

emplea Y emprende

Nº 11 - diciembre 2015

FOODIES&TOURS,
MARKETPLACE DE TURISMO
GASTRONÓMICO

BAREA+PARTNERS.

La historia se escribe al revés

WIEME WE,

nuevo concepto de empresa tecnológica

Cómo hacer
negocios en
Australia

Entrevista, Sandilio Gómez,
profesor emérito del IESE

ESTUDIO de
profesiones
DIGITALES



IMPULSA TU LIDERAZGO, M

El IESE abre sus puertas para que experimentes cómo dar un salto cualitativo en tu desarrollo. En una clase magistral con un profesor del IESE, analizarás un caso empresarial y conocerás el Programa de Desarrollo Directivo (PDD). Dirigido a directivos que dominan un área técnica o funcional, con el PDD podrás potenciar tu pensamiento estratégico e impulsar la toma de decisiones y la implementación.

Infórmate de los próximos Open Days y vive la experiencia IESE. [\(i\)](#)

A way to learn, a mark to make, a world to change.

PROGRAMA DE DESARROLLO DIRECTIVO

PDD

Barcelona, Madrid, Pamplona, Santiago de Compostela, Valencia y Zaragoza.

IESE: BARCELONA · MADRID · MUNICH · NEW YORK · SAO PAULO



MEJORA TUS DECISIONES

desarrollo profesional. Podrás asistir a una
re cerca el Programa de Desarrollo Directivo
as desarrollar tu talento y liderazgo,
cción de acciones de forma eficaz.



#1 EN EL MUNDO PARA EXECUTIVE EDUCATION. FINANCIAL TIMES, 2015

www.iese.edu/pdd

CON LA ILUSIÓN por bandera



Se acercan tiempos de cambio y regeneración en la política o lo que es lo mismo en la vida de los ciudadanos ya sean empleados, emprendedores y empresarios, por supuesto también para los que tienen ganas y desesperan por encontrar empleo rehaciendo una vida que está siendo muy maltratada desde hace casi 9 años. Probablemente con algo de inconsciencia vamos a confiar en que la incorporación de los nuevos partidos que apuestan por un cambio honesto y realista sea el motor que España necesita para que de verdad los ciudadanos y empresas empiecen a sentir que las cosas van a cambiar de verdad. España es un gran país, con unas generaciones muy preparadas y unos fundamentos como emprendedores y empresarios muy competitivos, vamos a empujar para que el 21 de diciembre todos estos deseos se conviertan en realidad y no se queden en una carta a los Reyes Magos.

NACE JOBWINR

Será coincidencia, pero esto si es una realidad, el nacimiento de JOBWINR el portal de empleo y asesoramiento que nace de la unión de Emplea y Emprende con ProHireme. Es una apuesta por el empleo especialmente dirigido a universitarios y estudiantes en formación post grado con elementos originales y diferenciales que con gran ilusión animamos a probar. Las empresas también encontraran en JOBWINR un modelo eficaz y original para conseguir profesionales con talento y formación.

Se acercan tiempos de cambio, ¡llega JOBWINR!



Descubre un mundo
de posibilidades



Escanea este
código con el lector
de tu dispositivo.

Telefónica



Sumario

nº11 diciembre 2015

14

ENTREVISTA
Sandalio Gómez,
profesor emérito del IESE.

22

HAY EMPLEO
Estudio sobre
profesiones digitales

Edita

CARMEDIA Comunicación, SL
Avda. Manoteras, 38 - 2^a planta A-202
28050 Madrid, España.
Tlf.: +34 91 392 37 12
www.empleayemprende.com

Director editor: José Luis Prado
jlpardo@empleayemprende.com

Redacción:
info@empleayemprende.com

Directora de arte: Ariana Prado
aprado@empleayemprende.com

Directora general: Carmen García-Blanco
cgblanco@empleayemprende.com

Directora de marketing: Clara Hernández
chernandez@empleayemprende.com

EMPLEAYEMPRENDE y la empresa editora no son responsables de la opinión de sus colaboradores y firmas invitadas. Los contenidos son propiedad de CARMEDIA Comunicación, S.L. y están protegidos de conformidad con la normativa de propiedad intelectual. Reservados todos los derechos.



28

BEACONS,
microgeolocalización

32

EMPRENDIMIENTO
Estudio sobre
España y EE.UU.

38

REPORTAJE
José Barea,
reescibir la historia



40

STARTUP
Foofies&Tours, marketplace gastronómico



44

FINANCIACIÓN
Pyme Finance, recursos para emprendedores





jobwinr

Tu portal de **EMPLEO**

Próximamente...

REDUCIR EL CONSUMO DE ENERGÍA al calentar espacios interiores, la idea ganadora del concurso “las ideas se mueven”

En esta primera edición del concurso lanzado por Endesa y la Fundación Universidad Empresa (FUE) antes del verano se apuntado casi un centenar de jóvenes de hasta 26 años matriculados en universidades y centros de formación profesional de Cataluña.

El ganador del primer premio, Oriol Liarte, de la Universidad de Lleida, ha recibido 3.000 euros y una beca en el programa de iniciación profesional STEP, con formación académica y prácticas remuneradas en Endesa. Jaume Boldú y Christian Olmo han ganado el segundo y tercer premio respectivamente, con 1.500€ y 1.000€.

ENDESA, MARCA EMPLEADORA

El concurso “Las Ideas se Mueven” forma parte del conjunto de iniciativas que desarrolla Endesa para atraer y retener el talento joven. Durante los años 2013 y 2014, la compañía formó a 774 jóvenes a través de su programa de becas y realizó 565 acuerdos en prácticas, de los cuales el 20% dio lugar a incorporaciones en plantilla.



ATRESMEDIA ENTRA EN EL ACCIONARIADO DE RESTAURANTES.COM

El grupo Atresmedia, a través de su dirección general de Diversificación, ha llegado a un acuerdo por el que Restaurantes.com se incorpora al portfolio de empresas participadas bajo el modelo de Media for Equity.

La entrada de Atresmedia se produce después de que Restalo cerrara con éxito la adquisición e integración de Restaurantes.com, dando lugar al portal de reservas online con la mejor selección de restaurantes: más de 6.000 en toda España. Para Javier Nuche, director general de Atresmedia Diversificación, “Restaurantes.com supone la oportunidad de entrar en una compañía con un modelo de negocio probado y que opera en un mercado de gran potencial. Con nuestra aportación en medios, y tras la reciente operación corporativa, Restaurantes.com cuenta con todo lo necesario para iniciar una etapa de crecimiento que le lleve a competir por el liderazgo del sector”. Por su parte, Pablo Pastega, CEO de Restaurantes.com, asegura que “la fuerza de Atresmedia nos dará a conocer como el medio más fácil y completo para reservar en los mejores restaurantes, como ya han comprobado más de un millón de usuarios”.

[Leer más ►](#)



'CONCIERTOS SOLIDARIOS' recibe el premio especial en la VII edición de los Premios Jóvenes Emprendedores Sociales

LA RESPONSABLE DE ESTA INICIATIVA, LA ASTURIANA IRENE SÁNCHEZ, ORGANIZA EVENTOS EN LOS QUE LA RECAUDACIÓN VA DESTINADA A CUALQUIER CAUSA SOLIDARIA QUE SEA DE INTERÉS SOCIAL.



LA ASTURIANA IRENE SÁNCHEZ ha sido seleccionada Premio Especial del Jurado en la VII edición de los **Premios Jóvenes Emprendedores Sociales** de la Universidad Europea. En palabras de la ganadora durante el acto de entrega que se ha celebrado esta mañana en el Campus de Alcobendas, "para mí es muy importante haber recibido este premio, estar aquí hoy aquí y, sobre todo, haber conocido a mis compañeros, cuyos proyectos me han emocionado mucho".

Conciertos Solidarios es una iniciativa que ayuda a proyectos sociales por medio de la música, la cultura y, sobre todo, el entretenimiento. A través de su proyecto, Irene organiza y desarrolla conciertos y eventos solidarios centrados en la magia, los monólogos o el teatro. Su recaudación va destinada a cualquier causa solidaria que sea de interés social. Promueve, entre otros, el trabajo en equipo con otras asociaciones, ONGs, particulares o entidades sin ánimo de lucro.

