



Nº3 Marzo 2005

APRENDIENDO

Mujer emprendedora



Pag 5

Monta tu Empresa:
**CASAS
RURALES**



Pag. 7

Toda una Oportunidad:
Centro de Creación
de **EMPRESAS**





MPRENDIENDO

Dirección:

Matías García Fernández
Francisco Joya González

Edita:

Servicio Universitario de Empleo
Fundación Mediterráneo

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

En el complicado mundo empresarial de hoy, se ha convertido en un tópico manifestar que el éxito depende cada vez más de una gestión eficaz de los recursos humanos, ya que la estructura y la tecnología pueden copiarse fácilmente; sin embargo el factor que hace que una empresa sea diferente son las personas. Es fundamental llevar a cabo un buen proceso de selección, que permita a la empresa reclutar a los profesionales más cualificados para el puesto que van a desempeñar. Estamos habituados a exigir a los candidatos copia de los título para acreditar que lo que ponen en el

currículum es cierto, pero, ¿constituyen los títulos la suficiente garantía de sabiduría o de que se posee el conocimiento que en ellos se recoge? Lo único que se acredita con los títulos es la evidencia de haber recibido la formación, pero no la capacidad para aplicarla.

Conocer lo suficiente algún campo en concreto no está limitado a la presentación del correspondiente certificado o título, ya que este nuevo mundo globalizado abre un abanico amplio de posibilidades. Es por ello por lo que hay que articular el proceso selectivo de manera que se pueda

comprobar que los candidatos poseen el conocimiento de manera empírica, donde se pongan de manifiesto todas sus competencias y se intente descubrir el potencial de cada persona, buscando profesionales que no se encasillen en la tarea o el proceso, sino que sean capaces de dar valor a su gestión a través del producto de su conocimiento, mejorando su entorno estableciendo sinergias entre las distintas áreas de gestión y en definitiva con capacidad de adaptación a los cambios que tan rápidamente se producen.

Nº 3 MARZO-ABRIL/2005

3 Editorial

Matías García Fernández, Director del SUE

4 Entrevista a "Nuestros Emprendedores"

Mn-Soft, C.B.

4 Cómo ser un líder empresarial

El líder del nuevo siglo

5 Plan de Negocio

Cómo montar tu casa rural

6 La empresa competitiva-Formación continua

La formación en la empresa moderna

8 ¿Mamá trabajadora?: Conciliación de la vida familiar y laboral

Conciliación de la vida laboral y familiar

9 El emprendizaje femenino: un camino lleno de obstáculos

Inserción de la mujer en el mundo laboral

10-11 Centro de Creación de Empresas

Nueva entrada de tres empresas en el Vivero de Empresas de la UAL

12 Actividades Programadas

Jornadas: "Empresas de economía social-El Tercer Sector"

13 Conociendo a Nuestros Ponentes

Juan Antonio Muñoz Muñoz

15 "Emprendilandia"

Todo un mundo para los emprendedores: cursos, ocio, chistes, foro de emprendedores...
Un lugar donde se pueden intercambiar opiniones

ENTREVISTA A:

“NUESTROS EMPRENDEDORES” MNSOFT, C.B.



Oscar y Antonio de Mn-Soft, C.B.

Oscar y Antonio son dos de nuestros emprendedores, que con su esfuerzo Han logrado montar la empresa Mn-Soft, C.B., teniendo en estos momentos una cartera de clientes muy elevada.

¿Os habéis considerado emprendedores desde siempre?

Oscar: Sí, he tenido experiencias profesionales trabajando en algunas empresas y ya por entonces tenía ganas de hacer algo diferente.

Antonio: Si, realmente desde el 2º año de carrera fue cuando empecé a pensar en montar una empresa y a desarrollar una serie de ideas que tenía en mente. En líneas generales me di cuenta del vacío informático (a nivel de servicios) que tiene la provincia de Almería.

Contadnos vuestra experiencia profesional anterior a la puesta en marcha de la empresa.

Oscar: Antes de decidimos por mon-

tar la empresa trabajé en otras empresas desarrollando diversas labores.

De todos ellos los relacionados con la informática fueron: técnico en mantenimiento y reparación de ordenadores en una tienda de informática y como programador en una beca de prácticas. La experiencia adquirida fue muy buena y me valió para formarme tanto en aspectos técnicos como en actitudes hacia el trabajo.



Antonio: Mientras estaba aun estudiando trabajé de técnico-comercial en una empresa de informatización de empresas, después de 6 meses dejé el trabajo porque no me sentía totalmente realizado, además de que mis conocimientos informáticos estaban estancados. Después de esta experiencia, estuve trabajando en otra empresa desarrollando una Web, y manteniendo el sistema informático a través de una beca ofertada por la universidad de Almería, paralelamente a este trabajo comencé con el proyecto que actualmente estamos desarrollando.

