

# APRENDIENDO

*Franquicias  
Otra forma de emprender*



Pag. 5

Monta tu Empresa:

**RESIDENCIAS DE ANCIANOS**



Pag. 6

Nociones para emprendedores:

**Prevención de Riesgos Laborales**





## EDITORIAL

Francisco Joya González  
Co-Director

Estas fechas, previas a las vacaciones estivales, son momentos de reflexión entre padres e hijos para elegir el futuro profesional y decidir en qué titulación y universidad matricularse ya que el aumento del poder adquisitivo ha hecho que el desplazamiento y la ubicación geográfica no sea óbice para la elección. Vemos asombrados como las Universidades españolas, tanto públicas como privadas, pugnan por conseguir una cuota de mercado que antes tenían cautiva. Esto se manifiesta en la proliferación de anuncios en cualquier tipo de medio, especialmente prensa y radio, bombardeando con las ventajas y parabienes de estudiar en tal o cual universidad. Si nos fijamos, hay algo en común en todos ellos, y es el mensaje de que los titulados de tal universidad se insertan laboralmente antes y mejor, que hay no sé cuantos convenios con empresas para la realización de prácticas, que la orientación laboral es obligatoria, que se forma de manera paralela en competencias profesionales, que se trabaja con calidad (en algunos casos certificados) .

Pues bien, nos tenemos que congratular de la satisfacción que da verse reflejado en todos y cada uno de los anuncios como si fueran propios. En el breve periodo de 10 años de historia, la Universidad de Almería ha adquirido una madurez en temas de empleo que empieza a ser referente del resto del sistema universitario. Prueba de ello, es la implantación del programa de gestión informático "ICARO", en ocho de las nueve universidades andaluzas, lo que ha facilitado una unidad de actuación que en breve tiempo desembocará en el Distrito Único de Empleo de la universidades andaluzas.

El Servicio Universitario de Empleo, en colaboración con la Fundación Mediterránea, está llevando a cabo una serie de programas y acciones que desde una perspectiva integral facilita al alumnado y egresado almeriense el acercamiento al mundo laboral. **Orientación Laboral** con 3.031 usuarios atendidos hasta el día de la fecha, facilita la búsqueda de empleo por cuenta ajena con una atención personalizada; **Asistencia Técnica al Autoempleo**, en lo que va de año se han

atendido 111 proyectos empresariales de los cuales 17 son ya empresas, realizándose además 8 seminarios para difundir la cultura emprendedora; Se han firmado más 550 adhesiones con empresas lo que ha permitido que 750 alumnos hicieran **Prácticas En Empresas** en el curso anterior; Se han tramitado unas 200 **ofertas de trabajo** en el año 2004, 78 de las cuales finalizó en contrato de trabajo; Se ejecuta un programa de apoyo a la inserción de mujeres de carreras técnicas y experimentales (**Univertecna**); se han gestionado 6 cursos de **Formación Profesional Ocupacional**; etc.

Este progreso ha sido posible gracias al apoyo institucional y al trabajo que un equipo de técnicos desarrolla para lograr que nuestros universitarios sean los primeros de la Comunidad Autónoma Andaluza en insertarse laboralmente, consiguiendo una simbiosis entre lo demandado por el tejido productivo y lo demandado por la comunidad universitaria.

## Nº 4 MAYO-JUNIO/2005

### 3 Editorial

Francisco Joya González, Jefe del Servicio del SUE

### 4 Entrevista a "Nuestros Emprendedores"

### 4 Cómo ser un líder empresarial

El líder del nuevo siglo

### 5 Plan de Negocio

Cómo montar una residencia de ancianos

### 6 Nociones sobre PRL para emprendedores

Consejos para emprender con seguridad

### 8-9 Franquicias: ¿Oportunidad de negocio?

Ventajas e Inconvenientes. Consejos prácticos

### 10-11 Oportunidades de negocio en el sector medioambiental

### 12 Actividades Programadas

II Jornadas: "Financiación de los emprendedores"

### 13 Una pica en Flandes

¿Para qué sirve la Orientación Laboral?

### 15 "Chistecillos"

## ENTREVISTA A:

### “NUESTROS EMPRENDEDORES” SAEMAF, SL

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



Luis Carlos Sánchez es licenciado en Psicología por la Universidad de Almería. Poco después de obtener su título, decidió pasar a la acción, y tras haber detectado la carencia de recursos y ayudas para sectores del ámbito de los mayores, puso en marcha su proyecto con la creación de SAEMAF, SL, Servicio y Atención Especializada al Mayor y a la Familia.