"DE LA BANCA AL SOFÁ", SALIR DE LA ZONA DE CONFORT PARA TRIUNFAR CON UNA IDEA DE NEGOCIO

CHEMA GONZÁLEZ, DE CONSULTOR DE BANCA A EMPRENDEDOR DE ÉXITO, EL FUNDADOR DE ALTERKEYS Y DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE BE MATE, EXPLICÓ SU EXPERIENCIA DURANTE LA ÚLTIMA SESIÓN DE NETWORKING DE RED INNPRENDE.

LOS PITCH & BEERS DE RED INNPRENDE promueven la divulgación y el intercambio de experiencias entre emprendedores de éxito, grandes empresas y el público en general. La divulgación y la formación forman parte del compromiso de la Fundación Cruzcampo con el estímulo de la cultura emprendedora y el tejido empresarial andaluz.

"Ser flexible, mantener el control financiero de la empresa y el foco en la idea de negocio y hacer de las dificultades una oportunidad" son las máximas de Chema González (Sevilla, 1985) fundador de la empresa de alquileres vacacionales Alterkeys y Director de Desarrollo de Negocio de Be Mate. Este visionario contó su experiencia en el transcurso de un nuevo Pitch & Beers de la Red INNprende, el programa de emprendimiento de la Fundación Cruzcampo que este año acelera 25 proyectos empresariales andaluces.

Los Pitch & Beers son sesiones de networking celebradas en abierto en las que, cada dos semanas, expertos en gestión empresarial, visionarios y emprendedores de éxito comparten experiencias y casos reales con el público emprendedor.

[Leer más ►](#)





S.M. LA REINA D.^a LETIZIA RECIBE A LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EJECUTIVAS Y CONSEJERAS

TRABAJA PARA PROMOVER LA PRESENCIA DE LAS MUJERES EN LOS PUESTOS DE ALTA DIRECCIÓN Y CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN.

SU MAJESTAD LA REINA RECIBIÓ el pasado día 27 de octubre en Audiencia a la Junta Directiva de la Asociación Española de Ejecutivas y Consejeras. Las representantes de la Asociación, formada por directivas participantes en el Proyecto Promociona, impulsado por Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, financiada con Fondos Noruegos del Espacio Económico Europeo, coordinada por CEOE, e impartida por ESADE, compartió con S.M. la Reina D.^a Letizia sus líneas maestras de trabajo. S.M. apoyó en 2013 el Proyecto Promociona, presidiendo cuando era Princesa de Asturias, la primera promoción. Durante la Audiencia la Asociación ha compartido con su

Majestad los proyectos clave de su Plan Director destacando el Consejo Asesor, el programa de concienciación y mentorización de niños y adolescentes, el código de buenas prácticas de gobierno corporativo, el desarrollo internacional, el programa de engage-men alineado con la estrategia de Naciones Unidas, y el desarrollo territorial.

Nerea Torres, presidenta de la Asociación ha destacado, "el interés y el compromiso de Su Majestad con estos proyectos". Así mismo señaló que "para nuestra Asociación ha sido muy gratificante el poder compartir con Su Majestad la necesidad de seguir avanzando en este ámbito".

ROCÍO ALBERT, NUEVA DECANA DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN EN LA UNIVERSIDAD EUROPEA

Entre sus nuevas responsabilidades estará potenciar el crecimiento y la consolidación de esta Facultad, estratégica para la institución, y convertirla en un referente internacional

Rocío Albert López-Ibor será la nueva Decana de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación de la Universidad Europea, cargo que comenzará a desempeñar a partir de este mes de noviembre. Hasta el momento, ha ocupado el cargo de Viceconsejera de Innovación, Industria, Comercio y Consumo en la Comunidad de Madrid. Previamente, fue Directora General de Universidades e Investigación y Directora General de Mejora de Calidad de la Enseñanza, también en el Gobierno regional de Madrid. Su extensa experiencia en el ámbito universitario y de la innovación será clave para desarrollar esta Facultad y hacer de ella un referente internacional. Rocío Albert sustituye en su cargo a Luis Calandre, quien seguirá desarrollando diversos proyectos para las titulaciones del área de Economía, Empresa y Derecho.

Doctora en Economía, LLM European Master in Law and Economics por la Universidad de Hamburgo y FGAP (Máster en Dirección en Administración Pública) en ESADE, Rocío Albert López-Ibor ha sido profesora de Economía y Hacienda en la Universidad Complutense de Madrid. También ha ejercido como profesora invitada en diferentes universidades, como Harvard o Bolonia.

[Leer más ►](#)



The screenshot shows the homepage of PERCENTIL.com. At the top, there's a banner with the text "HOY ¡SUPERCARGA! 4.458 NOVEDADES". Below it is a large image of a person's arm. A prominent text overlay says "¡ESTE OTOÑO RENUEVA TU ARMARIO!". Below this, smaller text reads "La mayor tienda de Moda Casi Nueva con descuentos hasta -50% en más de 7.000 marcas." and "¡También puedes vender! Dale una segunda oportunidad a la ropa que ya no usas." Two buttons are visible: "VER TODA LA TIENDA" and "VENDER TU ROPA". Further down, there are four promotional boxes: one for men's outerwear with a 70% discount, one for women's outerwear with a 40% discount, one for children's outerwear with a 10€ gift card, and one for children's outerwear with up to 70% off for ages 0-12.

PERCENTIL GANA EL PREMIO Emprendedor XXI de "La Caixa"

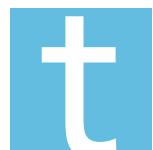
OTORGADO POR EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO, A TRAVÉS DE ENISA

LA COMPAÑÍA MADRILEÑA de compra-venta de ropa infantil y de mujer casi nueva ha sido galardonada en la categoría "Crees", especialidad TIC.

PERCENTIL.com, la startup líder en Europa de compra-venta de ropa infantil y de mujer "casi nueva", ha sido galardonada en los Premios EmprendedorXXI de "la Caixa" cuyo objetivo es identificar, reconocer y acompañar a las empresas innovadoras de reciente creación con mayor potencial de crecimiento de España. De las 22 empresas escogidas para la fase final, PERCENTIL ha sido galardonada en la categoría "Crees", especialidad TIC (Tecnología, Internet y Comunicación), que premia a proyectos de entre 2 y 7 años de trayectoria por haber demostrado que tiene las habilidades de gestión necesarias para materializar su crecimiento. Luis Ongil, CEO y co-fundador de PERCENTIL.com, fue el encargado de recibir este galardón, impulsado por "la Caixa" y co-otorgado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de ENISA (Empresa Nacional de Innovación).

Para Luis Ongil "Estamos muy orgullosos de este premio que nos anima a seguir por el mismo camino que empezamos hace tres años y hacer de nuestro proyecto un referente no solo en España sino en toda Europa. Este premio es especialmente importante por el altísimo nivel de todos los finalistas que competían en todas las categorías".

Travel Composer, Palo Biofarma, Alpha Spirit, Scutum y Red Points han sido los otros galardonados de este certamen. Las empresas recibirán una dotación económica de 50.000 euros y el acceso al programa de acompañamiento ofrecido por la gestora de capital riesgo de "la Caixa", Caixa Capital Risc, durante un año.



telefónica Open Future_

150 EMPRENDEDORAS EN WOMEN'S AGE



Open Future_ duplicará en los próximos 2 años, su inversión acumulada actual de 9 millones de euros en emprendimiento femenino. **CH**

Dar respuesta a esta falta de arranque de las mujeres en el mundo emprendedor Telefónica Open Future y la Federación Española de Mujeres Directivas, Ejecutivas, Profesionales y Empresarias (Fedepe) organizaron el encuentro Women's Age para analizar el presente y futuro del emprendimiento femenino con mujeres emprendedoras, inversores y representantes de las administraciones públicas y del ecosistema privado del emprendimiento.

El encuentro Women's Age contó con la presencia de emprendedoras como **Carlota Mateos**, fundadora de **Rusticae** y emprendedores como **Carlos Barrabés**; personas cuya historia inspira como **Maria Marte chef del Club Allard**, inversoras como **Carina Spilka**, Consejera de **Abanca y Kfund**, y directivas de la empresa pública y privada como **María Luisa Poncela, Secretaria General de Ciencia, Tecnología e Innovación** y **Eva Castillo, Consejera de Telefónica**.



