

Nº 1 Noviembre - 2004

# Emprendiendo



**Presentación de la Revista**

**Pág. 2**

**Entrevista a "Nuestros  
Emprendedores"**

*"Lienzo Digital"*

**Pág. 3**

**Actividades Programadas**

**Jornadas: "Economía Social:  
Tercer Sector Económico"**

**Pág. 4**



**Edita:**

Servicio Universitario de Empleo

**Redacción:**

Isabel Vanesa Díaz García

José Francisco Muñoz López

María Fernanda Rodríguez Heras

**Coordinación:**

Matías García Fernández

Francisco Joya González

**Maquetación y Diseño Gráfico:**

Programa de Autoempleo

**Imprime:**

Lienzo Digital Estudio de Publicidad S.L..L.

## EDITORIAL

Nace esta publicación con el objetivo de difundir la cultura emprendedora entre la comunidad universitaria, con la clara vocación de transmitir una serie de valores que entendemos imprescindibles para acometer un proyecto empresarial y sobre todo con el fin que persigue cualquier revista que sale a la luz: llegar al mayor número de lectores y que los contenidos sean útiles e interesantes para aquellos que se quieran embarcar en la apasionante aventura de crear su propio empleo.

Se podría afirmar que el éxito consiste en la consecución de resultados favorables; para

nosotros el éxito supone que hemos asumido un reto y nos hemos comprometido a vencer las dificultades. Si nuestro intento resulta fallido y se convierte en fracaso, hemos de



Servicio Universitario de Empleo

aprender de éste, pues aunque resulte un tópico utilizaremos aquella cita que decía "no hay éxito sin fracaso previo".

Lo mejor es que nos hemos propuesto algo que, además de ser estimulante para nuestro trabajo, creemos que se va a constituir en un instrumento útil para ayudar a despertar valores necesarios para convertir en éxito una idea de negocio. Confiemos en que el apasionante mundo de la comunicación nos permita cumplir nuestro objetivo.

## Nº 1 octubre/2004

### • *Editorial*

3 Presentación de la Revista

### • *Entrevista a "Nuestros Emprendedores"*

4 Lienzo Digital

Empresa ubicada en el Centro de Creación de Empresas de la UAL

### • *Plan de Negocio*

5 Cómo montar tu propia guardería

### • *Ideas Innovadoras en un Mercado Competitivo*

5 Nuevas tendencias de consumo

### • *Actividades Programadas*

8 Jornadas: "Fomento de la Cultura Emprendedora"

9 Curso de Creación de Empresas "Emprendiendo"

### • *"Emprendilandia"*

10 Todo un mundo para los emprendedores: cursos, ocio, chistes, foro de emprendedores...

Un lugar donde se pueden intercambiar opiniones

## ENTREVISTA A "NUESTROS EMPRENDEDORES": LIENZO DIGITAL, SCA

### ¿Qué ha supuesto para vosotros el vivero de empresas? Ubicación en la Universidad.

Ha supuesto una serie de ventajas que facilitaron y, siguen facilitando, el camino de la empresa en sus primeros pasos. En primer lugar, porque económicamente supone un desahogo en un gasto, normalmente inevitable, como es el alquiler de un local. En segundo lugar, porque profesionalmente nos ubica en el entorno de un cliente potencial tan importante para una empresa como es la Universidad de Almería, y en tercer lugar, en un plano más personal, aquellos de la empresa que están finalizado sus estudios universitarios, siguen vinculados al campus, lo que facilita esa doble vida laboral/universitaria.

### ¿Cómo ha evolucionado la empresa en el primer año? Explicar servicios que se desarrollan y perspectivas de futuro.

El comienzo siempre es difícil, o al menos lo ha sido en nuestro caso, hay que darse a conocer, conseguir un hue-

co en un mercado en el que las empresas grandes ya están bien asentadas, y sobre todo aprender mucho sobre materias que solo imparte la experiencia.



Lienzo Digital, SCA

Nuestro sector es la publicidad en sentido amplio, es decir, ofrecemos cualquier servicio publicitario que pueda necesitar el cliente, desde lo más básico, que es el asesoramiento al anunciante, pasando por el diseño y la publicación del anuncio en cualquiera de los soportes actuales: carteles, folletos, web, dvds, radio, televisión, etc... Las herramientas publicitarias digitales (webs, pantallas de plasma, retroproyecciones, leds.) están ganando cada vez más importancia frente a la publicidad impresa, si bien esta sigue

siendo la base de la publicidad.