¿Habéis encontrado dificultades a la hora de convertirnos en emprendedores?

Oscar: Algunas sí. Podríamos destacar la falta de información que tiene cualquier persona que quiera crear cualquier tipo de empresa y la falta de apoyo por parte de las instituciones públicas.

Antonio: La verdad es que si, sobre

todo a nivel de las instituciones gubernamentales tales como la Junta de Andalucía, ya que no ofrecen subvenciones para empresas como la nuestra. En base al asesoramiento recibido por el personal cualificado tanto en UTE de Vícar como en el Servicio Universitario de Empleo de la Universidad de Almería ha sido excelente, nos han ayudado mucho explicando con todo nivel de detalle los conceptos y pasos para realizar el proyecto.

¿Qué aspectos de vuestra vida han cambiado?

Oscar: La verdad es que han cambiado muchas cosas. Entre ellas la que más ha cambiado es la capacidad de hacer frente a problemas que surgen del día a día de esta actividad.

Antonio: los aspectos que han cambiado de mi vida han sido el aumento de falta de tiempo ocioso para realizar otras actividades diferentes al trabajo, pero bueno, esperamos que esto sea así por mucho tiempo. Aumentan las preocupaciones, aumentan mis conocimientos, etc.

¿Qué recomendarías a aquellos emprendedores que están en vuestra situación?

Oscar: Que tengan claro cuál es la idea de negocio que quieren desarrollar y los objetivos que se marquen tanto en cantidad como en tiempo.

Antonio: Lo único que les recomiendo, es que si creen realmente en el proyecto que van a desarrollar, que lo desarrollen sin ningún tipo de preocupaciones. Y que por supuesto tengan ganas.

PLAN DE NEGOCIO

CÓMO MONTAR TU CASA RURAL

M^a Fernanda Rodríguez Heras
Redacción

El sector del turismo rural se consolida en España, tal y como confirman los datos de la Encuesta de Ocupación en Alojamientos Turísticos (Junio 2004), según los cuales las pernoctaciones aumentan un 28.4% en 2004 con respecto al año anterior.

Se prevé que esta tendencia vaya en aumento en los próximos años, ya que los hábitos de vida modernos hacen que la gente valore cada vez más su tiempo de ocio y quieran disfrutar del descanso y del relax rodeados de naturaleza.

Sin embargo, el negocio del Turismo Rural no es un camino de rosas, ya que es necesario realizar una gran inversión, ya sea para la adquisición del inmueble, o para la rehabilitación de éste, en caso de que ya se disponga de uno.

La inversión se recupera lentamente (unos 10 años para una inversión de 60.000 €). Uno de los motivos que limita la rentabilidad es la estacionalidad, ya que los ingresos se concentran en verano, Semana Santa, puentes y fines de semana. Todo esto hace que este negocio sea ideal más como un complemento de otra actividad, como unos "ingresos extra", que como una actividad de dedicación exclusiva.

En cuanto a los requisitos y a los trámites necesarios, cada Comunidad Autónoma ha desarrollado su propia normativa reguladora. En Andalucía, la clasificación de los establecimientos de alojamiento turístico es la que se muestra a continuación:

Casas Rurales

Los establecimientos hoteleros y apartamentos turísticos rurales.
Los complejos turísticos rurales.
Los demás establecimientos turísticos cuya normativa lo especifique.

Si tu inmueble tiene una capacidad inferior a las 20 plazas, existen dos clases de establecimientos distintos entre los que podrías elegir y cuyos requisitos y obligaciones fiscales son diferentes:

La Casa Rural. Requisitos:

Tratarse de viviendas de carácter independiente.

No existir más de 3 viviendas en el mismo edificio.

No superar su capacidad de alojamiento las 20 plazas.

En este caso, tendremos que darnos de alta como empresa y tributar como tal y podríamos solicitar ayudas para la rehabilitación de la casa. Además deberán de inscribirse en el Registro de Turismo de Andalucía.

Vivienda Turística de Alojamiento Rural. Requisitos:

Tratarse de viviendas de carácter independiente.

Ser ofertadas al público para su utilización temporal una o más veces a lo largo del año.

Prestar sólo servicio de alojamiento

No superar su capacidad de alojamiento las 20 plazas.

No más de tres viviendas en el mismo edificio.

En este caso no habría que darse de alta como empresa, sino que tributaríamos por el régimen de arrendamientos, aunque no podríamos solicitar subvenciones. También tendría que inscribirse en el Registro de Turismo de Andalucía.

Requisitos mínimos de infraestructura

Accesos señalizados y camino practicable para turismo

Tratamiento y evacuación de aguas residuales.