Ana Bujaldón, presidenta de FEDEPE, destacó durante la jornada que “en el siglo XXI los nuevos modelos de gestión empresarial y Management demandan los valores propios del liderazgo femenino” por lo que se mostró confiada en que “el siglo XXI será el siglo de las mujeres. El viento sopla a nuestro favor, el papel de las mujeres emprendedoras es un activo económico para toda la sociedad y motor de crecimiento”, afirmó Bujaldón.

[Leer más ►](#)



EVA CASTILLO, consejera de Telefónica abogó por que las mujeres se pongan "manos a la obra con el impulso de sus propios convencimientos" recomendaba a las emprendedoras presentes "meterse en el traje de soy muy buena cada vez que te caes y ser dueñas de sus propios resultados y meritocracia"

NIEVES FERNÁNDEZ, fundadora de **Familia Fácil** comentaba que sus inicios fueron el resultado de plantearse cómo quería vivir su vida y se lanzó ya que "el emprendimiento es compatible con la familia", de hecho, el suyo es un negocio de conciliación.

VOLVIENDO SOBRE LA CUESTIÓN de la financiación de proyectos, el fundador de Kibo Ventures, **Aquilino Peña** expuso la situación actual en España donde <<hoy es relativamente fácil encontrar financiación hasta los 200.000 euros, pero para una segunda ronda para captar cantidades superiores hay dificultades>>. Es en este segmento donde Telefónica está trabajando junto con Kibo Ventures para salvar esta dificultad y proponer nuevas opciones.

Compromiso

Como parte de su compromiso con la mujer emprendedora, Open Future_ anunciaba su intención de duplicar en los próximos 2 años, su inversión acumulada actual de 9 millones de euros en emprendimiento femenino.

Para **Ana Segurado, directora de Telefónica Open Future_**, "aunque invertimos 9 millones de euros en emprendimiento femenino, en la compañía estamos decididos a impulsar a la mujer para favorecer el empleo sostenible y una sociedad más igualitaria. Por eso, nos hemos comprometido a duplicar esta inversión acumulada en los próximos dos años. Y para ello, la formación, la innovación, la internacionalización y la financiación, además del adecuado asesoramiento son aspectos claves. También queremos trabajar para crear un entorno propicio que rompa con aspectos inmateriales que penalizan más a la mujer en el emprendimiento como el miedo al fracaso, la autoestima o el conocimiento de experiencias de éxito en su entorno más cercano".

[Leer más ►](#)

Telefónica OPEN FUTURE_

Women's Age

FEDDEPE

D. Sandalio Gómez

Profesor Emérito del IESE en Dirección de Personas en las Organizaciones.



EyE: ¿En las circunstancias actuales hay soluciones para incrementar el empleo joven en España?

PSG: Efectivamente hay soluciones, hay cauces para rebajar sensiblemente el porcentaje de paro que hay en este momento, que es de un 46%. Teniendo en cuenta que la media europea viene a ser una tasa del 12% y hay

países que no llegan al 10% ni al 8%, hay cauces para esto, cauces legales y formales que se han impulsado para solucionarlo de una manera muy especial a partir de la reforma del 2012. Nos preguntamos ¿por qué no se utilizan los contratos para jóvenes? Han crecido, pero no al nivel que debían haber crecido.

“EL EMPRESARIO DEBERIA IMPLICARSE MUCHO MAS EN UN PROBLEMA TAN GRAVE COMO EL DESEMPLEO JUVENIL”

EyE: ¿Qué contratos son aplicables en concreto a los jóvenes?

PSG: Hay dos desde antes de la reforma laboral, aunque ésta ha potenciado uno de ellos. El contrato en prácticas, para recién graduados, que son universitarios o poseen un grado medio. Es un contrato que dura dos años, tiene una reducción del coste de la seguridad social importante del 50%, te permite dar una oportunidad al joven de demostrar su valía, además el coste salarial es inferior al del convenio en su misma categoría y cuando terminan los dos años se extingue el contrato y no hay ningún derecho a indemnización alguna. Si te quedas con una persona en plantilla, que haya demostrado su valía, continúas con una bonificación en la Seguridad Social e incluso en algunas autonomías te corresponde una cantidad de 3.000 ó 4.000 euros por cada contrato que conviertas en indefinido. El otro contrato es el de formación y aprendizaje. Está pensado para aquellas personas que están estudiando una formación profesional o incluso en la universidad, aunque esto es un poco más complejo.

Ahí es donde entra la formación dual, es decir, si la empresa está buscando renovación de plantilla o busca gente joven o busca formar a personas en especialidades concretas que no existen todavía en España o que no hay todavía personas formadas en

ellas, la empresa puede hacer un contrato de formación o aprendizaje por el cual trabajan en la empresa el 75% del tiempo y el 25% tienen que estar en un centro de formación para hacer la formación profesional reglada o para hacer los certificados de profesionalidad, que después pueden convalidarse a la hora de sacar el título de formación profesional. La empresa forma específicamente para sus necesidades para conseguir el encaje de una persona dentro del ambiente de la empresa y se puede quedar después con aquellos que han demostrado mayor capacidad.

Ese contrato de trabajo supone una subvención del 100% de la Seguridad Social para las empresas de menos de 250 trabajadores y del 75% para las empresas mayores.

Aparte de eso hay que poner unos tutores de empresa que el ministerio también subvenciona con una cantidad, y si la empresa decide crear su propio centro de formación, porque el tamaño lo hace viable, también tiene una serie de bonificaciones, de formación. En conjunto este tipo de contrato de formación y aprendizaje potencia la formación dual, establece un cauce formal de relación laboral, crea unas mayores facilidades para la integración profesional y humana de las personas y favorece el buen ambiente de trabajo en una empresa.

CONTRATO EN PRÁCTICAS:

- Para recién graduados, universitarios o poseen un grado medio
- Dura dos años

- Reducción del coste de la seguridad social del 50%
- Coste salarial inferior al de convenio



CONTRATO DE FORMACIÓN DUAL

- Trabajan en la empresa el 75% del tiempo y el 25% tienen que estar en un centro de formación
- Supone una subvención del 100% de la Seguridad Social para las empresas de menos de 250 trabajadores y del 75% para las empresas mayores.

EyE: Profesor, comentaba usted anteriormente que el contrato de formación dual sería aplicable incluso a universitarios. ¿Cómo podría articularse esta posibilidad?

PSG: Esta es una posibilidad aunque lo que ocurre es que la universidad requiere una formación más intensa y la compatibilidad de trabajar el 75% en la empresa y estar formándose el 25% en la universidad es complicada. De todas formas siempre hay unos márgenes a la hora de trabajar profesionalmente en la empresa y cumplir a la vez unos requisitos curriculares pero habría que explorar esa fórmula.

EyE: ¿En la práctica se utilizan estos contratos en la universidad?

PSG: Poco en la práctica se utilizan muy poco y habría que desarrollarlo en la universidad. Para universitarios lo que existe son becas que el empresario da a determinadas personas.

Hay una serie de problemas que pueden explicar el por qué no se desarrolla más este tipo de contrato. En primer lugar los servicios de empleo están descentralizados en las comunidades autónomas, hay unas que impulsan mucho las becas y otras que fomentan más el contrato de formación y aprendizaje. Hay algunas que dan más facilidades a las empresas y otras menos y eso crea a las empresas que están en el ámbito de varias autonomías mucho desconcierto.

El tamaño de las empresas en España es menor que en el resto de Europa y esto exige la coordinación con varios centros de formación o si la empresa siendo pequeña consigue que un centro de formación atienda todas sus necesidades y ajuste los cursos de formación o acude a centros de formación online para evitar desplazamientos para empresas de un sector determinado que tienen varios centros de trabajo, habría que aplicar un tanto de imaginación. En tercer lugar, los sindicatos no están apoyando este tipo de contratos y no los apoyan cuando realmente es una oportunidad de trabajo única que les permite abrir su carrera profesional y al cabo de dos años encontrarán una empresa que les contrate o bien pueden quedarse en la empresa. En caso contrario, han tenido una experiencia de varios años, se han especializado con lo cual las posibilidades de futuro se amplian.