La empresa, ubicada en el centro de la capital almeriense, se ha marcado como objetivo mejorar y/o mantener la calidad de vida y de bienestar tanto del mayor como de su familia. Entre las actividades que llevan a cabo se encuentran:

- Evaluación, diagnóstico y tratamiento psicológico con pacientes.
- Asesoramiento individual para la obtención de recursos especializados para el mayor y sus familias.
- Estimulación integral en el domicilio (psicología, enfermería, auxiliar de geriatría, médico, asistencia doméstica, fisioterapia, ...).
- Cursos de formación para familiares con pacientes con enfermedades degenerativas (Alzheimer, Demencia Vascular, ...).
- Grupos de autoayuda para cuidadores principales en el campo de las demencias.

– Talleres de estimulación y activación de capacidades y habilidades del mayor.

#### ¿Qué razones os llevaron a montar vuestro propio negocio?.

El motor que propulsó dicha idea fue la ilusión, las ganas, el convencimiento y el conocimiento de la existencia de ciertas necesidades estrechamente relacionadas con el sector de los mayores, las cuales debían de ser satisfechas, transmitiendo y potenciando soluciones prácticas y reales para el mayor y su entorno más próximo (familiares, cuidadores principales, amigos, ...).

A lo largo de la vida, las personas van buscando dos aspectos de especial importancia, **calidad de vida y bienestar psicológico**. Ambos determinan el sentir de la sociedad, es decir, son de vital importancia para el mayor. Por ello la sociedad, debe de ser consciente, e intentar por todos los medios, dar una parte de los que ellos nos han dado.

Estamos convencidos de que los mayores son el futuro, pues son ellos, los que forman y educan a la sociedad del mañana.

#### ¿Qué dificultades encontrasteis durante la puesta en marcha de la empresa y en estos primeros meses de funcionamiento?.

Para la puesta en marcha no existieron problemas de especial importancia. Las ideas las teníamos muy claras, es decir, no dudamos en elegir el ámbito profesional, como tampoco a la hora de clasificar los servicios a dar. Tras informarnos e investigar sobre las distintas formas de constituir una empresa y otros aspectos de interés, no titubeamos, y nos dejamos caer a la “piscina de barro”. Era un

objetivo que se perseguíamos desde hace años.

Como todos los comienzos para las empresas, existen obstáculos a saltar. El desconocimiento por parte de la sociedad de la existencia de la empresa, era uno de los más importantes. En cuanto al volumen de trabajo, no nos podemos quejar, nada más comenzar en nuestra andadura ya contábamos con trabajo para poder salir adelante. Dicho trabajo vino promovido por trabajos realizados durante los cuatro años anteriores, en los que pusimos toda nuestra ilusión y ganas por aprender.

#### ¿Fue fácil conseguir la financiación necesaria?.

Tanto para la constitución de la Sociedad Limitada como para la realización de reformas para habilitar la oficina central, la financiación corrió a cargo de los socios que constituyen la empresa. No hemos recibido a día de hoy, ninguna subvención o ayuda por parte de las instituciones.

#### ¿Qué recomendaciones harías a otros emprendedores que como vosotros estén pensando en poner en marcha su proyecto?.

Sobre todo les diría, que si se sienten de verdad ilusionados, motivados e implicados sobre su proyecto, que se informen e investiguen cuales pueden ser las fórmulas más adecuadas para su puesta en marcha. Trabajar con esfuerzo, paciencia, inquietud por superar obstáculos y experimentar vivencias nuevas que te hagan aprender más y mejor y sobretodo ilusionarte por poder ayudar a los demás, son pautas de actuación que con el tiempo te van a asentar y reforzar como empresario y sobretodo como persona, que es lo más importante.

# PLAN DE NEGOCIO

## CÓMO MONTAR TU RESIDENCIA DE ANCIANOS

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

España ha experimentado en las últimas décadas un proceso de envejecimiento acelerado. Más de 7 millones de personas son mayores de 65 años. Según las Naciones Unidas, en el año 2.050 nuestro país será el más viejo del mundo. Esto indica que en los próximos años se tendrá que incrementar el número de residencias destinadas a la atención de los mayores, así como otro tipo de negocios dedicados a la atención y cuidado de los mayores.

### La actividad de la empresa

Según la normativa vigente en Andalucía, los Centros Residenciales para ancianos son centros de alojamiento y de convivencia que tienen una función sustitutoria del hogar familiar, ya sea de forma temporal o permanente, donde se presta a la persona mayor una atención integral”.