Agua potable.

Energía Eléctrica

Servicio de depósito de basura.

Botiquín de primeros auxilios.

Extintores contra incendios en cocina y salón-comedor de al menos 5 kg.

También se establecen unos requisitos mínimos para las instalaciones y equipamientos de las Casas Rurales, entre los que se encuentran:

La superficie mínima de los dormitorios será de 7 m² para las habitaciones individuales y de 10 m² para las dobles. El mobiliario mínimo incluye mesillas de noche, un armario para cada cuatro plazas, punto de luz próximo a la cama, iluminación y ventilación directas al exterior o a patios ventilados, calefacción entre octubre y abril y un juego de cama por semana.

Promoción

Es fundamental llegar al mayor número de personas posible y ofrecer unos servicios de calidad que nos permitan fidelizar a nuestra clientela.

Internet se ha convertido en una de las herramientas más útiles para poder promocionar nuestro negocio de turismo rural. Por ello hay que estar presentes en todos los buscadores y portales turísticos, y podemos también contar con una web propia.

Servicios Complementarios

Para diferenciarse, es conveniente ofrecer alternativas de ocio y actividades complementarias. Por ejemplo: juegos de mesa, lectura, servicio de comida, rutas a caballo, senderismo, pesca, rafting, etc. Una piscina es imprescindible, para explotar también los meses de verano.

¿ERES EMPRENDEDOR?, TE AYUDAMOS

Redacción.

José Francisco Muñoz López

El autoempleo es una alternativa para acceder al mercado laboral y empresarial apropiada para personas con perfil dinámico y capacidad para asumir riesgos.

Entre las ventajas de esta opción podríamos citar la independencia, la creatividad y la satisfacción personal por tomar, por sí mismos, decisiones.

Pero también nos encontramos con algunos inconvenientes; como un mayor esfuerzo e implicación en el negocio, un riesgo económico y la incertidumbre constante por la marcha de la empresa.

A continuación, se expondrán una serie de tipos de emprendedor. Si te ves reflejado en alguno de ellos, no lo dudes, tienes madera de empresario:

• **Buscador de oportunidades:**

Me refiero a aquél que está “inventando” constantemente nuevos negocios, cambia cuando ve una oportunidad en otro tipo de actividad.

• **Creador de un negocio:** Se introduce en el mundo empresarial para satisfacer sus propias necesidades, éstas pueden ser de todo tipo; económicas, psicológicas, etc. Es una persona a la que gusta controlar su negocio. Si el negocio tiende a crecer, lo hará siempre que él pueda controlarlo. Un crecimiento excesivo puede hacer fracasar al negocio.

• **Creador de una empresa:** Se trata de un emprendedor que sabe que la organización que va a montar es compleja, suele tener un objetivo de crecimiento y está abierto a delegar competencias entre sus colaboradores.

• **Innovador:** Es el típico inventor, que pone algo nuevo en el mercado. Actualmente se les relaciona con las NTIC. Suelen ser muy persistentes, y no dan demasiada importancia a los resultados a corto plazo.

Si no te identificas con los modelos anteriormente expuestos, no te desanimes. El empresario no nace, el empresario se hace. Y para eso cuentas con nuestra ayuda en el Programa de Autoempleo del Servicio Universitario de Empleo, sito en el Edif. CAE de la Ual.

Organizamos cursos gratuitos de formación empresarial, Jornadas para conocer el entorno empresarial y te asesoramos de forma individualizada en la puesta en marcha de tu empresa.

LA EMPRESA COMPETITIVA—FORMACIÓN CONTÍNUA

Redacción.

Jose Francisco Muñoz López

La formación tiene cada vez más importancia en las empresas modernas, para que sea eficaz se debe afrontar de una forma integral dentro de un Plan de Formación.

En la era del conocimiento y del “cambio continuo” la formación se ha hecho un elemento irrenunciable para cualquier profesional.

A veces, los intereses y las necesidades de formación de empleados y empresas, van por caminos muy diferentes. Y es con ese Plan de Formación con el que intentaremos que las competencias aprendidas por los empleados sirvan para que la empresa también obtenga una ventaja competitiva.

Razones para formar al empleado:

- Mejora de las competencias y adaptación al cambio.
- Motivación y fidelización de los empleados.
- Mejora en la comunicación interna.
- Oportunidad de promoción y mejora salarial.

Si estas razones son tan positivas debemos plantearnos los motivos de que solo el 60% de los trabajadores españoles tiene acceso a Programas de Formación.

No es de extrañar que el último Pacto de Formación Continua, acuerdo tripartito (Sindicatos, Patronal y Gobierno) se haya marcado como preferencia que las pequeñas empresas tengan mayor acceso a las subvenciones y programas formativos de la antigua FORCEM.