El empresario intenta evitar la formalización de contratos y prefiere la vía de las becas porque lo considera mejor para ellos, piensa en los trámites administrativos y no se decide y eso hay que romperlo porque las facilidades son enormes. La disposición del gobierno y de las autonomías es enorme y el empresario tiene que romper ese miedo.

El inicio de todo el proceso de formación dual parte del centro de formación, que busca a los alumnos que paguen una matrícula, busca una empresa para que puedan hacer unas prácticas, vuelven otra vez al centro y éste les busca otro trabajo.



**“CADA VEZ
HAY MÁS**
empresas que, si tienen
tamaño suficiente, se plantean
tener su propio centro de
formación y los profesores
son propios de la empresa que
hacen una orientación
específica de acuerdo
con los certificados de
profesionalidad”



EyE: ¿No es posible un procedimiento a la inversa en el que sea la empresa la que tenga la iniciativa, la que busque a los alumnos con el contrato de formación dual y después encuentre el centro de formación adecuado?

PSG: Eso es lo que ocurre en Alemania y funciona muy bien. En España también hay algunas empresas que proceden así y que incluso tienen el centro de formación dentro de su propia empresa, Volkswagen por ejemplo.

Cada vez hay más empresas que, si tienen tamaño suficiente, se plantean tener su propio centro de formación y los profesores son propios de la empresa que hacen una orientación específica de acuerdo con los certificados de profesionalidad, que se adaptan a mi empresa. Abro así el camino para que alguien pueda estar trabajando, ganando dinero y formándose para obtener un título.

Pero hay una resistencia cultural y miedo a establecer una relación contractual. Pero al empresario hay que decirle: tú inicias un proceso de selección, orientas la formación según tus necesidades, te estás aplicando un coste muy inferior al de un trabajador normal y tienes a una persona trabajando un 75% u 80% del tiempo diez meses al año y dos meses formándose, sin pagar seguridad social o con una reducción enorme, pagándole un salario de convenio, formándole en una especialidad que realmente se ajusta a tus necesidades, y al final si ese señor ha demostrado que merece estar trabajando en tu empresa, la contratas y sigues teniendo bonificación y en caso contrario, no ocurre nada porque no tienes que pagar indemnización alguna.

EyE: ¿Son suficientemente conocidos este tipo de contratos por las empresas en general?

PSG: No, nos son suficientemente conocidos. Saben que existen pero no entran a profundizar en las posibilidades que les ofrecen. Sí se ha mejorado porque hemos pasado en los últimos años de 80.000 contratos a 110.000 pero eso comparado con los 4.000.000 de contratos temporales no significa nada.

EyE: ¿No se aplican este tipo de contratos por desconocimiento o por otro tipo de causas?

PSG: Las causas son las mencionadas, por un lado desconocimiento, hay una falta de actitud positiva hacia ese contrato, porque además el sindicato no les apoya, porque además hay desorientación entre los mensajes del Ministerio de Educación y el de Empleo por exigencias curriculares, les cuesta adaptar a las necesidades de las empresas los certificados profesionales.

Hay una falta de coordinación del Ministerio de Educación y las autonomías, que hacen sus propias interpretaciones. Los empresarios prefieren una beca con la que pagan 300 euros y no tienen una relación contractual.

Vuelvo al principio, si tú, empresa, adquieres una implicación en el proceso desde el principio teniendo gente preparada y bien formada en tu empresa, hay que decir a las empresas: selecciona tú, forma tú, crea tu propio centro de formación, benefíciate de todas las ayudas que te brinda el gobierno. Así conseguirás tener una plantilla formada, motivada y renovada.

Comprendo que el Ministerio de Empleo lo que busca es bajar el desempleo y busca a la vez formar pero con una mayor flexibilidad y además establecer un camino para la certificación profesional.

EyE: ¿Ha puesto en marcha la administración a nivel institucional algún grupo de trabajo para intentar solucionar toda esta problemática que nos plantea?

PSG: Sí existen estos grupos de trabajo pero la cuestión es que cada ministerio y administración tiene sus propios criterios y es difícil cambiar las exigencias de los requisitos curriculares. Se necesita la agilidad suficiente para adaptarse a las necesidades que tienen las empresas. Esto es comprensible para garantizar que los contenidos de la formación sean realmente buenos.

Yo comprendo que el Ministerio de Empleo lo que busca es bajar el desempleo y busca a la vez formar pero con una mayor flexibilidad y además establecer un camino para la certificación profesional. A uno le interesa formar bien en cuanto a contenidos y al otro le interesa el desempleo juvenil. Ahí aparece la formación dual. Forma adecuadamente, ofrece una oportunidad para trabajar, con un 25% de estudio y un 75% de trabajo. Es muy distinto el tema si tienes a alguien que se forma el 75% y trabaja el 25%, cambia totalmente el enfoque.

Miremos qué pasa en Alemania, allí hay una cultura de la formación dual y un prestigio de la formación profesional. En España el que opta por la formación profesional no goza de

este prestigio y reconocimiento social. En estos países el paro está en un 8% ó 10% mientras en España el desempleo juvenil está en el 46% ó 50%, por lo tanto algo no estamos haciendo bien. Si otros países lo están haciendo bien, ¿por qué no lo vamos a hacer nosotros? Esto es tema social, cultural, empresarial, pero hay que luchar.

EyE: ¿Qué posición están adoptando los empresarios a nivel institucional frente a este tipo de contratos?

PSG: No hay ninguna iniciativa a nivel generalizado para todas las empresas, no hay ninguna importante. No digo que no haya alguna pero si existe es modesta y no han sabido sacarle partido. Y eso es algo que yo echo de menos, yo creo que el empresario debería implicarse mucho más en un problema tan grave como es el desempleo juvenil. Que el empresario que tiene beneficios no pueda comprometerse a tener parte de su plantilla en un tipo de contrato como estos, en un momento como este en el que estamos hablando de solidaridad, de responsabilidad social corporativa, no entiendo que no se dé un paso adelante a nivel institucional, con mucha más fuerza de lo que pueda estarse haciendo ahora.





A los sindicatos hablarle con toda claridad para que si no quieren empujarlo, por lo menos que no pongan pegas y que se den cuenta de la importancia que tiene este tema. Todos somos conscientes de que en la sociedad el principal problema es el paro y dentro del paro, el paro juvenil porque es una generación entera que se pierde y tiene la necesidad de demostrar que es útil a la sociedad, que se le está negando esa posibilidad y que además la base del sistema de pensiones que tenemos en España está en los cotizantes a la seguridad social y en el número de personas que empieza a trabajar. Esto es una vía para incorporarlos al mercado de trabajo aparte de que estos contratos tienen cubiertas todas las necesidades desde el punto de vista social, de desempleo, de pensiones... y aunque la empresa no esté pagando se les reconoce todos estos derechos. Son muchas las razones para que las empresas tanto a nivel institucional como a nivel individual muestren su interés y disposición de desarrollar tanto el contrato en prácticas como el contrato de formación y aprendizaje y yo muchas veces hablando con la anterior Secretaría de Estado y el actual Secretario de Estado, no lo comprendemos y ellos desde el Gobierno están llamando a las empresas y colaborando con ellas y están animando y ese esfuerzo es el que yo no veo que lo estén haciendo los empresarios.

EyE: Sabiendo que existen estos contratos y teniendo en cuenta las circunstancias actuales, ¿qué queda por hacer para fomentar su aplicación?

PSG: Yo creo que lo que queda por hacer es explicar a las empresas las ventajas que suponen para ellas acudir a este tipo de contratación juvenil, que son muchas desde el punto de vista económico, social, de integración, de todo tipo. Explicar eso bien, explicar que los trámites administrativos no son tan complejos, que se pueden llevar a cabo, y eso empresa a empresa. Organizar reuniones de empresarios para que sepan lo que significa, ir a la CEOE, al Consejo de Competitividad Nacional para explicarles bien todo este proceso para ver si se animan a mostrar un postura mucho más activa y si además está acompañado del esfuerzo del Gobierno mucho mejor porque así los empresarios verán que el gobierno se está volcando en esto.

Yo concretamente, estoy empresa por empresa viéndoles para explicarles el proceso, e incluso si lo quieren poner en marcha, ya les ayudo a ponerlo en marcha. Es esa labor la que hay que ir desarrollando hasta concienciar al mayor número de empresas y para eso está el gobierno, está la CEOE. Esa es la fórmula que yo entiendo adecuada.