Una Residencia de Ancianos debe intentar ofrecer todo tipo de servicios para mejorar la calidad de vida del anciano. Además del alojamiento, se incluirían servicio de comedor, higiene personal, servicio de lavandería, asistencia sanitaria y atención continuada. Igualmente, estos servicios se pueden complementar con otras actividades, como la organización de excursiones, gabinete podológico, esteticista, clases

de gimnasia, sesiones fisioterapia.

### Requisitos materiales

La inversión mínima necesaria es de unos 60.000 € y será necesario un local de al menos 2.500 m<sup>2</sup>.

### Mobiliario y Equipamiento

La normativa vigente regula de forma exhaustiva los requisitos mínimos en este sentido. Entre ellos:

- Ascensor en residencias que no estén en una planta con capacidad para una camilla y dos personas.
- Sala de visitas
- Zona de Administración.
- Dormitorios con luz y ventilación natural para máximo cuatro personas.
- Cada habitación dispondrá de una cama, mesilla, armario, silla o sillón, punto de enchufe y sistema de iluminación.
- Un lavabo, un inodoro, una ducha para cada seis plazas o menos. Al menos uno estará adaptado al Decreto 72/1992, de 5 Mayo.
- **Enfermería:** Los centros deberán contar con una obligatoriamente a partir de 50 plazas.

- **Sala de velatorio:** también a partir de 50 plazas.
- **Seguros:** póliza de seguros multiriesgo y de responsabilidad civil.
- **Personal:**
  - Un cuidador con titulación de auxiliar de clínica para cada grupo de 10 residentes.
  - Un Director/responsable con titulación de grado medio o experiencia en puesto similar de 3 años.
  - Personal encargado de la vigilancia las 24 horas.

### Requisitos Administrativos:

1. Solicitud de Autorización previa en la Consejería de Igualdad y Bienestar Social.
2. Licencia de apertura y obras (Ayuntamiento).
3. Solicitud Autorización funcionamiento (Consejería de Igualdad y Bienestar Social)
4. Inicio de Actividad
5. Inscripción en el registro de la Consejería de Igualdad y Bienestar Social
6. Opcionalmente se puede solicitar la acreditación del centro por parte de la Junta de Andalucía, lo que nos permitiría concertar con la Administración, o bien obtener el reconocimiento de la calidad de nuestros servicios.

Para competir en el sector, es recomendable disponer de un equipo humano con amplia experiencia en el sector, de una amplia cartera de colaboradores, y de un buen servicio médico propio.



## NOCIONES SOBRE PRL PARA EMPRENDEDORES

José Francisco Muñoz López

Redacción

Como emprendedor y quizás como futuro empresario autónomo, debes saber que tienes ante ti un apasionante mundo en el que serás artífice de tu futuro. Un futuro donde la independencia, la creatividad y la satisfacción personal por la toma de decisiones no deben impedir que tengas los pies en el suelo. Existen una serie de obligaciones que debes cumplir ineludiblemente. Tienes obligaciones fiscales, contables, administrativas, ... Pero hay otras obligaciones, que afectan directamente a las personas. Y pensarás que con respecto a las personas, lo único que interesa a un empresario es que trabaje bien, que esté implicado en el negocio y que cobre un sueldo digno.

Podríamos hablar de muchos conceptos referidos a los Recursos Humanos, pero en este artículo he preferido centrarme en los referidos a la Prevención de Riesgos Laborales.

El Trabajo es una actividad social organizada en la que se combinan recursos (humanos, materiales, energía, tecnología y organización) lo cual permite alcanzar objetivos y

satisfacer necesidades.

Por tanto, debemos conseguir que esos recursos humanos no se vean afectados negativamente por cualquiera de los otros factores. Pues el trabajador está inmerso en un entorno físico y social en el que interactúan trabajo y salud. Por cierto una definición muy acertada define a la SALUD como “*Estado de bienestar físico, mental y social completo y no meramente la ausencia de daño o enfermedad*”.

Bien, una vez definida la SALUD LABORAL, continuamos con algunas nociones que os pueden servir para aplicar la prevención en vuestro futuro negocio.

La Ley 31/1995, conocida como LPRL, Ley de Prevención de Riesgos Laborales, que recientemente ha sido desarrollada y modificada parcialmente nos indica una serie de términos que debemos conocer:

– *Riesgo Laboral*: Posibilidad de que un trabajador sufra un daño como consecuencia del trabajo que presta por cuenta ajena.

– *Daños Derivados del Trabajo*: Enfermedades, patologías o lesiones sufridas con motivo del trabajo.

– *Prevención*: Conjunto de actividades o medidas adoptadas en todas las fases de la actividad de la empresa con el fin de evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo.

