

MEMORIA DE CONAE

2013



Secretaría de CONAE

CONFEDERACIÓN NACIONAL DE AUTÓNOMOS Y MICROEMPRESAS Plaza San Juan, 2, 1º Dcha.

ÍNDICE

ORGANIZACIÓN	1
ORGANIGRAMA	2
CONSEJOS ESPECIALIZADOS	2
SERVICIOS	3
COMPONENTES	3
LÍNEAS DE ACTUACIÓN	5
A NIVEL NACIONAL	5
A NIVEL INTERNACIONAL	6
ÁREA DE ESTUDIOS Y PROYECTOS	7
CONVENIOS	14
PLAN DE VOLUNTARIADO	16

ORGANIZACIÓN

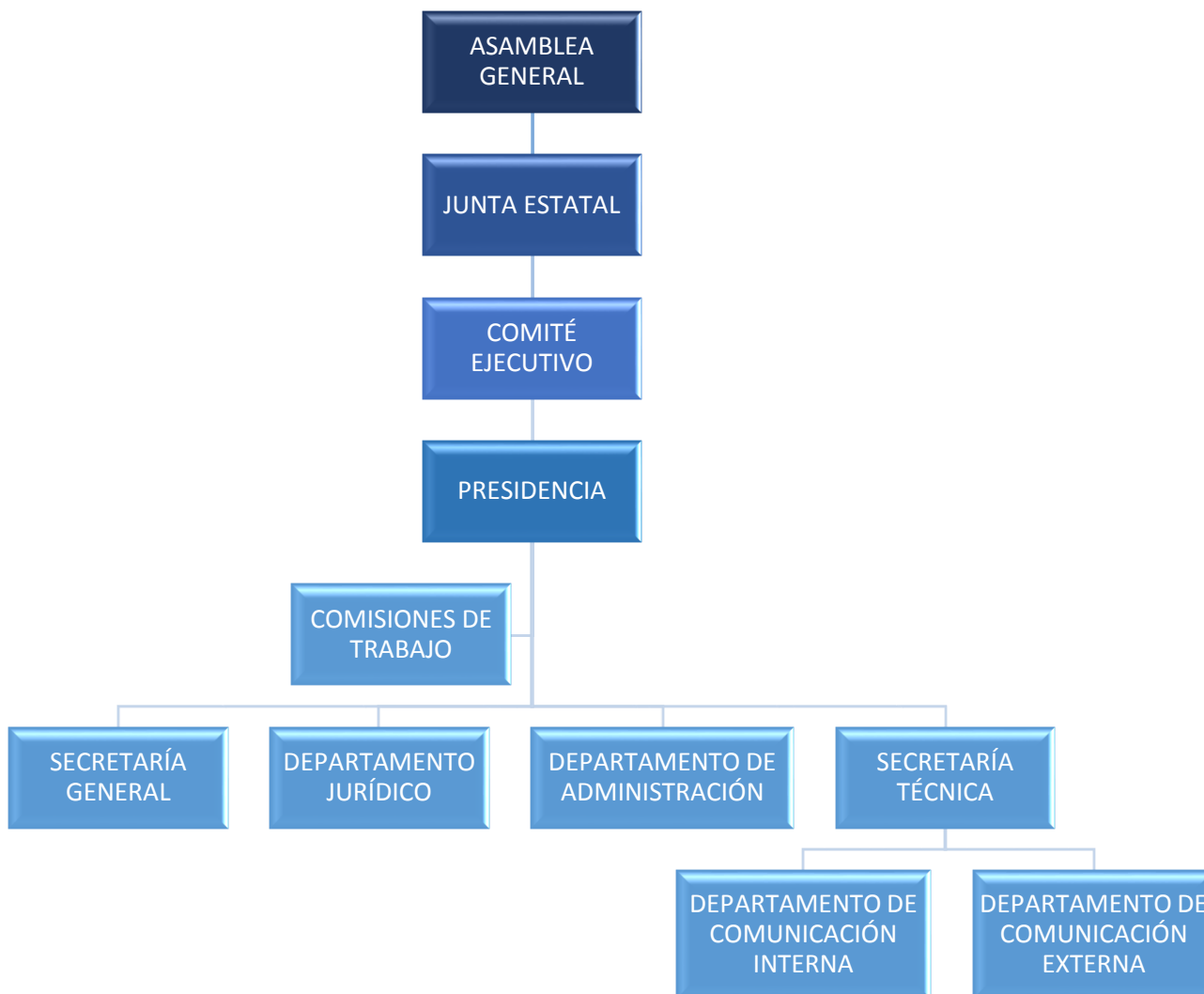
La Confederación Nacional de Autónomos y Microempresas (CONAE) se funda en el mes de abril de 1988, hace casi 24 años, como organización sin ánimo de lucro y se constituye por tiempo indefinido con el fin de apoyar, en todo lo posible, al empresario individual y la micro y pequeña empresa.

La Confederación Nacional de Autónomos y Microempresas fue creada bajo los pilares del fomento y la defensa del sistema de la libre iniciativa privada en el marco de la economía de libre mercado, considerando al pequeño empresario como un núcleo básico en la creación de riqueza y de prestación de servicios a la sociedad, ya que representa en torno al 98% de la fuerza económica de España y de la Unión Europea.