91 351 03 03
www.ufv.es

ADE + DERECHO (BILINGÜE) • ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS • ADE (BILINGÜE)
• ADE + MARKETING • ADE + MARKETING (BILINGÜE) • ADE + RELACIONES INTERNACIONALES
• MARKETING • GASTRONOMÍA • DERECHO • DERECHO + RRII • DERECHO + RRLL Y RRHH •
DERECHO + CRIMINOLOGÍA • CRIMINOLOGÍA • PERIODISMO • PERIODISMO + COMUNICACIÓN
AUDIOVISUAL • PERIODISMO + RELACIONES INTERNACIONALES • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL
• COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + PUBLICIDAD • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + CREACIÓN



LíDERes
en
trato personal

Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • PUBLICIDAD • PUBLICIDAD + MARKETING • BELLAS ARTES •
BELLAS ARTES + DISEÑO • BELLAS ARTES + CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • DISEÑO •
DISEÑO + PUBLICIDAD • CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • MEDICINA • BIOTECNOLOGÍA
• BIOTECNOLOGÍA + FARMACIA • FARMACIA • PSICOLOGÍA • ENFERMERÍA • FISIOTERAPIA •
ARQUITECTURA • INGENIERÍA INFORMÁTICA • EDUCACIÓN INFANTIL • EDUCACIÓN PRIMARIA •
CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y DEL DEPORTE

28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)



Las profesiones digitales

CREAN CADA AÑO 100.000 NUEVOS EMPLEOS

Las profesiones digitales se han convertido en una de las principales salidas laborales en nuestro país.

APG

Cada vez son más las empresas que demandan estos perfiles especializados y formados en materias que, hace algunos años, ni siquiera existían. Sin embargo existe una **importante escasez de talento**, a pesar del elevado desempleo existente en los demás sectores. Son muchas las oportunidades que ofrecen los puestos digitales, según la Comisión Europea, en este ámbito se crea cada año **100.000 nuevos empleos**. Para **Jorge Guelbenzu**, director general de **Infoempleo**, es vital conectar formación y empleo: "Las empresas están demandando nuevos perfiles que no cubren con facilidad porque carecen de las personas adecuadas para esos puestos de trabajo".

LA GUÍA INKS

Son precisamente estos nuevos perfiles los que presenta la Guía INKS en su tercera edición.

Esta publicación creada por **Infoempleo.com, KSchool** y que cuenta con la participación de **Vodafone**, ofrece una completa información sobre las áreas digitales y los nuevos perfiles surgidos gracias al desarrollo de Internet y la tecnología. Este manual, referencia en el sector, surge como una herramienta para todos aquéllos que quieran sumergirse en el mundo de las nuevas tecnologías y aprovechar las oportunidades que ofrece, tal y como afirma **Alejandro Doncel**, director de **KSchool**.



RECONOCIDOS profesionales

En esta edición participan reconocidos profesionales como Tristán Elósegui, Cofundador de El Arte de Medir y socio de KSchoolcom, Manuel Moreno, Creador de TreceBits o Ricardo Tayar, CEO & Co-founder en Flat101. Todos ellos cuentan en primera persona cómo desarrollan su actividad y arrojan luz sobre siete bloques temáticos:

- Marketing digital
- Analítica web
- SEO-SEM
- Social media
- Diseño web
- Usabilidad
- Big data y data science

Especial atención merece el último capítulo NUEVAS PERSONAS CON NUEVAS PROFESIONES en el que se define cada perfiles profesionales y se establece el rango salarial medio en España.

GUÍA INFOEMPLEO KSCHOOL DE LAS NUEVAS PROFESIONES

INKS
#INKS2012



profesiones digitales

Listado de Autores

BIG DATA / DATA SCIENCE

Nombre	Twitter
Rubén Casado	@ruben_casado
Israel Herráiz	@herraiz
Carlos Gil Bellosta	@gilbellostta



ANALÍTICA WEB

Nombre	Twitter
Tristán Elósegui	@tristanelosegui
Gemma Muñoz	@sorprendida
Oriol Farré	@oriolfb
Carlos Kindelan	
Jose Ramón Cajide	@jrcajide

UX

Nombre	Twitter
Pilar de Terán	@mpteran
Lula	@babypixel
Ivo Serrano	@ivoserrano



DISEÑO WEB Y MAQUETACIÓN

Nombre	Twitter
Joseba	@7daysofrain
Francis	@frestoy

SEO / SEM

Nombre	Twitter
Nacho Carnes	@NachoCarnes
Miguel López	@tallerseo
Arturo Miramón	@arturomarimon
Íván Ruiz	

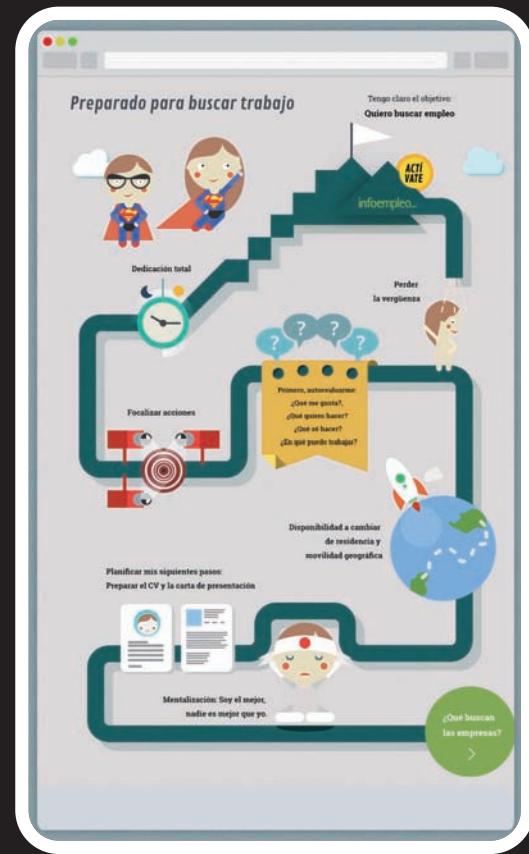


SOCIAL MEDIA

Nombre	Twitter
Manu Moreno	@TreceBits
Mauro (Fotomad)	@Fotomaf
Chema Mtnez Priego	@simdalom
Ángela Villarejo	

OPTIMIZACIÓN

Nombre	Twitter
Xavier Colomés	@xavier_colomes
Ricardo Tayar	@tayar
Jordi Rosell	@jrosell
Natzir Turrado	@natzir9



SOBRE Infoempleo.com

INFOEMPLEO.COM ES UNO de los portales de empleo de referencia en España. Con más de 30 años de experiencia en el ámbito del empleo y la formación, Infoempleo.com se ha posicionado como uno de los portales de empleo más importantes de España, con más de 5 millones de usuarios registrados y más de 80.000 clientes. Infoempleo.com es también partner español en exclusiva de "The Network", una red internacional de portales de empleo que permite acceder a más de 50 millones de candidatos en todo el mundo. Además, cuenta con su propio portal de formación, Avanzaentucarrera.com, que reúne la oferta formativa de 37.000 centros y una completa selección de recursos de orientación y asesoramiento.

SOBRE Kschool.com

KSCHOOL ES LA ESCUELA de los profesionales de Internet. Un centro dedicado a la formación en las nuevas tecnologías a través de másters presenciales en Madrid y Barcelona. Nuestra filosofía es formar profesionales del presente. El mercado demanda con fuerza perfiles especializados en el entorno digital. Por eso, en KSchool, no entregamos un simple título, ofrecemos un futuro fuera del rebaño y la oportunidad de hacer las cosas de forma diferente. KSchool tiene un sistema educativo basado en un alto número de horas prácticas, impartidas por los mejores profesionales activos del sector e influencers.