– *Accidente de Trabajo*: Toda lesión que el trabajador sufra con ocasión del trabajo por cuenta ajena. La ley se refiere a lesiones producidas tanto en el centro de trabajo como en el trayecto habitual hasta su domicilio (Accidente “in itinere”).

– *Enfermedad Profesional*: Toda aquella contraída a consecuencia del trabajo ejecutado por cuenta ajena, en las actividades especificadas en un cuadro de enfermedades profesionales.

Por último comentaros, en este primer acercamiento a la PRL que hay distintas disciplinas que tienen una consideración individualizada en la Gestión de la Prevención, estas son:

– *Seguridad en el trabajo*: Conjunto de técnicas que tienen por objeto eliminar o disminuir el riesgo de que se produzca un accidente de trabajo.

– *Higiene Industrial*: Previene la aparición de enfermedades profesionales, estudiando, valorando y modificando el medio ambiente físico, químico o biológico del trabajo.

– *Ergonomía*: Técnicas con el objetivo de adecuar el trabajo a la persona.

– *Psicosociología aplicada a la PRL*: Estudia factores de naturaleza psicosocial y organizativa existentes en el trabajo.

– *Medicina del Trabajo*: Tiene como objetivo la promoción de la salud, la curación de enfermedades y la rehabilitación.

No debemos obviar la PRL, los datos de siniestralidad de nuestro país están muy por encima de la media europea y debemos concienciarnos todos de los costes humanos, económicos y morales que estamos asumiendo por dejación y apatía.

Por tanto, os animo a que cuando tengáis responsabilidades empresariales, asumáis la PRL como una parte más de la gestión de vuestro negocio.



## DERECHOS DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

José Francisco Muñoz López

Redacción

El número 3 de la revista “Emprendiendo”, de marzo de 2005 se lo dedicamos a la mujer emprendedora; ya que el día 8 de ese mes fue el “día de la mujer trabajadora”. En esa edición se habló de la conciliación de la vida familiar y laboral y como afecta a la mujer (madre y trabajadora). También se habló del emprendizaje femenino como un camino lleno de obstáculos.

Las trabajadoras por cuenta propia representan el 13,06% de las mujeres trabajadoras, y alcanzan la cifra de más de 905.000 afiliadas al Régimen General de Trabajadores Autónomos.

Pues bien, la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA) considera necesario que se equiparen las bonificaciones a la Seguridad Social, después del alumbramiento, entre las trabajadoras autónomas y las trabajadoras asalariadas. Hay otra serie de carencias que deben ir solventándose. Es un proceso lento y complicado, pero paulatinamente, las administraciones están tomando en consideración a un colectivo de 2.900.000 personas (a 31 de marzo de 2005) que genera una parte muy importante del empleo y la riqueza de nuestro país. Además, Almería es la tercera provincia española, detrás de Murcia y Girona, en la que más ha crecido el número de afiliados al RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos).

No es necesario ser muy avisado para comprender los motivos de este aumento en determinadas zonas.

Uno de ellos es, sin duda, el aumento en un 73% el número de inmigrantes autónomos en los últimos cinco años en nuestro país. Hay comunidades autónomas como La Rioja, donde este incremento ha sido del (260%); algo realmente espectacular.

El (54%) de los autónomos extranjeros proceden de la Unión Europea, sobre todo de Reino Unido, Alemania e Italia y se concentran, en muchos casos, en zonas donde residentes de sus países han decidido establecer una primera o

segunda residencia. Del (46%), extracomunitarios, el grupo más importante es el de los nacionales de China y Marruecos.

Andalucía es la segunda Comunidad Autónoma que cuenta con más número de inmigrantes autónomos en valores absolutos, con 19.600. Siendo Canarias y Baleares donde el porcentaje de autónomos extranjeros es mayor, respecto al número total de autónomos, cerca del (14%).

Las Asociaciones de Trabajadores Autónomos, tienen que prestar atención a esta nueva realidad, para ayudar a todos los extranjeros que emprendan un negocio en nuestro país.

En próximas ediciones profundizaremos en temas de interés para los trabajadores autónomos.



# FRANQUICIAS: ¿OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?

## Ventajas e Inconvenientes

Vanesa Díaz García  
Redacción

En primer lugar deberíamos aclarar qué se entiende por franquicias, así que ahí va una *definición*:

“**Sistema de colaboración contractual** entre dos empresas, jurídicas y económicamente independientes, en virtud del cual:

- El **franquiciador** cede al **franquiciado**, a cambio de unas contraprestaciones económicas el derecho a utilizar su marca y comercializar sus servicios.

El **contrato** comprende: cesión de marca, la transmisión del know-how, asesoramiento y contraprestaciones continuadas.”