Con fecha 24.11.04 se ha producido la fusión con la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo que tiene como principales objetivos impulsar y difundir la Formación Continua entre trabajadores y empresas, gestionando las ayudas y el control de todo el proceso.

Las empresas y trabajadores pueden solicitar: Planes de Formación, Permisos Individuales de Formación y Acciones Complementarias. Todas ellas gratuitas. Los interesados en ampliar información, lo pueden hacer en la página Web www.fundaciontripartita.org y en las organizaciones empresariales y sindicales de cada provincia.

INCREMENTO DE LA LECTURA EN EUROPA: ¿UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?

Vanesa Díaz García
Redacción

Si analizamos los datos sobre las ventas de libros durante el 2003, observaremos que se ha producido un incremento de las mismas en un 4,4% con respecto al año anterior, lo que supone que se alcanzaron los 2.792 millones de euros. Con ello nos encontramos con una de las mayores subidas experimentadas en los últimos tiempos.

Algunas de las razones que pueden justificar este incremento es la intensificación de las campañas de fomento de la lectura, que tras un largo periodo de difusión parece que ha hecho mella en los no lectores. Algunas de estas campañas que se llevan a cabo son las que aparecen en los mass-media y las famosas venta ambulantes de libros que se celebran de manera periódica en las ciudades. Con todo ello se pretende acercar la lectura tanto a jóvenes como a otros que no lo son tanto.

Haciendo una revisión de lo expuesto anteriormente, podemos encontrar una nueva oportunidad de negocio. Aunque parezca que existen demasiados establecimientos de venta de libros, siempre podemos diferenciarnos del resto. Una variable con la que se puede jugar es el precio, puesto que en el momento que éste sea más competitivo que el resto es posible que nuestra demanda se incremente. Sin embargo, no nos podemos ceñir a esta estrategia, ya que nos enfrentamos a grandes superficies que, al comprar en grandes cantidades, tienen un mayor margen de actuación.

Dejando de un lado la variable precio, nos podemos centrar en otros aspectos que nos diferencien del resto, como son:

- El trato con el cliente.
- Ser una librería especializada.
- La venta por Internet.

Trato al cliente.

La tradicional concepción del librero como aquella persona inmersa en el amplio mundo de los libros, va desapareciendo poco a poco. Esto es debido al resurgir de las grandes superficies, donde cada uno elige qué novela leer con toda libertad, sin que nadie pueda "agobiarle".

Sin embargo, ha desaparecido la calidez que estos libreros transmitían con cada uno de sus libros.

Ese trato tan cercano al cliente, intentando adaptarse a sus necesidades e inculcando el gusto por la lectura.

Librería Especializada

Quién no se ha visto en la situación de buscar un libro sobre un tema muy específico y no encontrarlo. Me atrevería a decir que muchos de nosotros. Seguramente hablaremos de libros de cine, danza, música, etc. Por ello, podemos crear librerías especializadas en temas muy demandados.

Un ejemplo de ello, es la librería especializada Ocho y Medio galardonada con el premio González-Sinde, que será entregado por la presidenta de la Academia de las Artes y las Ciencias Cinematográficas, Mercedes Sampietro.

Esta librería se dedica exclusivamente a publicaciones sobre arte y la industria cinematográfica y a todas las materias relacionadas con medios audiovisuales (TV, fotografía, vídeo, ...). En ella se pueden localizar hasta más de 15.000 títulos, introduciendo algunos de los datos que conozcas.

Venta por Internet

Aunque parezca que la venta por Internet es un tema muy explotado y que es un mercado saturado, podemos intentar crear una página Web donde, de manera sencilla, se puedan adquirir aquellos libros que se necesiten. Podemos actuar como simples intermediarios entre el consumidor y las editoriales, de manera que facilitemos la adquisición del libro demandado, con la mayor rapidez posible y con el menor coste.



¿MAMÁ TRABAJADORA?

Conciliación de la vida familiar y laboral

Vanesa Díaz García
Redacción

La creciente incorporación de la mujer al mercado laboral implica un cambio en la vida familiar, ya que ella deja de ser la “cuidadora” del hogar y los hijos, para formar parte de la población activa.

Esto provoca un desequilibrio familiar, lo que condiciona que se retrase, en la mayoría de los casos, la natalidad.

Sin embargo, aquellas mujeres que son madres se encuentran en una situación en la que le es muy difícil compatibilizar su vida familiar con la laboral. En estos casos la solución sólo tiene dos vías:

- El abandono del trabajo para una mayor dedicación a la familia.
- El descuido de las tareas del hogar.