The screenshot shows the Kschool.com homepage. At the top, there's a navigation bar with links for 'CURSOS', 'BLOG', 'QUIÉNES SOMOS', 'CONTACTO', and 'PARA EMPRESAS'. Below the navigation, there are several master's program cards: 'Master de Análítica Web XII', 'Master de Técnicas de Marketing Online IX', 'Master SEO - SEM Profesional VIII', 'Master en Usabilidad y Experiencia de Usuario V', 'Master en Arquitectura Big Data', 'Master en Data Science', 'Master Diseño y Maquetación Web', 'Programa Profesional SEO Avanzado', and 'Programa Profesional de Iniciación a R II'. Each card includes a thumbnail image, the program name, and a 'Nuevo' (New) badge. Below these, there's a 'Noticias' (News) section featuring an article about the 'Guía INKS 2015: INTERNET, SUS PROFESIONES Y PROFESIONALES'. The article includes a thumbnail of the guide, the date (28 de septiembre de 2015), and a brief description. To the right of the news section, there's a '¿Tienes una idea?' (Do you have an idea?) button and a 'KSBOOKS' logo.

WEIMEI WE, un nuevo concepto de empresa tecnológica. Un nuevo concepto de smartphone.

APG



Weimei es una start-up tecnológica enfocada en el diseño, desarrollo y distribución de smartphones de gama alta para un público inteligente.

El equipo inició este proyecto al observar el elevado precio que supone comprar un smartphone de calidad, siendo conscientes de que cada vez eran más reducidos los costes de fabricación.

Su filosofía es simple y clara: ser transparentes. Quieren compartir con los usuarios todo lo que han aprendido en el camino, de forma que puedan conocer de primera mano la historia que se encuentra detrás del terminal que van a comprar. Cada semana, lanzan un artículo en su blog, en el cual hablan sobre sus experiencias, sobre la dirección de la industria, sobre los costes de fabricación y muchas cosas más. Abren las puertas de esta parte del mercado que es habitualmente hermética.



¿CÓMO LO CONSIGUEN?

Desde el primer día se fijaron dos metas:

- 1) Desarrollar un smartphone asombroso
- 2) Ofrecer un excelente soporte técnico que cuente no sólo con un corto plazo de reparación de 5 días, sino que además facilite el proceso gracias al servicio de recogida-reparación-entrega a domicilio.

Así han elaborado y creado el nuevo smartphone, el weimei we. Para ofrecer una experiencia de usuario óptima, han incluido un hardware potente, moldeado en la última versión de Android, Lollipop 5.1, completamente libre, con soporte para actualizaciones frecuentes vía OTA.

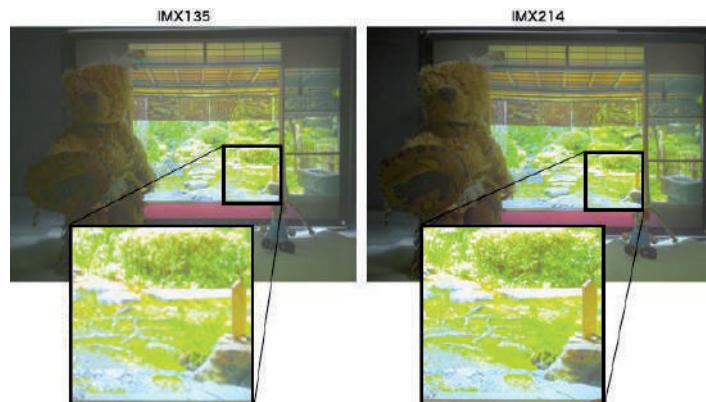
En el corazón del nuevo weimei we, se encuentra un procesador Mediatek MT6753, que cuenta con ocho núcleos y arquitectura A53 de 64 bits. A todo esto le acompañan 3GB de memoria RAM y 16GB de almacenamiento interno, ampliable mediante tarjeta microSD.

La calidad de una pantalla no sólo se mide por su resolución, sino por su fabricación, desarrollo y tecnología. A diferencia de otros paneles GFF convencionales, la tecnología JDI In-Cell Pixel Eyes en el we, consigue al mismo tiempo reducir el grosor y aumentar la transparencia para ofrecer unos colores más vivos. Sus pantallas son también de las más resistentes al contar con el cristal Gorilla Glass 3.



SENSOR SONY EXMOR IMX214 de 13Mpx

POR SUPUESTO, no se han olvidado del apartado fotográfico. El we incluye un sensor Sony Exmor IMX214 de 13Mpx, apertura f/2.0, dual flash led y grabación de vídeo en resolución FULL HD, a 30 fps. En la cámara delantera hemos integrado un sensor de 5Mpx con flash led y apertura f/2.0 de gran angular (84°).



Por último, saben la importancia que tiene la batería para los usuarios de hoy en día. Por este motivo han elaborado una batería de 2600mAh que, gracias a la gestión inteligente de energía de Android Lollipop, te permitirá sacarle todo el jugo al we hasta el final del día. El weimei we es un producto sólido, con un hardware potente, software limpio y un servicio técnico listo para actuar de inmediato. Todo esto puede ser tuyo por sólo €189.90, un precio muy reducido que completa el conjunto creado en torno a la filosofía de transparencia.

BEACONS, microgeolocalización para una nueva experiencia de COMPRA

El retail y los sectores económicos que necesitan un contacto directo con el cliente tienen una nueva oportunidad de mano de los beacons.

Estos son unos dispositivos de tamaño de una moneda que funcionan con tecnología inalámbrica.

CH



Según Deloitte, hasta un 30% de los comercios en EEU habrá instalado beacons antes de final de 2015 y hasta un 20% en el Reino Unido.

TECNOLOGÍA

LA CLAVE DE ESTOS DISCRETOS ARTILUGIOS es su enorme potencial debido a que permiten establecer una comunicación directa y a tiempo real con los usuarios sin necesidad de tener internet disponible.

El radio de influencia de los beacons depende de la tecnología Bluetooth sobre la que corren, que permite una distancia de acción de unos 50 metros como máximo. Se utilizan para mandar notificaciones a los diferentes móviles conectados y el mantenimiento de estos dispositivos es relativamente sencillo ya que solo es necesario cambiar una pila cada dos o tres años según su uso.

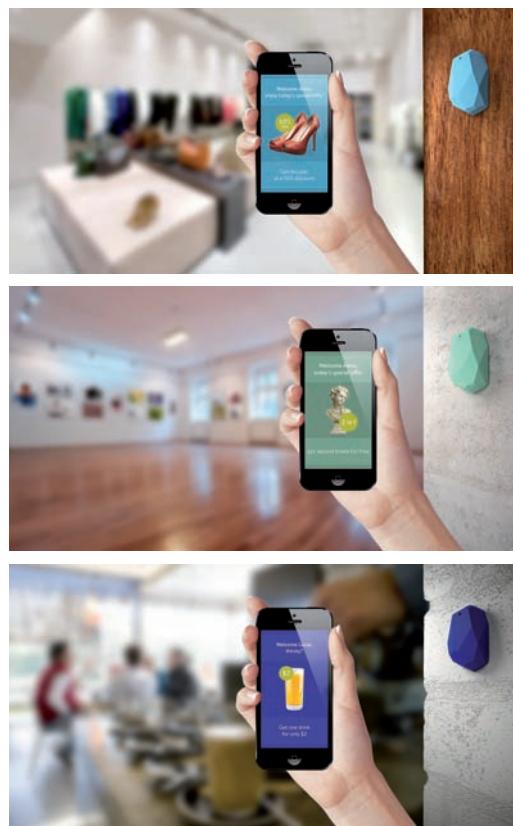
Uno de los hechos que pueden ralentizar la implantación de esta tecnología es la necesidad de desarrollar una app adaptada a cada comercio. Por esto, Samsung ha realizado un esfuerzo de estandarización y ha desarrollado Proximity, una app universal para que el usuario pueda recibir notificaciones vía beacons sin necesidad de instalarse las apps de las diferentes tiendas.

APLICACIONES Y VENTAJAS

GRANDES FIRMAS LOS ESTÁN IMPLANTANDO en sus tiendas de Nueva York como es el caso de Macy's o Apple. De hecho existe el iBeacons que es similar al beacon, aunque le diferencia que éste este ha sido diseñado y fabricado por Apple y para Apple. Esto demuestra que los grandes de la industria ya ven en esta tecnología un gran potencial. En España, el FC Barcelona ya está probando esta tecnología en sus instalaciones deportivas. El objetivo es que todos los visitantes que tengan su app instalada puedan beneficiarse de promociones en sus tiendas y restaurantes.

