada, ya que asumen una dependencia funcional y orgánica, incluso a veces firman contratos de exclusividad, reciben una retribución periódica y tienen un horario estable. La empresa sale claramente beneficiada de esta situación, ya que se ahorra las cotizaciones sociales y se elimina el despido, pues para acabar la relación laboral, basta con comunicarlo, sin necesidad de abonar una indemnización.

Actualmente, la mayoría de los agentes sociales están de acuerdo en la necesidad de proteger a este tipo de trabajador, aunque no existe unanimidad a la hora de valorarlo. En cualquier caso, durante el 2000 nacieron dos asociaciones que tratan de acercarse los problemas actuales de estos trabajadores y de reivindicar sus derechos: la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA) y Trabajadores Autónomos Dependientes (TRADE).

## SE ENTREGAN LOS PREMIOS A LOS MEJORES PROYECTOS EMPRESARIALES

M<sup>a</sup> Fernanda Rodríguez Heras  
Redacción

**Ecomimesis**, una empresa dedicada a la realización de proyectos ambientales e **Intergeneraciones**, una Plataforma de Comunicación dirigida al la Tercera Edad, han resultado ganadores del primer y segundo Premio de la Universidad de Almería a Iniciativas Empresariales, galardonados con 6.000 € y 3.000 € respectivamente.

La sexta edición de estos premios, organizados cada año por el Consejo Social y la Fundación Mediterránea de la Universidad de Almería, se cierra con un balance muy positivo dada la alta participación registrada, con un total de 51 ideas y 12 proyectos.



# UNA PICA EN FLANDES

## *La Universidad del Futuro: "Declaración de Bolonia"*

Juan Manuel López  
Redacción

El 19 de junio de 1999 los ministros europeos de educación se reunieron en la ciudad italiana de Bolonia. De este encuentro es fruto la llamada "Declaración de Bolonia" que tiene como objetivos principales los siguientes:

- Adopción de un sistema de títulos fácilmente comprensibles y comparables, por medio, entre otras medidas, del suplemento europeo al título a fin de promover la empleabilidad de los ciudadanos europeos y la competitividad del sistema de enseñanza superior europeo a escala internacional.
- Adopción de un sistema basado esencialmente en dos ciclos principales. Para acceder al segundo ciclo será preciso haber completado el primer ciclo de estudios, con una duración mínima de tres años.
- Puesta a punto de un sistema de créditos como puede ser el sistema ECTS como medio apropiado para promover una mayor movilidad de los estudiantes.
- Promoción de la movilidad mediante la eliminación de los obstáculos al ejercicio efectivo del derecho a libre circulación, haciendo especial hincapié en los siguientes aspectos:
  - Para los estudiantes, en el acceso a las oportunidades de enseñanza y formación, así como a los servicios relacionados.



Plaza del Estudiante  
(Universidad de Almería)

- Para los profesores, los investigadores y el personal administrativo, en el reconocimiento y la valoración de los periodos de investigación, enseñanza y formación en un contexto europeo, sin perjuicio de sus derechos estatutarios.
- Promoción de la cooperación europea en materia de aseguramiento de la calidad con miras al desarrollo de criterios y metodologías comparables.
- Promoción de la necesaria dimensión europea en la enseñanza superior, especialmente por lo que respecta a la elaboración de programas de estudios, la cooperación interinstitucional, los programas de movilidad y los programas integrados de estudios, formación e investigación.



Vista Aérea de la  
Universidad de Almería

El motivo de incluir este texto es que, junto con la Declaración de la Sorbona de 25 de mayo de 1998, la Declaración de Bolonia es el origen de noticias como la modificación del catálogo de carreras de nuestra universidad, la desaparición de las humanidades, etc.

Mi objetivo no es opinar sobre si las humanidades son más o menos útiles o sobre si una ingeniería debe llamarse de una u otra forma.

*“La Declaración de la Sorbona subrayaba el papel de las universidades en el desarrollo de las dimensiones culturales europeas y como medio privilegiado para fomentar la movilidad y empleabilidad”*

Simplemente, recuerdo que uno de los objetivos que me comentaron en una ocasión que pretendía la Universidad era fomentar el espíritu crítico de los universitarios. Para ello nada mejor que ir a las fuentes originales. En este caso, si te interesa profundizar sobre el tema puedes visitar la siguiente dirección: <http://www.mec.es> y pinchar en universidades y, posteriormente, en “Espacio Europeo de Educación Superior”.

No desistas si te encuentras textos en inglés, no en vano se trata de converger e intercambiar.