### Ventajas e Inconvenientes

El emprendedor que decide abrir una franquicia desarrolla una actividad empresarial del mismo modo que si lo hiciese de forma independiente, pero con unos elementos diferenciadores.

#### a. Ventajas

- Ser dueño de su propio negocio.
- Posibilidad de crear un gran patrimonio.
- Adquirir un sistema de negocio rentable: Entrar a formar parte de una franquicia puede estar valorado por encima de los 60.000€, pero la mayoría de los franquiciadores no cobran más de 24.000€ de canon de entrada.
- El negocio está probado en el mercado: El franquiciado forma parte de un negocio previamente acreditado por una experiencia contrastada, con resultados beneficiosos (se reduce el riesgo).

- El Know-How o clave del éxito: “Saber Hacer”. Esta adquisición se realiza a través de una formación técnica y comercial que recibe el franquiciado. Todo franquiciado puede explotar este know-how en un ámbito determinado (Exclusividad territorial).
- El I+D de la central de franquicias.
- Cobertura Asistencial, ya que funcionará bajo una gestión central dirigida por profesionales.
- Desarrollo más rápido y más seguro
- Reconocimiento de marca: Desarrolla la actividad bajo una marca reconocida a nivel mundial e internacional.
- Economías de escala: Comprar en grupo es más barato que de forma independiente.
- Asistencia Técnica
- Formación inicial y permanente: El sistemas de franquicias ofrecen planes de formación inicial como permanente.
- Publicidad de la enseña: La franquiciadores se encargará de llevar a cabo las compañías publicitarias y de marketing.
- Facilidades de Financiación: Las entidades financieras conceden créditos con mayor facilidad.

#### b. Inconvenientes

- Costes adicionales: Tendrá que soportar costes adicionales como el derecho de entrada y royalties de funcionamiento y publicidad, aunque éstos deben contemplarse como inversión.

- Necesidad de royalties: En el momento en el que el negocio sea rentable se cuestionará la necesidad del pago de los royalties.
- Influencia de los establecimientos: El bajo rendimiento y capacidad de otros establecimientos puede afectar a la imagen y reputación de otros.
- Limitaciones para la venta o traspaso de negocio: El franquiciador puede tener derechos de compra y recesión.
- Riesgos asociados a la gestión del franquiciador:
  - En la fase de lanzamiento el franquiciador puede poner más esfuerzos en la captación de nuevos franquiciados en lugar de los servicios.
  - Limitación de recursos financieros
  - Franquiciador no ético
  - Franquiciador falto de recursos financieros y humanos.





# FRANQUICIAS: ¿OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?

## Consejos Prácticos

Vanesa Díaz García  
Redacción

Como se ha podido ver en el artículo anterior, la franquicia posee muchísimas ventajas, pero éstas van acompañadas de numerosos inconvenientes. Por ello os aconsejamos que, tanto para franquicias como para cualquier otro negocio, analicéis detenidamente los pros y contras con los que os encontrareis. La relación franquiciada nace con la intención de perdurar durante años, por lo que hay que comprobar la verdadera solvencia de la enseña y lo que puede aportar a su negocio. Así que para facilitaros el trabajo, os lanzamos una serie de consejos prácticos:

- No os dejéis llevar por la primera impresión: Sé cauto si un franquiciador te dice que no es necesario el consejo profesional.
- Comprad una guía de franquicias: Es aconsejable comprar también guías de años anteriores para contrastar la evolución.
- Solicitad asistencia a profesionales.
- Poned todo por escrito: Analizar los derechos y obligaciones reflejados en el contrato.
- Desconfiad de las promesas verbales: Alabanzas para conseguir franquiciados.
- Evaluad la solidez de la marca:

Desde ningún punto de vista está justificado un gran desembolso por una marca no muy conocida.

- No os ceguéis por el “Prestigio”: Gestión sólida y mantenida durante largo tiempo.
- La etiquetas no garantizan nada: Se debe estudiar la veracidad de la fama que precede a esta franquicia haciendo un análisis realista.

Con esto lo único que queremos es que cuando decidáis poner en marcha una franquicia, lo hagáis estando seguros de que estáis tomando la decisión acertada, y animaros para que optéis por el autoempleo, ya bien a través de franquicias u otro

## DOS JÓVENES DE LA UAL COMPARTEN EL PREMIO A LA MEJOR IDEA EMPRESARIAL

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

El pasado mes de Marzo tuvo lugar la entrega del premio a la mejor idea empresarial en el marco de los Premios Universidad de Almería a Iniciativas Empresariales organizados por el Consejo Social y la Fundación Mediterránea de la Universidad de Almería.