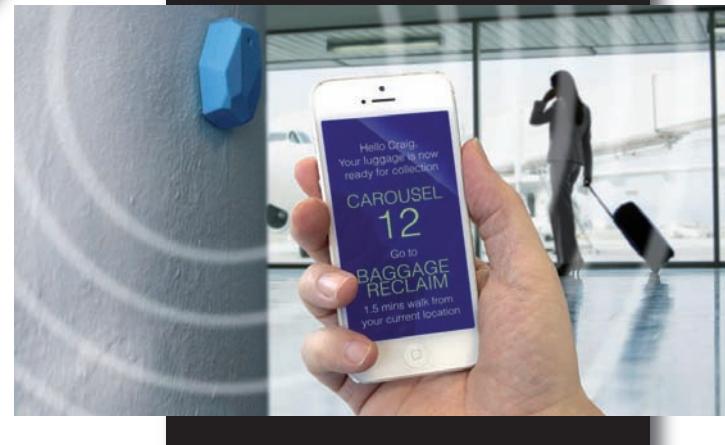
"PayPal, el sistema de micropagos digitales, lanzará proyectos basados en los 'beacons' para efectuar pagos desde el móvil sin tener que pasar por la caja"

Continúa leyendo ►



PERFIL DE USUARIO

PARA PODER ESTABLECER esta conexión el usuario solo tiene que bajarse una aplicación del comercio, restaurante o museo. Una vez descargada el comercio tendrá la posibilidad de detectar los movimientos y patrones de comportamiento de esta persona. Se puede saber cuánto tiempo se detiene en cada sección y por cuáles no muestra ningún interés. Es así como posteriormente tendrá la capacidad de enviar mensajes push con los que comunicar una serie de promociones, ofertas... siempre totalmente personalizados en función de sus gustos, así como toda aquella información que pueda resultar útil para el potencial comprador. Desde el punto de vista del usuario se crea un vínculo más estrecho con la tienda que le pondrá de relieve lo que realmente es de su gusto.



OTRAS UTILIDADES de los beacons

- Envío de promociones a los clientes en el punto de venta, tiendas o centros comerciales
- Localización y llamada inmediata a vendedores y personal de tienda
- Localización de productos concretos dentro del establecimiento y guiado hasta los lineales
- Localización de secciones dentro del establecimiento y guiado hasta las mismas
- Promociones en función de compras anteriores
- Cuáles son los puntos fríos y calientes de un establecimiento o local
- Cuáles son las zonas de mayor tráfico o tiempo de exposición.
- Permite conocer con exactitud el recorrido de cada cliente en el establecimiento
- Conocer el histórico de comportamiento de cada individuo en cada visita
- Fechas de últimas visitas
- Recurrencia al punto de venta
- Tiempo de permanencia en el local y preferencias de compra

CINCO CLAVES

para hacer negocios en Australia con éxito



Consolidada como la decimosegunda potencia económica mundial, Australia lleva 24 años de crecimiento continuo y ocupa la 8^a posición en el ranking mundial de países más atractivos para la IED, según el informe de A.T. Kearney 2014 sobre el Índice de Confianza para la Inversión Extranjera.

APG

Y es que Australia es un país que ofrece grandes oportunidades de negocio a las empresas españolas que quieran ir a las Antípodas, pues según The Economist Intelligence Unit el PIB de Australia crecerá en 2016 un 3% ligeramente superior a la previsión del 2,7% para 2015. Además, Australia se configura como un mercado estratégico muy interesante tanto desde el punto de vista de mercado interno para la promoción de productos españoles, como desde el punto de vista de plataforma para acceder a la zona Asia Pacífico.



"El mundo se ha hecho pacífico, las cosas están pasando allí. El 90% del crecimiento mundial se prevé que sea en esa zona y Australia tiene una posición estratégica", explica Juan Millán, socio de Gedeth Network, que acaba de abrir oficina propia en Australia este verano. "El producto español todavía tiene poca presencia comparado con otros países como Italia o Francia. Podemos decir que es el "sabor del mes", está de moda", añade.

"AUSTRALIA SE CONFIGURA COMO COMO UN MERCADO CON UN ALTO PODER DE COMPRA, CON UN CONSUMIDOR EDUCADO Y EXIGENTE, Y MUY ABIERTO A PRODUCTOS EXTRANJEROS"

PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS españolas interesadas en acceder al mercado australiano Gedeth Network ha elaborado cinco claves para hacer negocios con éxito:

1) CONOCER EL MERCADO. El mercado australiano se caracteriza por su alto poder de compra, con un consumidor educado y exigente, y muy abierto a productos extranjeros. La gran distancia que lo separa de España es un coste importante que las empresas deben tener en cuenta, pero también tienen que analizar sus beneficios: poder adquisitivo, estabilidad, seguridad jurídica, una logística asequible o la escasa competencia, por el momento, de otras empresas españolas.



2) APROVECHAR EL SABOR GOURMET ESPAÑOL.

Australia tiene una escena culinaria muy activa y abierta a nuevas ofertas fruto de una población multicultural que ha inspirado una fusión de sabores originales y proporcionado algunos de los mejores chefs del mundo con gusto por los productos frescos y una demanda para consumo de productos gourmet. El prestigio culinario de España entre el público australiano cada vez es mayor, en buena medida gracias a la presencia de restaurantes y de jóvenes chefs españoles en el país –algunos incluso en televisión– que han revolucionado la visión que en ese país se tenía de la gastronomía española. Además, la presencia y profesionalización de la distribución de alimentos españoles aumenta a ritmo constante –con ejemplos destacados como Typical Spanish, ubicada en Sydney y dedicada al catering–, abriendo una importante oportunidad para los productores españoles que quieran poner un pie en el otro extremo del mundo.



3) POTENCIAR LA INNOVACIÓN. Condicionada por el precio de mano de obra más barato de los países asiáticos y por la limitación del mercado nacional, la industria australiana pasa por un periodo de agotamiento que abre interesantes oportunidades para empresas innovadoras españolas exportadoras de maquinaria, tecnología y bienes de equipo orientados a la optimización del proceso productivo.



4) TENER EN CUENTA LAS DISTANCIAS. Australia se trata de un mercado condicionado por las distancias, tanto para poner el llevar el producto allí como para luego distribuirlo y que las restricciones de entrada son fuertes al inicio pero no insuperables. De hecho, el país austral viene desarrollando un proceso de reducción unilateral de sus aranceles en los últimos años, aunque aún siguen imponiendo tipos impositivos altos en determinados productos.



5) PENSAR EN SALTAR A ASIA. Uno de los grandes atractivos del país es su condición de puerta de entrada al mercado Asia Pacífico a través de sus tratados de libre comercio y redes comerciales. El continente asiático sigue siendo el principal destinatario de las exportaciones totales de Australia, siendo China el principal cliente (36%), seguido en importancia por Japón (17,9%) y Corea del Sur (7,5%).

EN RESUMEN, “AUSTRALIA MERECE LA PENA PARA LAS EMPRESAS”, asegura Millán que recomienda valorar la inversión necesaria para conseguir ventas tan lejos de España y optimizar los viajes para contactar con los distribuidores de mayor potencial como medidas para que cualquier empresa española, sin importar su tamaño, pueda rentabilizar su inversión en un mercado que aún estamos muy lejos de haber explorado al completo.



LA CULTURA EMPRENDEDORA en España y EE.UU.: una cuestión de educación

El éxito de la economía de un país depende de las pequeñas empresas. No esperar a que alguien te dé una oportunidad y crear tu propia oportunidad es para muchos la mejor alternativa.

CH



FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

- Esta es la quinta edición del estudio.
- Realizado entre 38 países entre una muestra de 43.900 personas.
- 38 países incluidos en el estudio: Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Colombia, Croacia, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Reino Unido, Grecia, Hungría, India, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Lituania, México, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia, Eslovaquia, Eslovenia, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Turquía, Ucrania, USA.
- Edades de los consultados: comprendidos entre los 14 y 99 años.
- El estudio ha sido elaborado por Amway, en colaboración con la Universidad Técnica de Munich y el Instituto GFK de Nuremberg.
- Objetivo planteado: analizar las motivaciones y las dificultades a la hora de emprender un proyecto empresarial.