# CONOCIENDO A NUESTROS PONENTES

Miguel Santesmases Mestre, Catedrático de la Universidad de Alcalá de Henares

José Francisco Muñoz López  
Redacción

## **¿En el marketing se cometen muchos errores? Cíteme los más sonados, a su entender.**

Los errores más graves son aquellos que no se corrigen. Todas las empresas pueden cometer errores, porque están dirigidas por personas. Pero, si los errores se corrigen a tiempo, es posible obtener de ellos experiencias positivas, que ayuden a mejorar la gestión de marketing. De los errores se puede aprender mucho, pero hay que tener humildad para reconocerlos y capacidad para reaccionar adecuadamente. Por otra parte, los errores más graves suelen ser de omisión; es decir, que no se ven, pero que al final provocan el fracaso de la empresa. De un modo particular, las empresas incurren en el error de falta de orientación al mercado. Se actúa a corto plazo, ofreciendo al mercado los productos o servicios que la empresa elabora, sin tener en cuenta si éstos son los que desea realmente el público al que van dirigidos, ni cuáles son realmente sus necesidades. Esta omisión de una gestión de marketing adecuada, junto a la persistencia en no corregir el error, bien por inercia, bien por desconocimiento, lleva finalmente al fracaso a la empresa, especialmente si el entorno es altamente competitivo.

## **Las pequeñas empresas ¿deben hacer marketing?**

Por supuesto. Es un error pensar que el marketing está reservado para las grandes empresas. Todas las empresas, con independencia de su tamaño, tienen un mercado al que servir, al que deben tratar de conocer y saber cuáles son sus necesidades. Todas las empresas ofrecen bienes y servicios, que tienen que ser atractivos para los compradores potenciales; tienen también que fijar precios que puedan pagar los compradores y que sean inferiores al valor que éstos asignan al producto ofrecido. Además, los resultados de estas actividades de diseño del producto y fijación del precio, las empresas tienen que comunicárselos al mercado para que conozca su oferta y la diferencien de la de la competencia. También todas las empresas tienen que hacer llegar el producto ofrecido al comprador, presentándolo de forma que estimule su adquisición y entregarlo en el momento y lugar que el comprador desea. Es decir, deben realizar actividades de distribución y logística del producto. Todas estas actividades, en definitiva, son acciones de marketing. Por lo tanto, todas las empresas hacen marketing, aunque no sean conscientes de ello. Lo importante es llevar a cabo las acciones más adecuadas para ganar, día a día, la confianza de los clientes y conseguir que

éstos prefieran los productos de la propia empresa a los de la competencia. Estos problemas los tiene tanto una empresa grande como una pequeña.

## **¿Cómo se hace una buena campaña de captación/mantenimiento de clientes?**

Lo fundamental es que la campaña sea creíble. Pero más que una campaña, de carácter temporal, la acción de captación y mantenimiento de clientes ha de ser una actividad constante, desarrollada día a día. Captar un nuevo cliente es difícil, porque hay que ofrecer al potencial comprador algo más de lo que le ofrece la competencia. Además, hay que vencer la natural inercia de los compradores a no cambiar de suministrador, por los costes y molestias que les puede suponer el cambio. El estímulo para conseguir que cambien de marca tiene que ser importante, y esto puede suponer un coste elevado para la empresa que quiere

## **Coméntenos la campaña publicitaria que más le ha gustado.**

Conviene distinguir entre campañas publicitarias muy creativas, que pueden ser una obra artística y gustar mucho al público destinatario, y campañas publicitarias efectivas. Lo importante para la empresa es que la publicidad venda, no que sea muy creativa y gane premios publicitarios. Prefiero no citar marcas que se han equivocado, pero ha habido anuncios que han ganado premios en festivales publicitarios o que han tenido un altísimo coste de producción, pero no han contribuido apenas a vender más. Lo importante es que el anuncio sea creíble y que llegue a captar la atención del público al que se dirige. Voy a citar, en cambio, un ejemplo de acierto publicitario, en el que los anuncios realizados no han obtenido premios de creatividad, pero su coste de producción ha sido muy reducido. Es el caso de ING Direct, que apoya su campaña publicitaria de captación de clientes con el testimonio de algunos de ellos. El anuncio despierta interés, por los intereses que ofrece, valga la redundancia. Pero, además, el mensaje resulta creíble, por los testimonios de clientes reales que aporta. Su efectividad, por tanto, ha sido muy alta.

# CHISTECILLOS

## Mal de muchos y Consuelo... de otros tantos

El día a día en el trabajo quema o, si no, que se lo pregunten a cualquier persona con un mínimo de experiencia en el sector del aguante. Son muchas las situaciones que pueden hacer que un día cualquiera llegues al límite de tu estrés: un atasco, una mala contestación de tu jefe, soportar al trepa de tu compañero, no tener tiempo ni para comer o llegar a las tantas a tu casa por motivos profesionales. Pero, no te preocupes, tras muchas investigaciones se ha conseguido la fórmula más eficaz para que todos tus males no lo parezcan. ¡Ánimo!

En la vida de un trabajador puede haber dos tipos de días: aquel en el que todo sale bien, o, por el contrario, aquel en el que más valdría no haberse levantado de la cama. Y es que ser un *currito* no es nada fácil.

**Primero**, el madrugón. Y lo peor no es esto, sino levantarte a las seis de la mañana y, encima, llegar tarde al trabajo, bien porque el tren se estropeó o porque había un atasco de narices. Luego, llegas a la oficina y, cuando te vas a tomar tu cafecito de por la mañana, resulta que la cafetera no funciona.