El Comité Técnico encargado de evaluar las ideas presentadas, un total de 51, decidió que **el premio, dotado con 600 Euros**, estuviese compartido, debido a la similitud de las dos ideas finalistas:

- “El Software Libre como Negocio” y
  - “Promoción del software libre en las pymes”.
- Antes de finales de Mayo se resol-

verán el **primer y segundo premio al mejor proyecto empresarial, dotados con 6000 y 3000 Euros** respectivamente. Además del premio de naturaleza económica, los proyectos premiados contarán con otros apoyos:

- Apoyo financiero de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa
- Estudio técnico del proyecto para la posible participación por parte de Iniciativas Económicas de Almería, Sociedad de Capital Riesgo, S.A.
- Posibilidad de ubicarse en e Centro de Creación de Empresas de la UAL y en la preincubadora del Centro de Emprendedores de

Almería de la CICE.

- Asesoramiento para la concreción de la idea de negocio, elección de la forma jurídica más adecuada, y la ayuda en la elaboración del Plan de Empresa a través de los técnicos de Autoempleo del Servicio Universitario de Empleo-Fundación Mediterránea de la UAL.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR AMBIENTAL

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

Los últimos estudios realizados confirman que **los nuevos mercados relacionados con el medio ambiente se encuentran en “una enorme fase de expansión y transformación, generando mercados con grandes oportunidades empresariales”**.

Además, según los expertos, hay cuatro hechos que seguirán animando la creación de empresas medioambientales:

**El endurecimiento de las sanciones a las empresas que contaminen**

**Las políticas de desarrollo sostenible de la agricultura**

**Promoción de energías “limpias” desde todas las administraciones.**

**Le entrada en vigor del Protocolo de Kyoto**

## *Energías Limpias*

La energía solar, eólica y biomasa, se está impulsando desde las Administraciones y son oportunidades del presente.

Las pequeñas empresas pueden aprovechar sobre todo la oportunidad en las tecnologías de menor nivel, como la energía fotovoltaica y la térmica. Por ejemplo:

a) Empresas dedicadas a la producción y montaje de instalaciones de energías renovables.



## *Agricultura Sostenible*

La transformación del sector agrario hacia una agricultura más respetuosa con el medio ambiente impulsará:

- a. La producción, comercialización y distribución de productos ecológicos.
- b. Sistemas de certificación y control.
- c. Consultorías medioambientales.
- d. Actividades de I+D en el sector.
- e. Asesoría y formación técnica para la reconversión de las explotaciones tradicionales a la agricultura ecológica.

## *Más Sanciones*

El endurecimiento de las sanciones va a poner sobre las cuerdas a todo tipo de actividades, aunque no se trate de instalaciones industriales. (Ver cuadro Final Artículo)

## *Protocolo de Kioto*

La entrada en vigor del Protocolo de Kioto ha generado nuevas oportunidades de negocio en el sector. Este no es sólo un acuerdo entre países para reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> a la atmósfera y salvaguardar la salud del planeta. Es también un motivo, para que compañías de distintas actividades como son, energía, cemento, cal, pasta, papel, siderurgia, tejas y ladrillos, se vean obligadas a remodelar sus instalaciones o comprar derechos de emisión de dióxido de carbono.

Los nuevos negocios se están generando asociados a las operaciones de compraventa de contaminación, como consultoras, “brokers” del mercado de emisiones o verificadores ambientales. Además Kioto también puede generar interesantes oportunidades de negocio relacionadas con el desarrollo y explotación de tecnologías menos contaminantes, de combustibles limpios y energías renovables.

## *Mercado de emisiones*

Todo indica que las mejores oportunidades estarán relacionadas con el mercado de derechos de emisión de CO<sub>2</sub>. Las industrias que no puedan reducir sus emisiones a corto plazo tienen la opción de **comprar derechos de emisión en un mercado continuo al estilo de la Bolsa, en que las**

**empresas que cumplen con Kioto y a las que les sobran derechos los ponen a la venta.**

También se pueden conseguir derechos invirtiendo en proyectos de energía limpia en países en vías de desarrollo. Esto hace que estén floreciendo nuevas empresas especializadas en asesorar a las industrias sobre estas dos alternativas que ofrece el Protocolo de Kioto. Sin embargo, antes de lanzarse a la aventura, es conveniente estudiar cuántas son las empresas afectadas por dicho Protocolo en nuestro entorno, ya que es posible que el número de empresas a las que se puede prestar este servicio sea muy limitado.