La Confederación tiene como fines promover el desarrollo industrial y comercial en beneficio del interés general de los pequeños empresarios comprendidos en el ámbito territorial español. La filosofía que mueve la confederación es la defensa de este colectivo ante los Partidos o Grupos Políticos, la Administración y cualquier otro grupo de presión, con absoluta independencia de éstos. Del mismo modo, CONAE nace con la fuerza y la seguridad de poder establecer servicios comunes de carácter técnico, informativo, jurídico, laboral, fiscal, económico, social o de cualquier otra índole que sean necesarios para la mejor atención de los intereses de la confederación y sus miembros.

Actualmente CONAE integra a numerosas organizaciones que le confieren una presencia en todo el territorio nacional representando, por medio de sus organizaciones integradas, a un colectivo próximo a los 100.000 autónomos de todos los sectores productivos de la economía nacional, siendo la finalidad última de esta colaboración aunar esfuerzos para llevar a término esta declaración de intenciones.

ORGANIGRAMA



CONSEJOS ESPECIALIZADOS

CONAE en Asamblea General celebrada en Madrid, decidió la creación de distintos Consejos especializados en las áreas más representativas de la Confederación:

- ✚ Consejero Delegado y asesor jurídico: delegado a designar.
- ✚ Consejero Delegado Territorial: delegado a designar
- ✚ Consejero Delegado Nacional de Comercio: Hilario Alfaro, Presidente de COCEM.
- ✚ Consejero Delegado Nacional de Industria, Energía, Agricultura y Pesca: Ángel Rico, Presidente de GEA Castilla La Mancha.

- ✚ Consejero Delegado Nacional de Transportes: José Belmonte, Presidente de la Asociación Nacional de Transporte Plataforma-Madrid.
- ✚ Consejero Delegado Nacional de Concesionarios: Tomás Herrera, Director General de GANVAM.
- ✚ Consejero Delegado Nacional de Hostelería: Antonio Olivares Pascual, Presidente de ASECOMOLAR.
- ✚ Consejeros Delegados Nacionales de Turismo: Alfonso Velasco, Presidente de ACIR; Leopoldo Mora, Presidente de RAAR.

SERVICIOS

CONAE pretende dar respuestas a cuantas necesidades se les presenten a los microempresarios a la hora de hacer realidad sus proyectos. Intentamos mantener con ellos un contacto directo y permanente, lo cual nos obliga a innovar y actualizar constantemente los servicios que ofrecemos a los asociados, que son:

- ✚ Información y Orientación
- ✚ Asesoría Laboral, Fiscal, Financiera y Contable
- ✚ Acciones Formativas
- ✚ Difusión de las ayudas que las administraciones ponen a disposición de las microempresas y gestión de subvenciones
- ✚ Asesoramiento en informática e innovaciones tecnológicas
- ✚ Programación de actividades que favorecen la relación entre autónomos
- ✚ Jornadas, Seminarios y Mesas Redondas
- ✚ Localizador de empresas y autónomos
- ✚ Localización de espacios para Reuniones y Grupos de Trabajo





COMPONENTES

La Confederación Nacional de Autónomos y Microempresas ha apostado durante estos años por seguir creciendo apoyándose en el propio crecimiento y desarrollo de las organizaciones en ella integradas.

Actualmente son más de 100.000 los asociados a CONAE y entre sus organizaciones integradas están:

Confederación Nacional de Autoescuelas (CNAE)
Red Andaluza de Alojamientos Rurales (RAAR)
Unión de Autónomos y Microempresas de Andalucía (CONAPI Andalucía)
Asociación Canaria de Autónomos y Microempresas (ACAM)
Asociación Empresarial Unión de Trabajadores y Microempresas de Canarias (CONAPI Canarias)
Asociación de Autónomos y Microempresas de Cantabria (CONAE Cantabria)
Asociación Renovada de Mujeres Empresarias de Madrid (ARME)
Confederación de Comercio Especializado de Madrid (COCEM)
Gremio de Joyeros, Plateros y Relojeros de la Comunidad de Madrid
Asociación del Comercio textil de la Comunidad de Madrid (ACOTEX)
Confederación Madrileña de Autónomos y Emprendedores (COMAE)
Asociación Regional de Autónomos y Amas de Casa en Zaragoza (AREA)
Asociación Nacional de Empresarios y Profesionales Autónomos (ASNAPA)
Federación de Marketing de Castilla y León (FEMCyL)
Federación Galega de Autoescolas
Asociación Provincial de Autoescuelas de A Coruña
Asociación Provincial de Autoescuelas de Orense; Asociación Provincial de Autoescuelas de Alicante
Asociación Provincial de Autoescuelas de Castellón
Asociación Provincial de Autoescuelas de Valencia
Asociación de Autoescuelas de Comunidad Valenciana, Asociación para la Prevención de Accidentes (APA)

Recientemente se han integrado en CONAE:

-  Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor (GANVAM)
-  Asociación Nacional de Transportes. Plataforma Madrid
-  Grupo de Empresas Agrarias – Gestión de Energía Agraria (GEA)
-  Agrupación para el Desarrollo Rural Integral Europa (ADRIE).