Este problema surge porque, aunque se haya producido un “leve” cambio en la mentalidad de los hombres, el rol de proveedor de los recursos sigue asumido por ellos y el de cuidadora y mantenimiento del hogar por la mujer. A mi parecer la solución comienza por una mayor participación del hombre en las tareas del hogar, compartiéndose las mismas entre los dos. De esta manera, ambos soportan la misma carga familiar, lo que facilita la conciliación familiar y laboral.

Otra solución es la que los órganos de gobiernos, en un intento de favorecer y facilitar la incorporación del género femenino en el mercado laboral, marcan en el Estatuto de los Trabajadores, con las siguientes medidas:

Permiso de Lactancia.

Artículo 37.4

•“Por lactancia, las trabajadoras que tengan un hijo con menos de nueve meses de vida, tiene derecho a una hora de ausencia del trabajo, que podrán dividir en dos fracciones de media hora cada una”.

•“La mujer, por su voluntad, también podrá sustituir este derecho por una reducción de la jornada normal en media hora con la misma finalidad. Este permiso podrá ser disfrutado indistintamente por la madre o por el padre en el caso de que ambos trabajen”.

Reducción de la jornada.

Artículo 37.5

•“Quién por razones de guarda

legal tenga a su cuidado directo algún menor de seis años, tendrá derecho a una reducción de la jornada de trabajo, con la disminución proporcional del salario, entre al menos, un tercio y un máximo de la mitad de la duración de aquella”.

Excedencia.

Artículo 46.3

•“Los trabajadores tendrán derecho a un periodo de excedencia no superior a tres años, con el fin de atender al cuidado del hijo,...”.

•“La excedencia se empieza a contar a partir de la fecha del nacimiento del hijo”.

Prestación Económica.

En este caso estamos hablando de un subsidio por maternidad.

Analizando los datos, anteriormente expuestos, todo emprendedor se daría cuenta de las oportunidades de negocio que se derivan de esta situación.

La creación de guarderías, centros de educación infantil, centros de actividades extraescolares, el cuidado de niños, etc., facilita de compatibilidad del binomio familia y trabajo.

Así se fomenta la incorporación de la mujer al mercado laboral, sin desatender el cuidado de sus hijos/as y, al mismo tiempo, se incrementan las empresas creadas, con el consiguiente aumento de trabajadores, entre los que suele haber una mayor proporción de género femenino.

De esta manera se genera un flujo que favorece la creación de empleo.



EL EMPRENDIZAJE FEMENINO: UN CAMINO LLENO DE OBSTÁCULOS

M^a Fernanda Rodríguez Heras
Redacción

Durante los últimos años hemos podido observar como la mujer ha ido escalando puestos en el mundo empresarial, pasando del 19% de mujeres empresarias en 1996 a más del 30% actual. A pesar del optimismo que parecen arrojar estas cifras, tenemos que reconocer que las mujeres se enfrentan a mayores obstáculos que los hombres a la hora de crear y dirigir su propia empresa, debido especialmente a las responsabilidades familiares que aún recaen de manera desproporcionada sobre la mujer.

A pesar, de que en Europa y en España, una de cada dos nuevas empresas son dirigidas por mujeres, la mayoría de estos negocios no tienen asalariados (45,61%), se dedican al sector servicios, son de pequeña dimensión y de expansión limitada. Suelen ser empresas que se

consolidan bien a medio y largo plazo pero les cuesta arrancar debido a que su pequeño tamaño les hace ser vulnerables ante la competencia exterior y les provoca problemas en la obtención de créditos. De todos modos, las estadísticas demuestran que sus empresas salen a flote un tercio más que las creadas por hombres. Son empresas solventes y no practican la morosidad. Algunas de las causas que pueden explicar estas diferencias con respecto a los hombres son:

El acceso a la financiación bancaria: Aunque resulte inaudito que esto ocurra en la sociedad occidental en pleno siglo XXI, las estadísticas indican claramente que las entidades bancarias muestran reticencias a la hora de apoyar financieramente proyectos empresariales promovidos por mujeres. Esto

es aún más absurdo si cabe, teniendo en cuenta que la tasa de morosidad es muy inferior en las mujeres que en los hombres y que recientes estudios muestran que las empresas con una o más mujeres entre sus socios, tienen mayores posibilidades de consolidarse con éxito.

Conciliación de la vida laboral y familiar: La mujer ha accedido al mercado laboral sin abandonar el rol tradicional que le ha sido asignado socialmente y que le atribuye el cuidado de los hijos y las labores domésticas. El reparto equitativo de estas responsabilidades entre ambos miembros de la pareja trabajadora se hace indispensable para conseguir la igualdad en el ámbito profesional.

Hábitos sociales en el mundo empresarial que excluyen a la mujer: En nuestro país existe aún la costumbre de cerrar los negocios fuera del ámbito de la oficina: en restaurantes, bares, clubs y otros lugares de ocio de predominio masculino, lo cual excluye a la profesional, que además en su tiempo de ocio debe ocuparse de sus responsabilidades familiares.