Las actividades con mayor potencial de crecimiento para los próximos años son:

- a. Asesorías especializadas en cambio climático y derechos de emisión.
- b. Empresas que desarrollen actividades en energías renovables y nuevos combustibles.
- c. Empresas con actividades de I+D en nuevas tecnologías energéticas y, en especial, en el campo de las renovables.
- d. Empresas dedicadas a I+ D de nuevos motores para vehículos que resulten menos contaminantes como lo híbridos.
- e. Empresas de comercialización de tecnologías limpias industriales y de combustibles alternativos.



**OTRAS POSIBILIDADES QUE OFRECE EL SECTOR**

- Conservación y mantenimiento de espacios naturales.
- Descontaminación y recuperación de suelos.
- Mantenimiento y recuperación de costas y conservación del medio submarino.
- Sistemas de depuración de gases y vertidos industriales.
- Conservación de la fauna y flora silvestre.



- a. Gestión de cotos de caza: La nueva normativa obliga a los cotos a entregar planes técnicos de caza firmados por técnicos competentes (biólogos, ingenieros agrícolas veterinarios).
- b. Reciclaje de residuos sólidos urbanos o industriales.
- c. Tratamiento, reducción o eliminación de residuos tóxicos y peligrosos

# ACTIVIDADES PROGRAMADAS

## II JORNADAS: “LA FINANCIACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES”

*Próximamente en el Aula Magna de Humanidades*

Vanesa Díaz García  
Redacción

Dentro del Servicio Universitario de Empleo de la Universidad de Almería, se encuentra el Programa de Autoempleo, que surge en virtud de la colaboración con la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía y depende de la Fundación Mediterránea-Universidad Empresa. Entre sus actividades se encuentra la organización de

jornadas sobre temática empresarial, de manera que aquellos emprendedores que deseen crear su propia empresa reciban una formación complementaria que les ayude en la gestión empresarial. Con motivo de ello, se han organizado las **II Jornadas: “La Financiación de los Emprendedores”**.



Lo que se pretende es informar a los emprendedores sobre las diferentes vías de financiación empresarial, para que puedan solventar los problemas financieros que puedan tener al inicio de su andadura. La celebración de las mismas será el día **18 de Mayo de 2005** en el **Aula Magna del Edificio C de Humanidades**.

Para estas jornadas, que serán inauguradas por D. Juan José Jiménez Martínez, Vicerrector de Estudiantes de la UAL, contamos con la presencia de expertos de las principales entidades financieras almerienses, con D. Manuel López Godoy, profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la UAL, con D. Manuel Recio Menéndez, gerente provincial de la Agencia para la Innovación y Desarrollo de Andalucía y varios emprendedores que nos contarán experiencias reales.

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**

**E-Mail:**

**vandiaz@ual.es**

**jflopez@ual.es**

**mfheras@ual.es**

# UNA PICA EN FLANDES

## ¿Para qué sirve la Orientación Laboral?

Juan Manuel López López  
Redacción

Si uno empieza por permitirse un asesinato pronto no le da importancia a robar. Del robo pasa a la bebida y a la inobservancia del día del Señor, y se acaba por faltar a la buena educación y por dejar las cosas para el día siguiente.

Esta cita de Thomas de Quincey al igual que un artículo sobre orientación laboral, puede parecer inapropiada en una revista dedicada al mundo del emprendizaje, es más, se puede considerar inapropiada en cualquier revista que trate temas relacionados con el mundo del trabajo.

Sin embargo, todo tiene una causa en esta vida y, por supuesto, este párrafo no podía ser menos. Siguiendo a Mr. Quincey trataré de contestar a la pregunta que da nombre al artículo.

En primer lugar, puede resultar interesante comentar que, en un proceso de selección, puede presentarse un texto como el anterior para que los posibles candidatos a un puesto de trabajo den su opinión sobre qué significa para ellos y cuales fueron los motivos del autor al escribirlo. Con ello se pretende, entre otras cosas, medir competencias como comunicación, creatividad, pensamiento analítico, etc.

Esta, sería una de las fases de un proceso de selección típico en el que no suele faltar una entrevista de trabajo. En los últimos tiempos se suelen utilizar las entrevistas focalizadas, basadas en las entrevistas de incidentes críticos. Muy útiles para delimitar competencias profesionales.

Por supuesto, antes de poder afrontar una entrevista ha sido preciso que una empresa contestara a un currículum que hubiésemos enviado previamente. Currículum que debe seguir unas pautas y una estructura precisa para poder dar la mejor imagen de nosotros mismos y conseguir que nos llamen.