LÍNEAS DE ACTUACIÓN

A NIVEL NACIONAL

Asamblea General Ordinaria de CONAE

30 de mayo de 2013



En esta Asamblea se nombró Presidente de CONAE a Juan José de los Mozos Quiroga.

Esta nueva presidencia fue acompañada de un cambio en la línea de trabajo de la Asociación, tras el intenso trabajo interno realizado y la formación del nuevo Comité Ejecutivo a propuesta del nuevo presidente. Después de muchas comisiones de trabajo, se ha replanteado la nueva estrategia que guiará a CONAE que queda reflejada en las siguientes palabras de Juan José de los Mozos Quiroga:

“Tenemos un reto ineludible y es sobrevivir, pues SOMOS LA MAYOR fuerza económica no sólo de Europa (micro, 92,2%; pequeña, 6,5% y mediana 1,1%; en suma, el 99,8% de la economía europea de los 27), sino también de España (1.763.120 micro sin empleados, 1.286.587 micro con empleados, ambas representan un total de 95,47%; pequeña, 121.601, 3,51% y mediana empresa 20.108, 1,1%; entre todos, asciende al 99,9% de la economía española); pese a los des-gobiernos, los derechos de los demás (parece que nosotros no los tenemos, sólo los pagamos) y la legislación que sólo legisla para la gran empresa (que son 0,1% de la economía en España y el 0,2 en Europa; “absurdo, ¿verdad?”) y nuestra desunión (si somos tantos, ¿por qué seguimos solos y más si podemos cambiarlo?). Pues, al ritmo que van, consiguen arruinarnos o que seamos esclavos de la gran empresa. Es absurdo que la base de la economía, la micro y pequeña (98,7% UE y 98,98 España) empresa, estén absolutamente indefensas y semi-arruinadas, no siendo la culpa sólo de la falta de financiación; simplemente esa es la gota que colma el vaso.

Decir que de los datos obtenidos de una muestra de micropymes se constata que sus costes, impuestos y trabajos realizados para la Administración han aumentado del ejercicio 1990 a la actualidad, comparativamente, el 100% y sus resultados han disminuido hasta el 30 % de los obtenidos entonces (un mal sueldo, inferior al de un

encargado de un establecimiento para el esfuerzo, la inversión y las responsabilidades adquiridas). Asimismo, se ha observado que en el 80% de la muestra, incluyendo las retribuciones obtenidas por el empresario, el resultado obtenido no llega a un 8% de su inversión (Inversión 360.000,00 €, resultado, incluida retribución, no llega a 30.000,00 €).

Se necesitan cambios radicales a nivel estructural que nadie está dispuesto a acometer: una reforma laboral, donde se premie la productividad y la responsabilidad personal (sin indemnizaciones); una disminución de costes impositivos a todos los niveles, pues el dinero lo debe tener el ciudadano no el Estado; una política económica, laboral y fiscal específica para la pequeña empresa; una ley ejecutiva de pagos inmediatos, anti-manipulación de la gran empresa y protectora para la pequeña empresa;... Si esto no se consigue con carácter inmediato, el daño será irreversible. Sobre esta base, necesitamos llegar, tal vez, incluso a plantearnos meternos en política. ¡Basta ya de que nos tomen el pelo! (IVA de caja inaplicable, cuando es praxis en toda Europa; Ley de morosidad inservible; cada vez más inseguridad jurídica; aumento de costes directos e indirectos; funcionariado, incluidos políticos, sin responsabilidad...). No es el momento de pararse, es el momento de empujar en una dirección; es mejor intentarlo y errar que no hacer nada. Debemos ser capaces, en la medida que podamos, de trasladar a nuestros círculos de influencia todas estas situaciones y hacer ver que, o nos unimos, o nuestra supervivencia será muy complicada, por no decir inviable.

Y está línea es la que entiendo debemos empezar a trabajar, aunando esfuerzos. Iterándome, somos prácticamente el 99% de la fuerza económica de la Unión Europea, es hora de que ello influya en la toma coherente de las decisiones que nos afectan.”

A NIVEL INTERNACIONAL

Desde la nueva gestión de la Confederación, defendemos que no sólo debemos cambiar los cimientos de nuestro país en pro de la microempresa, sino que, en un mercado global como el actual, ésta también se ve marcada por la economía mundial y, primordialmente, la europea.

Entendemos que el horizonte de la Unión Europea se presenta convulso (diferentes soluciones al mismo problema), con diferentes posturas (Estado gestor, Estado paternalista,...), diferentes problemas (la crisis ha creado diferentes problemas, según la cultura y responsabilidad democrática de ciudadanos, poderes e instituciones de los diferentes países), diferentes gestiones, legislaciones...; pero, probablemente, con una única solución a medio plazo.













Como vemos, existen demasiadas “Europas”, con democracias excesivamente proteccionistas y paternalistas, y para que pueda tener futuro el concepto UNIÓN sólo debe de quedar una. Sobre esta base, están abocados a entenderse todos los líderes políticos por mucho que cueste o que exista oposición o egocentrismo. Como ha probado la reciente crisis mundial, en un mundo global y con grandes países emergentes (en extensión y personas) sólo una Europa unida (en

todos los ámbitos: legislativo, económico, político, de actuación,...) tiene posibilidades de seguir adelante y competir en ese nuevo concepto de mercado económico global. Y lo positivo de las crisis es que nacen oportunidades, como de las catarsis nacen las soluciones.