Todo lo anterior nos revela que la mujer española es un motor importante de creación de nuevas empresas y este factor debe ser tenido en cuenta por nuestros gobernantes. Aún queda mucho camino por recorrer, y por lo tanto hay que seguir trabajando para las diferencias existentes en términos de ocupación, paro y salarios entre hombres y mujeres desaparezcan, y para poder alcanzar una política familiar que permita combinar eficazmente el fomento de la natalidad con el fomento de la ocupación femenina remunerada.



CENTRO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

El vivero de empresas de la Universidad de Almería abre, por segunda vez, sus puertas a nuevos emprendedores, a los que se les ceden unas infraestructuras básicas que faciliten su lanzamiento empresarial.

Nace como un servicio complementario del Programa de Asistencia Técnica al Autoempleo del Servicio Universitario de Empleo-Fundación Mediterránea, con la única finalidad de ayudar a los emprendedores en sus primeros pasos en el mundo empresarial, ya que durante los dos primeros años de vida más del 50% de las empresas quiebran.

En este sentido, la Universidad dispone de tres despachos para el funcionamiento del Centro de Creación de Empresas, con al menos el siguiente mobiliario:

- 2 Mesas de despacho
- 1 Mesa de reunión
- 2 Sillas de dirección
- 2 Sillas de Confidente
- 1 Teléfono
- 1 Armario
- 1 Bock
- Ordenador con acceso a Internet

El Ayuntamiento de Almería ha colaborado en el Vivero con la dotación del mobiliario necesario en uno de los locales.

Durante el primer año, exclusivamente, se harían cargo del gasto telefónico y en el caso de que quisieran permanecer un año más, pagarían en concepto de alquiler del local una cantidad, que variaría en función de la cuenta de resultados de la empresa.

Así pues, en virtud de la Resolución de la Comisión de Selección y Evaluación del Concurso de Selección de Proyectos, con fecha de 19 de enero de 2005, se hacen públicos los nombres de los proyectos y promotores seleccionados, siendo éstos los siguientes:

- GlobalSystem Software, S.L.L.
- Iberocons, S.A.
- Almeraya Consultoría Ambiental, S.L



Global System Software, S.L.L.

•*Equipo Promotor:* Arcadio Ortega Reinoso, Francisco Javier Villega Herrera, Belén Jiménez Gálvez.

•*Sector:* Tecnologías de la Comunicación y de la Información.

•*Actividad:* Desarrollo de Software

- Desarrollo e implantación de sistemas integrados para empresas.
- Comercialización de los productos ya desarrollados: software para gestión de RR.HH. Y software para gestión de Notarías.
- Investigación para el desarrollo de un software para el sector hortofrutícola.



Global System Software, S.L.

Iberocons, S.A. (Consultoría, investigación y tecnología para Iberoamérica)

- *Equipo Promotor:* José Ramón Díaz Álvarez, Miguel Guzmán, Libertad Ramos Siquiera, etc.
- *Sector:* Servicios avanzados.
- *Actividad:*
 - Asistencia científica y técnica a empresas que deseen modernizar sus sistemas productivos mediante la introducción de tecnologías de protección de cultivos.
 - Preferencia y adaptación de las tecnologías relacionadas con la agroplasticultura.
 - Sistemas de ayuda a la toma de decisiones en el seguimiento y control de la producción agropecuaria.
 - Sistemas de información integrada en Internet.
 - Asesoramiento y gestión de procesos de certificación para empresas en los ámbitos de I+D+i, así como en normativas de gestión, calidad y medioambiental en la producción agropecuaria.
 - Formación para técnicos en gestión de cultivos basados en el agrosistema invernadero, en políticas de riegos, ganadería y desarrollo rural sostenible.



Propuesta de actividades Escolares de Sensibilización Ambiental (Uso Racional de la Energía)



Libertad Ramos Siquiera, gerente de Iberocons, SL.

- Gestión y asistencia en operaciones de exportación e importación de productos demandados en los mercados iberoamericanos y europeos.

Almeraya Consultoría Ambiental, SL

- *Equipo Promotor:* Alicia Ramírez Orellana, Juan Ramírez Orellana, Luis Miguel Góngora Rodríguez, José Álvarez Ramírez Orellana.
- *Sector:* Consultoría Medioambiental
- *Actividad:* Gestión Medioambiental Integral, entendiéndose como tal la gestión de residuos, su minimización en origen, valorización y eliminación.