Las 10:00 a.m.: reunión con el jefe, te puedes imaginar... Trabajo, trabajo y más trabajo. Por cierto, "podrías haberlo hecho mejor". ¡Por fin llegan las 12! Ya es hora de

almorzar y descansar un poco de toda esa horrible mañana. Pero hay un inconveniente: recibes la llamada de aquel tipo de difícil acceso al que llevas llamando tanto tiempo, que ya ni siquiera te acuerdas.

Entonces, ¿qué hacer? Pues atenderle con la mejor de tus sonrisas, como si estuvieras teniendo el mejor día de tu vida. Y así se podría continuar hasta la llegada a casa a las doce de la noche, sin olvidar, claro está, el careto de tu pareja porque no entiende tus horas de llegada al dulce hogar.

### LA FÓRMULA MILAGROSA

Querido compañero, si estás pasando por una mala racha y tus días se parecen en algo a éste, basta con que sigas las siguientes instrucciones y te aseguro que tu vida cambiará.

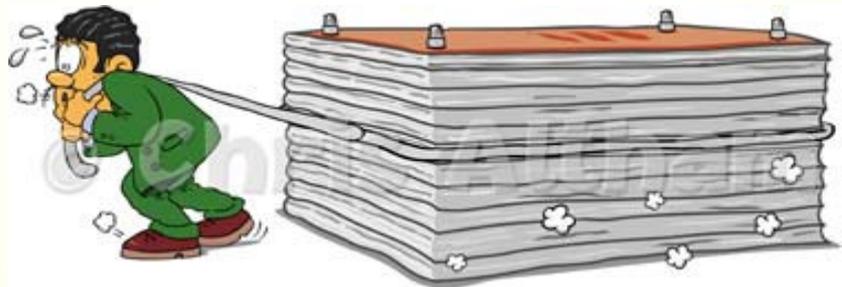
En el camino de vuelta a casa desde el trabajo para en una farmacia y ve hacia donde están los termómetros. Tienes que comprar uno

rectal de la marca que más te guste, llemósmola "Equis". Asegúrate de coger ese modelo y esa marca. Cuando llegues a tu casa, echa el pestillo, baja las persianas y descuelga el teléfono para que nadie te moleste durante tu sesión de terapia. Ponte ropa muy cómoda, como un camisón y pijama ligero y échate en la cama. Abre el paquete y saca el termómetro. Ponlo con cuidado sobre tu mesilla de noche para no romperlo. Coge el prospecto y léelo. Encontrarás en letra pequeña la frase: "La calidad de cada termómetro rectal fabricado en "Equis" ha sido verificada personalmente".

Ahora cierra los ojos y repite en voz alta, al menos cinco veces: "¡Estoy muy contento/a de no trabajar en control de calidad de Equis!". Repite de nuevo: "¡Estoy muy contento/a de no trabajar en control de calidad de Equis!"

Ten un buen día y recuerda siempre... que hay alguien con un trabajo peor que el tuyo.

**Revista Emprendedores**





# AUTOEMPLEO

¿Quieres ser tu propio jefe?



Ven a vernos



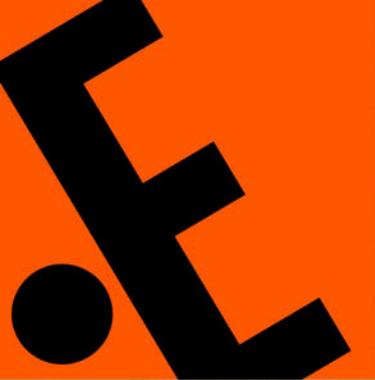
UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO



Consejería de Empleo  
Servicio Andaluz de Empleo



# MPRENDIENDO

## Servicios del Programa Autoempleo

- Apoyo en la búsqueda y selección de ideas de negocio.
- Asesoramiento en la elaboración del Plan de Empresa.
- Información sobre ayudas, subvenciones y su tramite.
- Acompañamiento en la puesta en marcha de la empresa: Trámites legales de constitución.
- Seguimiento individualizado de todos los proyectos y seguimiento de los mismos.
- Cursos general y específico de Autoempleo.
- Organización de jornadas, seminarios, mesas redondas, conferencias, congresos de creación y gestión de empresas.

## PROGRAMA DE AUTOEMPLEO

SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO  
(Universidad de Almería)  
Ctra. Sacramento, s/n  
04120 La Cañada de San Urbano  
(Almería)  
Tlf. 950 015 994 • Fax: 950 015 510  
[www.fundacionmediterranea.ual.es](http://www.fundacionmediterranea.ual.es)  
[www.ual.es/Universidad/PRAEM](http://www.ual.es/Universidad/PRAEM)  
E-mail: [jflopez@ual.es](mailto:jflopez@ual.es)  
[mfheras@ual.es](mailto:mfheras@ual.es)  
[vandiaz@ual.es](mailto:vandiaz@ual.es)

*Eficacia*

*Diligencia*

*Rapidez*



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO



FUNDACIÓN  
MEDITERRÁNEA  
EMPRESA - UNIVERSIDAD DE ALMERÍA