Proyecto de trabajo en ESBA

Este fue el motivo de la anexión de CONAE a ESBA – European Small Business Alliance –, abrir otro frente de lucha, intentando moldear el panorama económico y jurídico de la microempresa, incluso desde el nicho de las directrices europeas, pues si los políticos no intervienen, alguien ha de hacerlo.

Esta línea de actuación que se definió años atrás es la que el nuevo Comité Directivo considera que ha de intentar implantarse y se resume en las siguientes líneas:

-  Promover la cultura del emprendimiento.
-  Financiación al emprendimiento y la microempresa.
-  Estados como garantes frente a la Unión, pero con el control de ésta.
-  Legislación única y favorecedora para las micropymes.
-  Ley concursal y la microempresa
-  Facilitar la licitación con el Estado.
-  Horarios comerciales.
-  Hacer llegar a las micropymes la innovación.
-  Promover y preparar a las micropymes en el impor-expor.
-  Favorecer el asociacionismo.
-  ESBA, garante y defensor.
-  Reutilizar recursos, reciclaje y medio ambiente.

Promover la cultura del emprendimiento

Como se ha podido constatar en la presente crisis, solo los países con cultura de emprendimiento y colaboración están consiguiendo superar la misma sin muchos problemas. Sobre esta base, se hace imprescindible que desde la Unión Europea se promuevan políticas y directivas de obligado cumplimiento para los estados miembros que promuevan el emprendimiento. En caso contrario, nunca conseguiremos una Unión Europea competitiva, que sea capaz de plantar cara a sus grandes retos, EEUU y los estados emergentes.

Las micropymes se deben apoyar, ya que son la base del autoemprendimiento. Las empresas de menos de 9 trabajadores son más éticas con el medio ambiente, con el entorno en general y son más fieles a aquellos sitios donde nacieron. Estas deben recibir todo el apoyo de Europa de forma igualitaria en todo el conjunto de la Unión.

De otro modo, tendremos una Europa sin coordinación y de varias velocidades, derivadas del criterio diferenciado de los estados miembros que no permite avanzar en esta política – los países que la impulsan seguramente avanzarán mucho más rápido que los que no –, lo que nos hará poco competitivos, al no luchar de forma unificada por los mercados. Además, estas empresas quedarán absorbidas, al no alcanzar el mismo nivel de competitividad que las que sí empiezan a ejecutar estos apoyos.

Es aquí donde debemos hablar de una Europa comprometida y, más que nunca, igualitaria en todos los aspectos que afecten a la evolución y crecimiento de las micropymes. Desde ESBA debemos trasladar que es imprescindible que sólo si conseguimos una legislación y apoyos, nacidos desde Europa, que favorezcan la contratación, la creación de empresas, la simplificación de trámites administrativos, la disminución de costes laborales y tributarios, etcétera; conseguiremos la unificación de criterios y la igualdad legislativa que permitirá una mayor competitividad.

Financiación al emprendimiento y la microempresa

La Unión Europea debe garantizar la financiación al emprendimiento y las micropymes, bien sea desde la vía privada (creando los mecanismos apropiados para que se produzca), bien estatal o, en su caso, financiera (legislación específica para evitar la usura bancaria y la obligación de retribuir el dinero ajeno en proporción a su beneficio y más cuando no asumen riesgos, dado que las garantías son superiores a lo prestado).

Ha quedado comprobado claramente en España y entendemos que también en otros países, que los bancos son entidades protegidas por los propios gobiernos sin ninguna lógica y este ha sido el detonante de esta gran crisis. Todos los empresarios a la hora de iniciar un negocio asumen un riesgo (perder lo invertido, tiempo dedicado al proyecto). Sin embargo, es curioso que, si analizamos un banco, este nunca pierde: apuesta el dinero depositado por los demás, lo presta o no, dependiendo de si le interesa; crea corporaciones con dicho capital, como si se tratase de financiación propia; obtiene beneficios, cuando todo el mundo pierde; y en el caso de que “pierda”, cuando se da una mala gestión, creando problemas a toda la economía, los estados les prestan dinero a bajo coste para que sigan funcionando, manipulando el mercado en su favor y dando beneficios. Cobran comisiones, pese a tener nuestro dinero sin retribuirnoslo, por todo lo que ejecutan. Sobre esta base, hemos de entender que su “supuesto” negocio entra más dentro de la usura que dentro del ámbito empresarial como tal, pues no le vemos el riesgo, solo le vemos resultados.

Cuando desde los estados miembros se habla de crear un impuesto para los bancos, nuestra mente como microempresarios entiende que nosotros somos quiénes vamos a tener que pagar al final este impuesto en forma de comisiones, menos retribución, más tiempo de cobro, etcétera. Por ello, va a ser bastante complicado que ningún tipo de impuesto específico que grave a las entidades financieras finalmente tenga el resultado esperado, si no existe una legislación y vigilancia que les obligue.