ACTIVIDADES PROGRAMADAS

III JORNADAS: “EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL-EL TERCER SECTOR”

Próximamente en el Aula Magna de Humanidades

El Programa de Autoempleo, dependiente del Servicio Universitario de Empleo de la UAL, ha organizado para el próximo mes de Marzo las Jornadas: “**El Tercer Sector: Empresas de Economía Social y Entidades sin Ánimo de Lucro**”. Esta actividad se desarrolla en el marco de las actividades que de forma mensual se reali-

zan desde el Programa de Autoempleo con el objetivo de fomentar la cultura emprendedora entre los miembros del colectivo universitario.

El objetivo fundamental de estas Jornadas será el de analizar la realidad actual y los retos a los que se enfrentan las ONLs (Organizaciones No Lucrativas) así como estimular el interés de los emprendedores sobre el Tercer Sector como espacio de generación de empleo y de producción de bienestar social.

La celebración de las mismas será en el Aula Magna del Edificio C de Humanidades. Como de costumbre contaremos con la presencia de ponentes de prestigio en la materia y con una mesa redonda en la que conoceremos las experiencias reales de emprendedores que han optado por la economía social para poner en marcha sus proyectos .

La celebración de las mismas será en el Aula Magna del Edificio C de Humanidades. Como de costumbre contaremos con la presencia de ponentes de prestigio en la materia y con una mesa redonda en la que conoceremos las experiencias reales de emprendedores que han optado por la economía social para poner en marcha sus proyectos .



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
Fax: 950/015510
vandia@ual.es
jflopez@ual.es
mfheras@ual.es*

CONOCIENDO A NUESTROS PONENTES

Juan Antonio Muñoz Muñoz, Profesor e Investigador Medioambiental



La ponencia que tan brillantemente defendió en las Jornadas de Gestión Medioambiental y que llevaba por título “**Posibilidades turísticas del Patrimonio Rural Almeriense**” es muy sugerente.

¿Vd. Cree que estas posibilidades se pueden concretar en una recuperación sostenible de nuestro patrimonio rural?

Nuestro patrimonio rural nació para dar respuesta a unas necesidades tradicionales y se construía con los elementos inmediatos. Las necesidades se han modificado y los materiales han sido sustituidos por otros de tipo universal y por tanto comunes en todos los espacios. Por tanto, el patrimonio rural, desde el punto de vista de los usos, modos y costumbres tradicionales está llamado a desaparecer.

Ahora bien, si es posible y además necesario, recuperar las formas y señas de identidad de nuestro patrimonio secular. Esto se está haciendo en muchos entornos rurales españoles con resultados satisfactorios y está siendo utilizado como reclamos turístico para revitalizar la economía de pueblos en recesión.

¿Cuáles son, para Vd. las principales características del Patrimonio Rural Almeriense?

Variedad, singularidad y total adaptación al medio. En una sola provincia española están representadas buena parte de las soluciones constructivas del arco mediterráneo. Es un patrimonio excepcional, poco conocido y menos valorado.

¿Nos podría concretar, a su entender, algunas oportunidades de negocio en este sector?

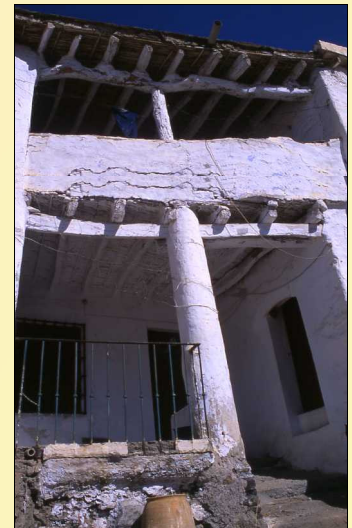
Cualquier producto actual que quiera promocionarse busca la exclusividad y originalidad. Pues bien “este producto”, además de esto, ofrece practicidad, integración en el medio y valores estéticos. El problema está en que los arquitectos no conocen estas tipologías locales, o como mucho se inspiran en modelos más o menos regionales y hacen hincapié en tópicos ornamentales. Hace falta recurrir, como ocurre en ciertas regiones europeas, a los etnógrafos porque en la mayoría de los casos los maestros albañiles que utilizaban técnicas tradicionales ya no están entre nosotros.

¿Qué peligros acechan a nuestro Patrimonio Rural?

La extinción. De hecho, ya ha ocurrido con algunas de las tipologías y subtipologías almerienses. Por poner algunos ejemplos, en la zona de Pulpí existía un tipo de vivienda abovedada ya desaparecida, o sin ir mas lejos, en el barrio de la Chanca se daba una variante de la vivienda costera almeriense que inspiró a los pintores del movimiento indaliano y que relato magistralmente Goytisoló. Pues bien, ya ha desaparecido.

Es una verdadera pena, pues en cualquier otra región del norte peninsular o de Centroeuropa, se hubiese hecho de ello una seña de identidad y un reclamo turístico.