También podríamos afirmar que, a parte de saber hacer un currículum, puede ser de utilidad conocer cuáles son las posibilidades formativas y de becas más interesantes para poder incluir datos en ese currículum que despierten el interés de los responsables de recursos humanos del ámbito que nos interesa.

Relacionado con esto, no estaría de más conocer las salidas profesionales que existen para nuestra titulación. Hay algo más que bancos y cajas para Empresariales y las oposiciones de educación para Magisterio.

Estaremos de acuerdo en que es útil saber donde se puede dejar el currículum, que intermediarios existen, como funcionan, ventajas e inconvenientes, como conseguir

direcciones de empresas relacionadas con el sector que nos interese, como buscar empleo a través de Internet, etc..

Para finalizar, constatar la necesidad de ser consciente de lo importante que es tomarse la búsqueda de empleo en serio, como un trabajo más, dedicándole el tiempo que se merece. No en vano, la motivación es uno de los factores más relacionados con la consecución de trabajo. Como diría de Quincey, si uno empieza por permitirse un asesinato...

### Del asesinato considerado como una de las bellas artes

THOMAS DE QUINCEY

Prólogo de Manuel Talens



MALDITOS HETERODOXOS!



# CHISTECILLOS

## Se armó el pollo

Lanzamos la pregunta del mismo: *¿Por qué cruzó el pollo la carretera?* Y las respuestas de los sabios de ayer y hoy no dejan lugar a duda... ¿o sí?:

– **Un profesor de primaria:** Porque quería llegar al otro lado.

– **Platón:** Porque buscaba el bien.

– **Aristóteles:** Está en la naturaleza de los pollos cruzar la carretera.

– **Marx:** El pollo cruzó la carretera por una inevitabilidad histórica.

– **Sadam Hussein:** Un acto de rebelión no provocado y el que lanzásemos 50 toneladas de gas nerviosos estuvo plenamente justificado.

– **Miguel de la Cuadra:** Para ir donde ningún pollo había estado antes.

– **Hipócrates:** Debido a un exceso de humores en su páncreas.

– **Xavier Arzallus:** LA carretera representa a los vascos. EL pollo cruzó a los vascos para pisotearlos y mantenerlos sometidos.

– **Martin Luther King:** Veo un mundo en el que todos los pollo serán libres de cruzar la carretera sin que sus motivos se cuestionen.

– **Moisés:** Y Dios bajó de los cielos y le dijo al pollo: “Cruza la carretera”. El pollo cruzó y todos regocijaron.

– **Bill Clinton:** El pollo no cruzó la carretera. Repito, el POLLO no cruzó.

– **Maquiavelo:** La cuestión es que el pollo cruzó la carretera. ¿A quién le importa por qué? El fin de cruzar la carretera justifi-

ca cualquier motivo.

– **Freud:** El hecho de que te preocupen los dilemas de un pollo revela claramente un alto grado de inseguridad sexual.

– **Bill Gates:** Acabo de lanzar el Pollo Office 2005, que no sólo cruza carretera sino que pone huevos, archiva tus documentos importantes y encuadra tus cuentas personales.

– **José María Aznar:** El pollo va bien.

– **Darwin:** A lo largo de grandes periodos de tiempo los pollo han sido seleccionados naturalmente, de modo que, ahora, estos animales tiene una clara disposición genética a cruzar carreteras.

– **Einstein:** Si el pollo ha cruzado la carretera o la carretera se

ha movido debajo de las patas del pollo depende de tu marco de referencia.

– **Buda:** Preguntar eso niega tu propia naturaleza de pollo.

– **Hemingway:** Aquel pollo lo hizo para morir. Bajo la lluvia.

– **Un consultor de empresa:** La desregulación del lado de la carretera del pollo amenazaba su posición dominante en el mercado. Nuestra consultora, en una relación de socio con el cliente, ayudo al pollo rediseñando sus estrategias de distribución física y sus procesos de implementación de los procesos .

Finalmente, con el método de integración avícola (MIA), condujo a la creación de una solución integradora de negocio acorde con su visión estratégica.

**Revista Emprendedores**





# AUTOEMPLEO

¿Quieres ser tu propio jefe?



Ven a vernos

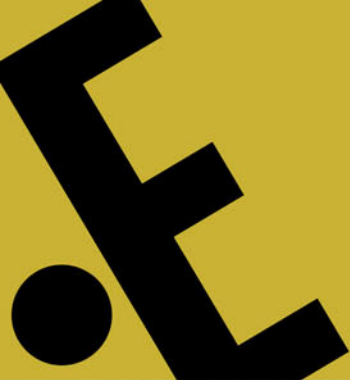


UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



SERVICIO UNIVERSITARIO 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