Es lógico que en un mundo global aquel que disponga de su dinero se desplace al país que este mejor retribuido, con menor carga impositiva, con mayor número de servicios, que tenga una

mejor situación, etcétera. De este modo, Europa debe ser competitiva no poniendo impuestos radicales para que los ricos paguen por encima de otros países de su status o, en su caso, de economía emergente, pues, en caso contrario, Europa no será competitiva y ese dinero se trasladará a otros lugares.

Los bancos deben de cumplir con su misión lógica: asumir riesgos financiando emprendedores o proyectos empresariales de alta viabilidad – hablamos de propuestas y bases lógicas de trabajo con planes de viabilidad, estudios de mercado y demás análisis, efectuados por profesionales, no por funcionarios estatales sin ningún conocimiento de empresa, cuyos criterios todavía desconocemos (criterios del propio estado o criterios de coherencia) –; en caso contrario, debemos crear, con el respaldo de la Unión, asociaciones o entidades privadas y entidades estatales u obligar de alguna forma a reinvertir los beneficios de los bancos en financiación a pymes y micropymes.

Hemos de entender que lo más viable es hacerlo a través del sector privado y no del público, y de alguna forma llegar a acuerdos para pagos fijos mediante las asociaciones, aunque pueda intervenir cualquier otro que no estuviese en dichas asociaciones, pero con esos precios fijos ya marcados.

Estados como garantes frente a la Unión, pero con el control de Ésta

Los estados deben de ser garantes y deben de perseguir a quiénes se aprovechen de sus ayudas, sean del tipo que sean (a nivel tributario, social o a cualquier otro), y debe de existir un organismo intereuropeo que constate que los estados lo están haciendo correctamente, incluso que este organismo pudiera sancionarles llegado el caso. Desde nuestra asociación, pensamos que no se puede permitir el lucro cesante de aquellos que se aprovechan de los impuestos de los demás. Dicho de otra forma, el estado sólo da aquello que le han dado otros, que son los que están pagando impuestos y, por ello, si no sabe redistribuir estos impuestos, hay que penalizarle de alguna forma. Debe ser garante, no pudiendo utilizarlos para su beneficio propio o para conseguir votos; debe garantizar que los impuestos se cederán a aquellos que realmente los necesitan o a aquellos que van a generar economía y empleo para el país, asumiendo riesgos.

Estamos a favor de la solidaridad y de ayudar a aquel que lo necesite, pero no a aquel que se intenta aprovechar de los mecanismos que el estado pone a disposición de las personas para vivir a costa de los demás (que son los que están financiándoles con dichos impuestos), y esta es la garantía que debe dar el estado: debe ser perseguidor de gente que está en el paro y trabaja, de empresas que no están dadas de alta, de gente que no paga impuestos, de gente que obtiene subsidios y no los necesita y de gente que no quiere trabajar, pese a poder hacerlo (lógicamente es mucho más fácil vivir del estado).

Legislación única y favorecedora para las micropymes

Cuando hablamos de leyes favorecedoras para las micropymes lo que queremos decir es que debemos dejar de PROMOVER subvenciones, bonificaciones, etc., para las grandes multinacionales y empezar a hacerlo en favor de las micropymes, que, como hemos visto, son las que de alguna forma son fieles al lugar en que nacieron, al pago de impuestos, a la

contratación. Además, pese a que para conseguir el empleo que genera una multinacional o gran empresa ubicada en una zona necesitamos un mayor número de micropymes, éstas no huirán en épocas de problemas, ni despedirán a gran número de empleados, como hacen las multinacionales. Eso significa que, mientras que la microempresa genera un mundo empresarial más o menos focalizado y localizado, lo que la obliga a interactuar con todo su alrededor, integrándose en la zona, bien por lazos familiares, empresariales, educacionales o, en gran medida, por todos ellos juntos; las multinacionales lo único que buscan es el beneficio y, por ende, el romper lazos les es sencillo en época de problemas. Es por esto que decimos que desde el estado tiene que nacer un conocimiento de emprendimiento de las microempresas y, lo que es más importante, un apoyo en favor de éstas y en detrimento de las grandes multinacionales.

No debemos olvidarnos de que el microempresario trabaja las 24 horas del día, arriesgando su propio patrimonio, sin ningún derecho. Cuanto más proteccionista sea la legislación con los trabajadores, más esclavizado estará éste, si no es protegido por igual. Sobre esta base, la relación entre el microempresario y los trabajadores debe ser directa, sin intervencionismos, con un estatuto específico, donde el trabajador sea consciente del coste que le supone a la empresa, y sin indemnizaciones, para que el microempresario pueda asumir el coste desde el inicio hasta el posible cierre de la empresa.

Ley concursal y la microempresa

Se suele aplicarla grandes y medianas empresas, porque las pequeñas y micropymes no se pueden permitir pagar el elevado coste del administrador concursal y de los abogados que lo gestionan. En cualquier caso el trauma creado a nivel privado a las personas, hace inviable su recuperación para el mundo empresarial una vez concursados. Por ello, hay que buscar soluciones para que las pequeñas y microempresas puedan salir de esta situación de insolvencia, regenerándolos para el mundo empresarial siempre que dicha situación se haya debido al mundo empresarial y no a otro tipo de hechos.