En este sentido, estamos bastante subdesarrollados. Y no es que haya mala intención, simplemente ignorancia. Estoy seguro, que como ha ocurrido en otras regiones, alcanzaremos otro estadio cultural en el que todos valoraremos este tipo de patrimonio, y además, haremos gala de ello.



¿Cómo ve el futuro de nuestros pueblos de interior?

Estamos abocados a ser la zona residencial y de ocio de Europa. Nuestros pueblos del interior serán el destino turístico de una parte importante de este turismo residencial. De hecho, ya están empezando a instalarse en el Valle del Almanzora y los Vélez.

Esta actividad de servicios será la nueva base económica de nuestros pueblos del interior. Pero, existe un gran peligro y es el de la pérdida de identidad y de la tranquilidad secular de la que han disfrutado estos municipios serranos. Además de la destrucción de ecosistemas y humedales por la presión urbanística y el descenso de los acuíferos.

Teóricamente, sería fácil arbitrar medidas para procurar un desarrollo sostenible, pero es tanto el dinero que se mueve en estas operaciones urbanísticas, que las corporaciones locales se están dejando llevar por el río de dinero que fluye entre tanto ladrillo.

CHISTECILLOS

Los remeros japoneses y la organización española

Cuentan las crónicas que en 2002 se celebró una competición de remo entre dos equipos, uno compuesto por trabajadores de una compañía española y el otro por colegas de una empresa similar japonesa. Se dio la salida y los remeros japoneses empezaron a destacarse desde el primer momento, ganado a los españoles por una hora de diferencia.

La dirección de la empresa española se reunió para analizar las causas de tan bochornosa actuación, y llegaron a siguiente conclusión: "Se ha podido observar que en el equipo japonés había un jefe de equipo y diez remeros, mientras que en el español había un remero y diez jefes de equipo, por lo que en el año próximo se adoptarán las medidas adecuadas".

En el año 2003 se repitió la competición y nuevamente el equipo japonés se escapó desde la primera remada.

Finalmente, el equipo español llegó esta vez con dos horas y media de retraso sobre el nipón. Después del sonado rapapolvo de Gerencia, dirección se volvió a reunir para estudiar lo sucedido y vieron que el equipo japonés lo formaban nuevamente un jefe de equipo y diez remeros, mientras que el español, tras las eficaces medidas adoptadas el año anterior, se componía de un jefe de equipo, dos asesores de gerencia, siete jefes de sección y un remero. Tras un minucioso análisis, llegaron a la siguiente conclusión: "El remero es un incompetente".

Pero el año siguiente el equipo japonés volvió a dejar colgado al español nada más darse la salida.

Nuestra embarcación, de la

que aquel año se había encargado el departamento de nuevas tecnologías, llegó, nada más y nada menos, que con cuatro horas de retraso.

Tras la regata ya fin de evaluar los resultados, se celebró una reunión de alto nivel en la cuarta planta del edificio de la central, llegándose a la siguiente conclusión: "Este año, el equipo nipón optó una vez más por una tripulación tradicional, formada por un jefe de equipo y diez remeros.

El español, tras una auditoría externa y el asesoramiento especial del departamento de organización, optó por una formación mucho más vanguardista, que se compuso de un jefe de equipo, tres jefes de sección con plus de productividad, dos auditores de Arthur Andersen y cuatro vigilantes de seguridad que no quitaban ojo al único remero, al que habían amonestado y castigado quitándole

todos los pluses e incentivos por el fracaso registrado el año anterior".

Tras varias horas de reuniones, se acordó que "en la regata de 2004, el remero sería de contratación externa, toda vez que a partir de la vigésimo-quinta milla marina se ha venido observando cierta dejadez en el remero de la plantilla, actitud que rozó el pasotismo en la línea de meta".

Revista Emprendedores



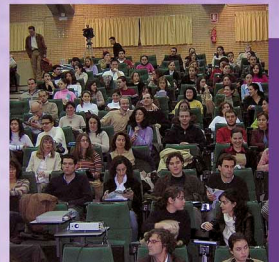


AUTOEMPLEO

¿Quieres ser tu propio jefe?



Ven a vernos



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO



E

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 trámite.
- 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)
Tif. 950 015 994 • Fax: 950 015 510
www.fundacionmediterranea.ual.es
www.ual.es/Universidad/PRAEM
E-mail: jflopez@ual.es
mfheras@ual.es
vandiaz@ual.es

Eficacia

Diligencia

Rapidez



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

SERVICIO UNIVERSITARIO DE EMPLEO



FUNDACIÓN
MEDITERRÁNEA
EMPRESA - UNIVERSIDAD DE ALMERÍA