Es pronto aún para intuir el camino que seguirá la empresa en los próximos años, ya que si bien la especialización es la elección más habitual, nuestras pretensiones son las de continuar ofreciendo un servicio publicitario completo al cliente.

### Líneas de trabajo.

Haciendo un generoso resumen, los siguientes enunciados explican algunos de los servicios que ofrecemos:

- **Diseño Corporativo:** Creación de la imagen empresarial, adaptación de la misma a los diferentes soportes, publicación en los medios.
- **Audiovisuales:** Desarrollo de videos promocionales, spots, animaciones en flash, venta de pantallas, proyectores, leds.
- **Soluciones Web:** Diseño y programación (en diferentes lenguajes) del sitio web, gestión de dominios, hosting, mantenimiento.

## LOS AUTÓNOMOS MENORES DE 30 AÑOS SE AHORRARÁN 1.200 EUROS EN BONIFICACIONES

Las asociaciones de autónomos, ATA, UPTA y CEPYME- Ceat se reunieron con el Director General de Economía Social, Juan José Barrera.

En esta reunión se ha anunciado que en los Presupuestos de 2005 se incorporen una bonificación del 25% a las cuotas de la Seguridad Social de los jóvenes menores de 30 años que inicien una actividad durante los primeros dos años. La medida supondría un ahorro de 50 euros mensuales, es decir 1.200 millones de euros en 24 meses.

La aplicación de bonificaciones a los jóvenes autónomos sustituirá a la reducción de las bases de cotización que aprobó el Gobierno del PP, que perjudicaba en la práctica al colectivo, pues sus prestaciones se reducían al verse obligados a cotizar por bases mínimas. Por eso, Trabajo ha decidido que la bonificación del 25% se aplique sobre la tarifa y no sobre la base de cotización, ésta última elegida libremente por el trabajador autónomo. Una ayuda que desaparece es la reducción de un 25% de las cuotas a la Seguridad Social a las mujeres mayores de 45 años que se den de

alta como autónomas.

En cuanto a la contratación de familiares de autónomos que no viven en el hogar principal, el Director General Juan José Barrera, apuntó que la novedad es que esa relación laboral estable podrá beneficiarse de las bonificaciones que existen para el fomento del empleo.

## PLAN DE NEGOCIO

### COMO MONTAR TU PROPIA GUARDERÍA

Si te gustan los niños, quizás sea el momento de aprovechar el Baby boom y decidirte a montar una Guardería. Para ello, debes tener en cuenta que necesitas una autorización de la Consejería de Educación y Ciencia de la Junta de Andalucía y que el local que hayas elegido tendrá que cumplir una serie de requisitos.

#### LOCAL

Éste tendrá que tener una **dimensión mínima de 120 metros cuadrados**. Necesitarás al menos contar con tres aulas y una sala de usos múltiples de 30 m<sup>2</sup> cada una y además tendrá que disponer de espacio para aseos y lavabos, uno por



aula y otro para el personal. Es obligatorio contar con un patio de juegos de mínimo 150 m<sup>2</sup>.

Como máximo tu centro de tres unidades podrá tener 25 alumnos por unidad. Para su cuidado y educación, tendrás que contratar a un maestro especialista en Educación Infantil o un profesor de Educación General Básica especialista en Preescolar, por cada unidad.

*“Necesitarás un local de al menos 120 m<sup>2</sup> y un patio de juegos de 150m<sup>2</sup>”*

#### PASOS A SEGUIR

Lo primero que deberá buscar es un local que reúna o que pueda adaptarse a los requisitos establecidos legalmente. Luego tendrá que solicitar la autorización a la Consejería de Educación y Ciencia, así como la licencia municipal. Por último tendrá que darse de alta en Hacienda y en la Seguridad Social.

En cuanto a la autorización, es necesario:

- Presentarla de un año para otro.
- Acompañarla con el proyecto del aparejador.