Deberían promoverse los acuerdos de refinanciación, no sólo con bancos o proveedores, sino también con los prestadores de servicios, utilizando para ello a los profesionales regulados, a efectos de una especie de arbitraje, pudiendo este profesional en caso de falta de acuerdo, elevar una propuesta de solución para que el juez decida sobre ella.

Facilitar la licitación con el Estado

Los requisitos para el acceso a las licitaciones hacen inviable la entrada de una micro o pequeña empresa. Sólo sería posible a través de una Unión Temporal de Empresas (UTE), que en raros casos se crean, porque en el marco legislativo actual difícilmente alguien va a atreverse a licitar con el Estado en unión con desconocidos.

Finalmente, el Estado contrata a una gran compañía que, a su vez, subcontrata a todas las pequeñas empresas que necesite para realizar el proyecto, teniendo como resultado que el beneficio lo obtenga la gran empresa, mientras presiona a los pequeños empresarios. En muchas ocasiones es la propia Administración quien lleva a las micropymes a la quiebra, al demorar el plazo de pago, bien directamente o a través de la gran empresa, que, generalmente, retiene

para sí el porcentaje cobrado, subsistiendo a expensas de toda la cadena de pequeños empresarios, que son quienes en realidad han prestado el servicio.

Por tanto, deberían reducirse las condiciones para la licitación con el Estado, haciendo posible el acceso a cualquier empresa, así como garantizándose por parte de la Administración el pago inmediato a las empresas, sobre todo, si hablamos de micro y pequeñas.

Horarios comerciales

El Estado debe meditar la implantación de nuevas leyes, teniendo en cuenta, primero, el resto del marco jurídico. La flexibilidad de apertura en los horarios comerciales supone para las micro y pequeñas empresas un estado de completa indefensión y de competencia desleal, al combinarse con la actual legislación laboral. Esta ley obliga a las microempresarios a trabajar los siete días de la semana; a arriesgarse a emplear a una persona, cuyas condiciones laborales ha quedado demostrado que pueden abocarle a la quiebra; o a no abrir, favoreciéndose las grandes empresas, las únicas que pueden hacer frente al coste derivado de la contratación para los diferentes turnos que son necesarios para abrir un negocio los siete días de la semana. Es irónico que una propaganda política tan difundida en los últimos años como lo es la conciliación de la vida laboral con la personal, no sea aplicable a la mayor fuerza económica de Europa.

Abogamos por la liberalización de los horarios comerciales, pero desde una perspectiva coherente, donde se asuma un riesgo razonable. Hay dos cuestiones a efectuarse:

La manipulación torticera que todos los estados europeos hacen de la microempresa y el autoempleo, debido a la fidelidad de éstas al territorio por todo tipo de lazos, no sólo a los económicos. Dada la difícil defensa de sus derechos, los Estados abusan de dicha posición de fuerza, habiendo recortado sus beneficios, lo que les ha obligado a ampliar su horario “at infinitum”, hasta la aberración (entre 12 y 16 horas de trabajo diarias).

Un sistema asequible sería uno basado en una cuota mínima de cualquier impuesto social (máximo un total del 9% de cargas sociales); sin indemnizaciones; con salario pactado entre trabajador y microempresa sin más intervenciones, que permita fluctuar en los diversos horarios hasta dar con el apropiado para poder asumir su coste, o, en otro caso, que los trabajadores y el microempresario, si ambos así lo deciden, mantengan el comercio abierto las 24 horas del día, con participación en beneficios o productividad; sin límite de apertura; etc.

Hacer llegar a las micropymes la innovación

Ha de crearse una línea para apoyar y para hacer que la innovación llegue a las micropymes, ya que éstas no tienen la posibilidad de financiación propia para acceder a ella. Sucede que, en gran medida, cuando el negocio creado por el innovador funciona, lo absorbe la gran empresa, que ha prestado ese dinero para que se lance, quedándose con la patente de aquel que es el creador y gran conocedor de la idea y obteniendo el resultado real por llevar esa patente al mercado. Lamentablemente, la opción restante es que no se encuentra la financiación de esta multinacional, perdiéndose una gran cantidad de buenas ideas por falta de apoyos para innovar.

No sólo hay que crear un sistema de financiación, sino también favorecer los laboratorios o los sistemas para innovar y que este producto llegue a las micropymes y estas puedan crecer. No es una tarea fácil, pero debemos hacerlo, ya que se hace imprescindible para Europa.

Promover y preparar a las micropymes en el impor-expor

Como hemos subrayado, gran parte de la economía de Europa la componen las micropymes. Es imprescindible que desde la UE se ejecuten acciones tendentes a resaltar la colaboración entre micropymes, efectuando uniones temporales para facilitar las importaciones y exportaciones, siendo estas las distribuidoras de los productos de otras micropymes de otros estados miembros y que no se hagan a través de grandes cadenas de distribución que normalmente retrasan los pagos, más aún en épocas de crisis, manipulando a las microempresas. Sobre esta línea, es importante trabajar con el asociacionismo para que sea garante de que esos productos van a ser pagados y de que van a tener el rendimiento apropiado, con lo cual se favorecería el impor-expor entre micropymes.

Asimismo, Europa tiene que ser una marca como lo es China o EEUU, siendo ilógico que a nivel de micropymes existan 25 ó 30 marcas para Europa. Esto nos hace menos competitivos y, lo que es más grave, no tener una economía estable. Pensamos que las sinergias que se generen entre micropymes necesitan un contacto permanente y dicho contacto ha de hacerse a nivel intereuropeo, con conocimiento continuo de la comisión o comisiones europeas correspondientes, favoreciendo precisamente la interrelación entre micropymes de diferentes países para conseguir un todo armonizado, que sea fácilmente trasladable a otros estados.

A una micropyme de por sí le es complicado exportar, pero la unión de varias micropymes europeas puede hacer una exportación conjunta significativa, que les permita introducirse en cualquier tipo de mercado y, de esta forma, conseguir estar a la altura del resto de las grandes empresas, incluso de las multinacionales, en su lucha por los mercados.

Esta idea ha de ser defendida por un garante y ese garante ha de ser Europa, y no sólo un estado concreto.

Favorecer el asociacionismo

En este punto, como se ha comprobado en la reciente crisis, en gran medida, las asociaciones existentes están más basadas en interrelaciones personales que en el mundo del asociacionismo. Esto en época de crisis es autodestructivo, porque, cuando empiezan a desaparecer los garantes de esas interrelaciones, desaparece la asociación como tal. No es una criba lógica y lo que consigue es que el mundo de la micropyme no tenga defensa. Sobre esta base, los estados miembros deben favorecer el asociacionismo. Eso no significa subvenciones, ni apoyos a las asociaciones; significa crear una cultura de que la asociación hace la fuerza: cuantos más sean en una asociación, más sencillo será defender sus intereses. Para ello es indispensable la cuota asociativa, pero también es importante esa cultura. Una cultura que hay que apoyar, que hay que fomentar y que, en gran medida, hay que publicitar desde los propios organismos del estado. Se debe crear un organismo europeo que revise las cuentas de estas

asociaciones, que den garantía de que no son entes y que dedican sus esfuerzos no a vivir del asociacionismo, sino para el asociacionismo.

Resulta incongruente que en una economía como en la europea, donde más del 90% de las empresas son micropymes, no exista una representación que sea capaz de remover las instituciones en favor del mantenimiento, del estudio, de la financiación,..., de este tipo de entidades.

ESBA, garante y defensor

ESBA debe ser garante y defensora de los diferentes problemas nacionales. Resulta evidente que sólo las confederaciones transnacionales pueden hacer valer los derechos de las micropymes, cuando sus estados miembros no quieren oír (pues no se puede hacer fuerza, aunque la cuota a la que se represente sea muy significativa). Sin embargo, de poco sirve una asociación transnacional, si dentro de sus objetivos no está el de garantizar que sus representantes en los diferentes estados no van a poder ser manipulados o forzados en direcciones no coherentes o contrarias a los intereses de sus asociados por los respectivos gobiernos.

Esta parte defiende que ESBA debe ser el hilo comunicador, no sólo proponiendo a nivel europeo las diferentes medidas, legislaciones y demás sobre micropymes, sino que también tiene que trasladar los problemas nacionales directamente a los organismos competentes para que resuelvan sobre irregularidades, situaciones ilegítimas, ilegales o coactivas. Es lógico que, ante un estado que este atacando a las micropymes y cerrándolas, sean defendidas por un organismo supranacional, dirigido por la Comunidad para que se le haga corregirlo o, al menos, se le fuerce a que haga ciertos tipos de cambios en esos modelos, que está intentando aplicar y que van en contra de la libre empresa, del asociacionismo como tal, o que van en contra de las micropymes en concreto; y es por ello que entendemos que debe existir una confederación europea para las microempresas.




Reutilizar recursos, reciclaje y medio ambiente

Entendemos que los recursos son limitados y que la destrucción del medio ambiente está llegando a unos grados de difícil retorno. En ese entorno los recursos han de reaprovecharse y comprendemos que el mundo de la micropyme puede ser un gran método de reutilizado de recursos. ¿Por qué no utilizar a la micropyme para la reutilización? ¿Por qué no plantear la innovación en la reutilización de recursos a través de las micropymes? Para ello se hace imprescindible dar a conocer fórmulas, necesidades, cómo introducirse, ..., dentro del mundo de la reutilización y de los movimientos ecológicos, en general, del medio ambiente, en particular, y estudiar en que forma la micropyme o el autoemprendimiento puede colaborar, competir e integrarse en este mundo, hoy limitado a grandes empresas con fuentes de financiación (debido a que tiene que asumir en sus costes los gastos, se le hace imprescindible tener personas que conozcan esta situación), para poder corregirlo. De alguna forma, en la reutilización de recursos y en la intervención del reciclado entendemos que puede haber un nicho importante para las microempresas.

ÁREA DE ESTUDIOS Y PROYECTOS

La Organización ha procedido a la elaboración y publicación de diversos estudios sobre el empresario autónomo y su realidad socioeconómica. Los dos más significativos fueron “El perfil del colectivo autónomo en España y su impacto en la Economía”, desarrollado entre 2009 y 2010 y el estudio sobre “El trabajo autónomo y las Nuevas Tecnologías”, que se realizó durante el año 2010.