*Si deseas obtener más información Te esperamos en el Servicio Universitario de Empleo*

## IDEAS INNOVADORAS EN UN MERCADO COMPETITIVO

*Nuevas tendencias de consumo que garantizan una clientela potencial*

- **Lujo para todos:**  
Consiste en extender a una gran masa de consumidores productos, que hasta ahora, estaban reservados a los más pudientes.
- **Simplificar la vida del cliente:**  
Se puede ofrecer cualquier producto que facilite el trabajo diario, ahorrándose tiempo y esfuerzo.
- **Ofrecer Seguridad:**  
Se trata de la seguridad en todos los ámbitos de nueva vida, como : transacciones económicas, en el hogar, en los medios de transportes...

- **Nuevos Servicios para el viajero**  
Hablamos de un mercado muy amplio, donde se pueden ofrecer muy diversos servicios diferenciadores, como pueden ser desde alojamientos limpios y baratos, hasta empresas de catering de platos especiales que sirven los productos en el avión.

**En los siguientes números informaremos sobre otras tendencias de interés**

## ¿DIFERENCIAS FISCALES EN LA U.E.?

En la Unión Europea (U.E.) no existe una armonización del Impuesto de Sociedades (I.S.). Con ello se observa que la U.E. se ha centrado en otras medidas más inmediatas para la consolidación del Mercado Único.

Sin embargo, sería necesario que se consiguiese un equiparación de la imposición sobre las sociedades para evitar las posibles distorsiones de la competencia.

Prueba de ello, es el continuo debate suscitado al respecto en la Comunidad Europea durante más de 30 años.

Entre las diferencias más destacables se encuentra el 12,5% aplica-

do en Irlanda y el 40,21% de Alemania. Incluso se observa una diferencia de 5 puntos porcentuales entre países como España (35,26%) y el Reino Unido (30%), lo que provoca una desventaja para la competitividad de las pymes españolas.



Unión Europea (U.E.)

Hasta ahora nos hemos centrado en la Unión Europea, pero... **¿qué ocurre dentro del régimen fiscal español?**

También coexisten distintos tipos impositivos.

Una vez aplicadas las deducciones en el I.S., la tasa impositiva en Madrid, Cataluña, Valencia y la Rioja, alcanza el 23,73 %, mientras en Vizcaya es el 18,7% y en Guipúzcoa el 16,7%.

Como se puede ver, incluso existen diferencias dentro del mismo país.

Fuente: Eurostat

## NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO: "LA NUEVA MODA METROSEXUAL"

Desde hace unos meses, ha surgido un nuevo concepto en nuestro vocabulario, "Metrosexual". La primera vez que lo escuchas te viene a la mente multitud de definiciones, que luego no se corresponden con la realidad. Así que, para aquel que aún no tenga claro a que se refiere, se lo explicamos:

*"Hombres urbanos, con dinero, narcisistas, aficionados al gimnasio, los cosméticos y la moda"*

Siempre se ha considerado que la mujer era la única que necesitaba cultivar su belleza, pero ya no es así.

Seguro que muchos de vosotros veréis los reality shows tan de moda en la televisión, donde el concepto "metrosexual" está a la orden del día.

Si nos paramos a analizar la

nueva moda, nos damos cuenta de las oportunidades de negocio que se derivan de ellas.

A continuación, se van a detallar algunas de ellas:

- Establecimientos especializados en comida sana y sabrosa: La obsesión por comer de una manera sana surgió hace tiempo, pero ahora también se exige que sea sabrosa.

*"La belleza preocupa también a los hombres"*

- Centros de Fisioterapia, donde se realicen masajes faciales, de espalda, ...
- Centros de Cosmética Unisex, donde exista una sección dedicada exclusivamen-

te para hombres y lleve a cabo un asesoramiento especializado.



Estas son algunas propuestas, pero si se analiza profundamente la repercusión de esta nueva moda, seguro que se pueden crear negocios que tengan el éxito asegurado.

# El dinero, no es lo más importante

José Francisco Muñoz  
Redacción

En las sociedades avanzadas occidentales, cada día más nos instalamos en la cultura del *dinero*...Esto afecta de distintas formas a los seres humanos, a las empresas e instituciones. Por un lado están los tacaños, a los que hay que justificar todos los gastos, que para ellos, encima, son innecesarios. Por otro lado están los despilfarradores, personas físicas o jurídicas que continuamente realizan compras e inversiones, endeudándose sin un criterio lógico.

Por lo tanto es importante dar al *dinero* su valor justo, ni obsesionarnos con él, ni trivializarlo.

Recuerdo, que en unas jornadas sobre creación de empresas a las que asistí, el ponente se dirigió al auditorio preguntando: *¿Qué es lo más importante que necesitamos para montar una empresa?* La

inmensa mayoría pensó en el *dinero* como la base fundamental para emprender un negocio.



Sólo hace falta imaginación para montar una empresa de transporte.

Pero eso no es así. Lo que necesitamos para "*emprender*"; es un *perfil dinámico, confianza en uno mismo, capacidad para asumir riesgos y perseverancia*; además, claro está, de *una buena idea de negocio*. Es necesario ir cambiando el chip, cambiemos el viejo estilo "*todo es muy difícil, no podré conseguirlo*". Por este otro "*todo es fácil, lo conseguiré*".

Si cumplimos los requisitos anteriores, entre los que no he incluido el *dinero*, podremos triunfar en un mercado tan competitivo y globalizado como el actual.

Por el dinero, no debemos preocuparnos. Podemos, buscar financiación en ayudas públicas, captar socios capitalistas y/o hacer que los Bancos crean en nuestra idea. Si nadie nos avala, todavía nos quedan los **MICROCRÉDITOS**.

Por lo tanto, podríamos concluir que:

**El dinero, no es lo más importante.**

## EL S.U.E. PRESENTE EN EL "FORO DE EMPRENDORES"

El pasado 7, 8 y 9 de Octubre, tuvo lugar en el Parque de las Almadrabillas el "**Foro de Emprendedores**", organizado por el Equal "*Almería Emprende*", donde se facilitó el encuentro entre personas emprendedoras y empresarios.

El Servicio Universitario de Empleo estuvo presente con un stand, donde se informó sobre los diferentes programas que ofrece.

Entre algunas de las actividades organizadas se pueden destacar las siguientes:

- *Jornadas Técnicas, durante los días 7 y 8, donde se intercambiaron experiencias, proyectos e ideas innovadoras de jóvenes emprendedores/as.*
- *Gran carpa de exposiciones, donde se realizaron diferentes actividades para*

*detectar las habilidades emprendedoras de cada uno de los participantes.*

- *Establecimiento de stands de empresas almerienses, donde expusieron sus productos*



- *Stand dedicados a entidades de creación de empresas, donde se encuentra el Proyecto de autoempleo del Servicio Universitario de Empleo.*
- *Guardería: Los usuarios dispondrán de un servicio de guardería para que varios cuidadores se queden con los más pequeños*

*Además, se contó con dos pantallas gigantes, donde se mostraban las actividades que se estaban organizando en el interior y exterior del foro*

Stand del Servicio Universitario de Empleo (SUE)

## ACTIVIDADES PROGRAMADAS

### JORNADAS: "FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA"

#### *Próximamente en el Aula Magna de Humanidades*

El **Programa de Autoempleo**, perteneciente al Servicio Universitario de Empleo de la Universidad de Almería, ha organizado para el mes de Septiembre las **Jornadas: "Fomento de la Cultura Emprendedora"**. La finalidad de la realización de tales jornadas es dar a conocer las actuaciones que la Junta de Andalucía está realizando en materia de Creación de Empresas. Además, se realizará una presentación de las actividades previstas por el Programa de Autoempleo para el curso 2004/2005.

El lugar de celebración de las mismas será en el Aula Magna del Edificio C de Humanidades.

Contaremos con la inestimable participación de la Directora de Fomento de Empleo de la Junta de Andalucía, que procederá a la apertura de las jornadas.

***Para mantenerse continuamente informado, sólo hay que dejar el e-mail.***

Por otro lado, tendrá lugar una ponencia a cargo de Francisco Pizarro Escribano, coordinador del CIADE (Centro de Iniciativas Emprendedores) de la Universidad Autónoma de Madrid, que explicará con el mayor detalles posible la clave del éxito para los emprendedores.



Lo que se pretende con estas jornadas es transmitir el espíritu emprendedor entre la comunidad universitaria.