Además se han desarrollado durante el año 2013 los siguientes proyectos:

-  Plan de Formación Continua para trabajadores, del Servicio Estatal de Empleo con expediente F120470AA.
-  Proyecto VIP, Organismo Autónomo de Programas Educativos Europeos de la Dirección General de Educación y Cultura de la Unión Europea. Asociación de Aprendizaje Permanente Grundtvig.
-  Proyecto Formación en TIC del Servicio Estatal de Empleo con expediente 2013TIC327.

CONVENIOS

Desde su fundación, CONAE ha querido ofrecer las mayores ventajas al colectivo que representa, de ahí los múltiples convenios que ha firmado con distintas empresas y entidades.

CONAE-FÓRMULA ÁUREA CONSULTING

Convenio firmado en julio de 2012 con Fórmula Aurea Consulting para enseñar a usar el video corporativo a los asociados como medio de promoción en las redes sociales.

CONAE-BUROFAX

Convenio marco de colaboración firmado en junio de 2012 con Burofax.eu para ofrecer un sistema de correo certificado fehaciente; sencillo y cómodo de utilizar que proporcionará a los asociados de CONAE la seguridad en sus comunicaciones electrónicas con plena validez jurídica y probatoria.

CONAE-GANVAM

Convenio firmado en enero de 2012 con la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios por el que las organizaciones integradas en CONAE, que desarrollen su actividad en el marco de los sectores económicos representados por GANVAM, se asocien potestativamente y de forma individual a esta última, en condiciones preferentes (rebaja del 50% de la cuota de asociado durante el primer año exclusivamente).

CONAE-Agrupación Nacional de Transportes Plataforma

Convenio firmado en febrero de 2012 para desarrollar proyectos de logística de transporte a nivel nacional e internacional, así como el desarrollo de estrategias de promoción y la realización de acciones estratégicas conjuntas.

CONAE-PROTECMORA

CONAE y la firma cántabra Protecpora Servicios Legales contra la Morosidad S.L., han cerrado un convenio marco de colaboración, firmado en marzo de 2011, del que podrán beneficiarse los miembros afiliados a las distintas asociaciones integradas en la citada patronal.

CONAE-SANZ Y DOMECC

Convenio de colaboración suscrito con Sanz y Domecq Correduría de Seguros S.L., en marzo de 2011 mediante el cual se ofrece a los asociados de la Confederación un servicio de intermediación en seguros, orientado a satisfacer sus expectativas y necesidades en relación a unos precios sin competencia en el mercado.

CONAE-Federación de Pequeñas Empresas de Gibraltar

Ambas organizaciones, miembros de la European Small Business Alliance (ESBA), Confederación que agrupa a las principales organizaciones de autónomos y microempresas de la Unión Europea, han rubricado un acuerdo formal de cooperación, firmado en febrero de 2011, cuyos principales objetivos son estrechar los vínculos entre ambas organizaciones y promover las relaciones entre autónomos y microempresas españoles y gibraltareños, contribuyendo de manera constructiva a la eficacia del Mercado Único Europeo.

CONAE-MAPFRE

Acuerdo de colaboración con MAPFRE Familiar firmado en marzo de 2009 con el objeto de ofrecer las mejores ofertas y productos de la compañía a los empresarios autónomos y las microempresas de la Confederación, beneficiándose así de todos los descuentos que se apliquen, de acuerdo a las distintas promociones llevadas a cabo, bien de una manera general que afecte a todo el territorio nacional o bien mediante las distintas promociones que se puedan realizar de una manera Territorial.

CONAE-LA CAIXA

Convenio de colaboración firmado con “La Caixa” en julio de 2009 mediante el cual pone a disposición de los empresarios autónomos y microempresas asociadas a CONAE un amplio abanico de ofertas, servicios y productos preferentes.

CONAE-VODAFONE

Convenio firmado en noviembre de 2008 con Vodafone España con el objetivo de ofrecer a los asociados de CONAE tarifas y precios especiales en telefonía.

CONAE-CAM

Convenio firmado en noviembre de 2008 con la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) con el objetivo de ofrecer a los asociados de CONAE mejores condiciones financieras.

CONAE-UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Convenio de colaboración firmado en mayo de 2008 con el objeto de promover la cooperación y colaboración en el desarrollo de un programa de prácticas para universitarios que les permita alcanzar una síntesis más personalizada y completa de su educación cara al mejor desempeño de su labor profesional.

CONAE-SECOT

Convenio firmado en octubre de 2008 con la Organización Seniors para la Cooperación Técnica con el objetivo de desarrollo de proyectos conjuntos en materia de asesoramiento Técnico jurídico.

PLAN DE VOLUNTARIADO

CONAE cuenta con voluntarios comprometidos, pero será en 2014, cuando estructure un plan de formación del voluntariado en función de la temática requerida. Las acciones realizadas hasta ahora son puntuales; pero dado el éxito logrado con las mismas, la presidencia de CONAE está trabajando en la redacción de un plan estructurado y dinámico que pueda dar respuesta a las necesidades de los asociados. Las acciones de voluntariado realizadas hasta ahora consisten en el acompañamiento a la entidad, persona solicitante, después de realizado un análisis de sus necesidades concretas.