Para recoger la inscripción acudir al:

**Servicio Universitario de Empleo,**

Programa de Autoempleo

Edificio CAE, 1ª Planta

O bien poneros en contacto a través del siguiente teléfono y e-mail:

Tlf.: 950/015994

E-mail: vandiaz@ual.es

jflopez@ual.es

mfheras@ual.es



## *PROGRAMA FORMATIVO PARA EMPRENDEDORES 2004/2005*

EMPRENDIENDO					
<b>Módulos de contenidos</b>	Módulo 1	EL AUTOEMPLEO, EL EMPRENDEDOR Y LA IDEA			
	Módulo 2	EL PLAN DE EMPRESA Y LA VIABILIDAD EMPRESARIAL			
	Módulo 3	TRÁMITES LEGALES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS			
	Módulo 4	AYUDAS Y SUBVENCIONES			
	Módulo 5	TUTORÍA INDIVIDUALIZADA Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS			
RECOGIDA DE SOLICITUDES: Servicio Universitario de Empleo – Edif.CAE <a href="mailto:vandiaz@ual.es">vandiaz@ual.es</a> <a href="mailto:mfheras@ual.es">mfheras@ual.es</a> <a href="mailto:fflopez@ual.es">fflopez@ual.es</a>		PRESENCIAL	2 días / semana Martes y Miercoles	50 H. Del 11.01.04 Al 22.02.04	150 HORAS
		SEMIPRES. (Tutoría)	4 horas / día  SEGÚN REQUERIMIENTO DEL ALUMNO	100 H.	

# EMPRENDI LANDIA

## ACTIVIDADES PARA EMPRENDEDORES

### Almería:

“Financiación de Empresas” - (Fundación Mediterránea)

“Gerente de Empresas de Economía Social”- (Almería Social y Laboral)

“Gestión y Planificación financiera” (Confederación de Empresarios de Andalucía)

“Inglés empresarial” (Confederación de Empresarios de Andalucía)

“Aplicaciones Informáticas de Gestión”

(Confederación de Asociaciones de Vecinos de Andalucía)

Inf: <http://www.juntadeandalucia.es/empleo/pubcurfpo/>

Málaga:

“Lanzamiento de la 6ª Edición de la Competición de Planes de Negocio 50K”

Inf. [www.creara.org](http://www.creara.org)



Para obtener más información:

**Servicio de Orientación Profesional**  
de la **Universidad de Almería**

**DONDE ENCONTRARNOS:**

Universidad de Almería  
Servicio Universitario de Empleo  
Edif. Atención al Estudiante



## CHISTECILLOS

Un chistecillo:

En una selección para un puesto de contabilidad, el entrevistador pregunta: ¿Cuántos son 2 + 2? . El candidato cierra la puerta, guiña el ojo y dice: “A ver, ¿cuánto quiere que sumen?”.

Otro chistecillo:

Un jefe empieza a contar chistes y todos los empleados ríen, menos uno. “¿Qué pepe, no te hacen gracia?”. “Pues no mucha, y como yo ya soy fijo ...”.

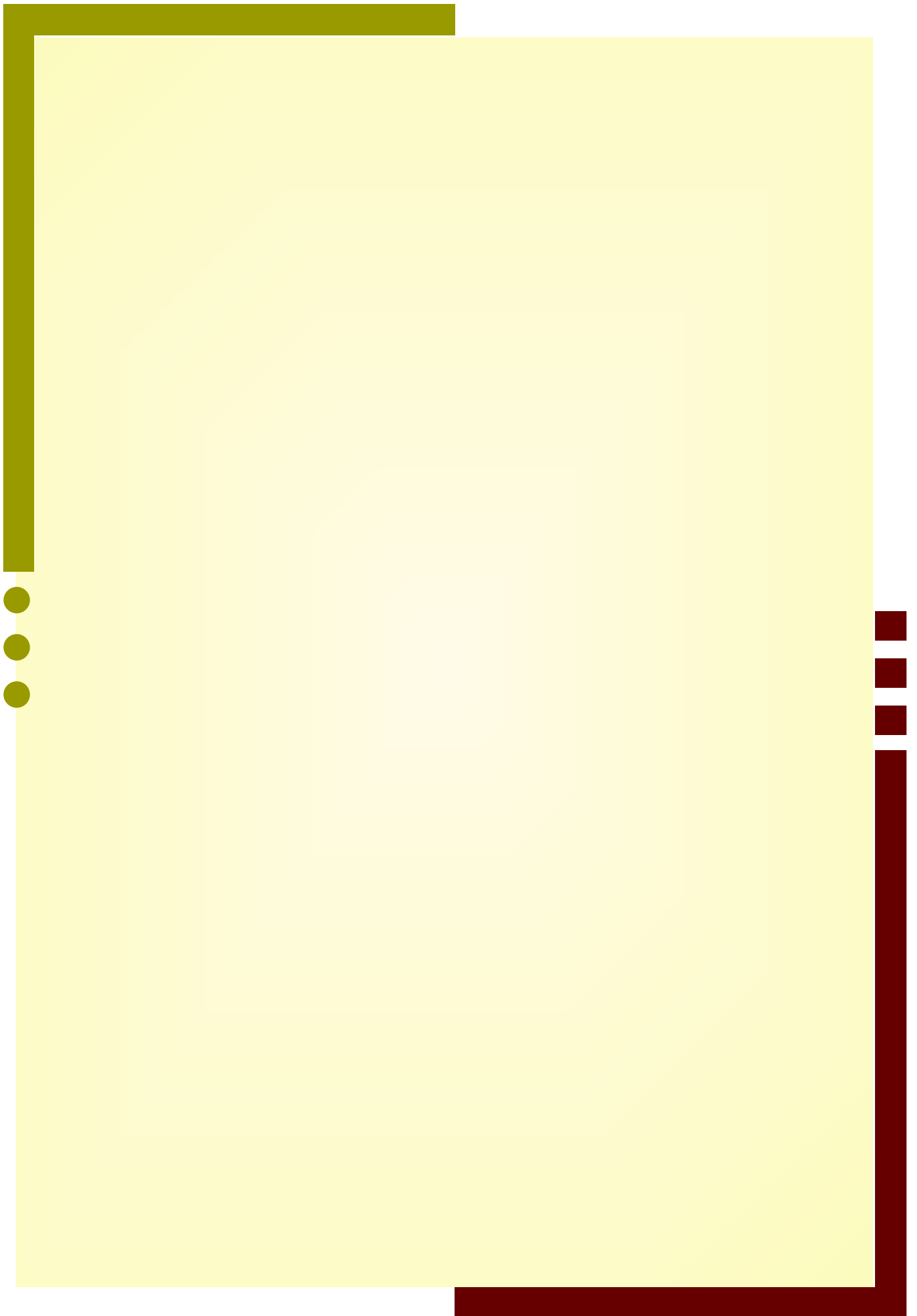
**FRASE DE UNO QUE NO ERA EMPRENDEDOR: “Lo único que emprendí en mi vida, fue la retirada”...**

Si quieres realizar alguna aportación en este apartado, sólo tienes que ponerte en contacto en la dirección que aparece en Contraportada.

## Propuesta de un ministro de EE.UU.

Robert Reich, ex ministro de Trabajo con Clinton, explica en su libro “El Trabajo de las naciones” una peculiar combinación para idear nuevos puestos laborales. Entre las categorías de empleo que propone, están los servicios simbólico-analíticos, destinados a profesionales y universitarios. Buscar los trabajos posibles de este grupo es muy sencillo. Cada uno puede crear su propia opción a base de combinar tres palabras de las columnas del panel de la derecha. No te lo pienses: encuentra tu alternativa de futuro y ... ¡ suerte !

Ingeniero	De planeamiento	financiero
Director	De administración	creativo
Diseñador	De procesamiento	De comunicación
Coordinador	De desarrollo	De sistemas
Consultor	De estrategia	De proyecto
Gerente	De política	De negocios
Asesor	De utilización	De recursos
Planificador	De investigación	De productos



PROGRAMA DE AUTOEMPLEO  
SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO DE LA UAL

Edificio C.A.E. 1º PLANTA  
Ctra. Sacramento, s/n  
La Cañada de San Urbano  
04120—Almería

Teléfono: 950 015994  
Fax: 950 015510  
Correo: jflopez@ual.es, vandiaz@ual.es, mfheras@ual.es

*Eficacia, diligencia y rapidez.  
Ese debe ser nuestro lema.*

[http://www.ual.es/  
Universidad/  
PRAEM/frames.htm](http://www.ual.es/Universidad/PRAEM/frames.htm)



Servicio Universitario  
de Empleo

**Servicios ofrecidos por el Programa de 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.*
- Acompañamiento de proyectos tras su puesta en marcha.*
- Curso general y cursos específicos sobre Autoempleo.*
- Organización de Jornadas, Seminarios, Mesas Redondas, Conferencias y Congresos relacionados con la creación y gestión de empresas.*