AMWAY

Amway, empresa líder mundial en el sector de la venta directa, ha realizado durante los últimos cinco años un estudio sobre el emprendimiento. Las conclusiones del mismo a lo largo de estos años han sido cambiantes en lo que se refiere a España. Según sus resultados en nuestro país cada vez más se tiene una mayor predisposición hacia el emprendimiento.

Durante la presentación del estudio se debatieron numeroso temas que plantean cuando menos curiosidad. Es de notar que una de las conclusiones que se extraen de los datos presentados es que la cultura afecta enormemente al impulso emprendedor. Es importante contar con un ambiente favorable para fomentar el emprendimiento. Es por esto que en España, donde hasta ahora no ha habido mentalidad emprendedora sólida y extendida, se sueña con el emprendimiento más de lo que se practica según los datos presentados.

En opinión de Carmen Casero, Directora General de Trabajo Autónomo "en España aún no se ha hecho la transición". Hasta hace pocos años se pintaba al empresario como un señor opulento y ricachón, "se hablaba de él como agente destructor de empleo". Es necesario romper con la inercia que marca la vocación del 80% de los universitarios en Castilla La Mancha a ser funcionarios y vivir de alguna de las administraciones.

"El **ESTUDIO GLOBAL** de Emprendimiento Amway revela también que la **PREDISPOSICIÓN** a iniciar un negocio por cuenta propia **AUMENTA** en España un **6%**, aunque es sólo del **36%**"



CAMPEONES EN ACTITUD

Los españoles cada vez van adoptando una actitud más positiva frente al emprendimiento. Según el estudio, los españoles en esta cuestión están a la altura de los americanos. Sin embargo, en cuanto al potencial considerado desde el punto de vista de la autoimagen, como persona que se ve a sí misma capacitada para crear un negocio, nos encontramos ante una gran diferencia con los americanos y esto es una notable barrera a superar.

Uno de los principales datos del estudio, es el aumento de las personas que presentan una actitud positiva hacia el emprendimiento (España 65% y EE.UU. 62%, lo que supone un incremento del +5% y +6% respecto al 2013). Con un 36% y 44% respectivamente, el potencial de predisposición a iniciar un negocio por cuenta propia también sigue creciendo respecto al año anterior (España +6% y EE.UU. +2%) pero, en esta ocasión, el porcentaje es inferior en nuestro país que en Estados Unidos.

En palabras de la directora general de Amway "la creatividad latina es muy buena pero falla la formación y la cultura emprendedora desde el colegio, la universidad y la sociedad"



Jóvenes EMPRENDEDORES

CURIOSAMENTE EN ESPAÑA tanto el potencial como la actitud entre los jóvenes es más alto que en Estados Unidos donde el 42% de los jóvenes comprendidos en la franja de los 35 a 42 años son los más abiertos a emprender. En otros países son los de 18 a 35 años. Nos planteamos a qué se debe este adelanto en la orientación al emprendimiento.

Emprendedoras españolas ante EL RETO DE FORTALECER LA AUTOIMAGEN

LAS MUJERES ESPAÑOLAS tienen una mejor actitud hacia el emprendimiento que incluso las americanas aunque en la realidad se ven menos capaces de crear una empresa.

¿POR QUÉ SE EMPRENDE?

España

- No tener jefe
- Realización personal
- Situación laboral

Usa

- Realización personal
- Ser su propio jefe
- Conciliación personal - laboral



¿Dónde debería ENSEÑARSE A EMPRENDER?

¿Es posible aprender a ser emprendedor? ¿La oferta educativa existente en nuestro país es suficiente?

En cuanto a educación para el emprendimiento se refiere, los españoles señalan que ésta debería realizarse principalmente a través de programas formativos facilitados por organizaciones sin ánimo de lucro, cámaras de comercio o programas gubernamentales (España 35% y EE.UU 26%), universidades y/o la educación superior (España 31% y EE.UU 48%), y escuelas y/o la educación secundaria (España 26% y EE.UU 46%). Sin embargo, tal y como los datos indican, mientras.

En la presentación del estudio se defendía que en España las universidades no han asumido aún que deben constituirse en el epicentro del terremoto emprendedor pero, ¿es el emprendimiento una cuestión de educación? Según el estudio la respuesta es claramente sí para los españoles y americanos, donde se ha registrado un porcentaje de respuestas afirmativas del 59% y 68%, respectivamente.



"EN ESTA EDICIÓN DEL ESTUDIO Global de Emprendimiento Amway hemos profundizado sobre uno de los elementos clave para el crecimiento y la prosperidad de una sociedad: la educación empresarial. Entre las conclusiones, hay un consenso a nivel mundial (37 de 38 países encuestados) en qué se puede promover el espíritu emprendedor a través de la educación y qué el emprendedor se hace y no se nace", afirma Monica Milone, Directora General de Amway Iberia. "Esta afirmación cobra mayor relevancia si nos centramos en la respuesta de los jóvenes menores de 35 años, ya que son la franja de edad con una actitud más positiva y un potencial emprendedor más alto, lo que señala la gran oportunidad para el desarrollo de la economía mundial y nacional que representa esta nueva generación de potenciales emprendedores".

Ambos países coinciden en que se puede aprender a ser emprendedor a través de una formación transversal adecuada (59% vs. 68%).

Mientras que en Estados Unidos se considera vital incorporar unidades didácticas sobre el autoempleo en edades tempranas; en España, la educación emprendedora se percibe en mayor medida como una especialización ad-hoc tras la Universidad.

Más de la mitad de los españoles está insatisfecho con la oferta educativa actual para el emprendimiento, al contrario que los estadounidenses (54% vs. 31%).

Continúa leyendo ►



La Universidad Francisco de Vitoria celebra la Jornada de Bienvenida Postgrado

El pasado 11 de noviembre se celebró en la Universidad Francisco de Vitoria la Jornada de Bienvenida Postgrado UFV con la asistencia de los alumnos que han dado o que darán comienzo a sus estudios de postgrado en el año académico 2015-2016, así como del cuerpo docente y directores de doce másteres universitarios, tres másteres título propio y cuatro programas de especialización.

CH

LA AGENDA DE ESTE PROGRAMA internacional combina **sesiones académicas** con visitas empresariales y culturales y **tiene como objetivo generar** un espacio único en el ámbito de la **educación** superior de **postgrado** potenciando una red de relaciones **profesionales y personales**. El programa está abierto además a estudiantes de **postgrado** de otras universidades de cualquier país.



A lo largo de la actividad, Félix Suárez, Director del Área de Postgrado y Consultoría de la UFV, informó a los alumnos de los servicios de los que disfrutarían en su condición de alumnos de la universidad, entre otros, la posibilidad de realizar un voluntariado, actividades deportivas y culturales, idiomas, conferencias y ponencias, prácticas y empleo... Por su parte Brenda del Val, Directora de la Business School, ubicada en la calle Orense, 69 en Madrid, dio la bienvenida a los alumnos de los programas de Postgrado que han dado comienzo en octubre: Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas en su modalidad full time y en su modalidad Executive, Máster en Dirección Comercial y Marketing, Máster en Comercio Internacional y tres Programas Superiores en Dirección Comercial y Marketing, Dirección Financiera y Estratégica y en Project Management. Asimismo, manifestó que las puertas del campus quedaban abiertas para todos los alumnos de Postgrado UFV.

Daniela del Olmo, Directora de Desarrollo Internacional de Postgrado, cerró la Jornada presentando la I edición de la Semana Internacional Postgrado UFV que se celebrará del 14 y el 18 de marzo de 2016 y que forma parte del programa académico de los alumnos de másteres presenciales de la UFV.

Continúa leyendo ►

- Mejores decisiones
- Más foco en lo importante
- Menos estrés y conflictos
- Más productividad
- Más motivación



Mindfulness
Líder-Coach
Mentoring

- Programas
- formativos

Coaching individual y de equipos
Formación en habilidades directivas

Pº Castellana, 135. Madrid

Tel: +34 91 297 54 65

e-mail: execoach@execoach.es

www.execoach.es



CUANDO LA HISTORIA se escribe al revés

JOSÉ BAREA, fundador de Barea + Partners.



La crisis ha hecho que en los últimos años se haya incrementado el número de jóvenes que se han visto obligados a salir fuera de España en busca de las oportunidades que aquí no llegan. Dejan atrás su casa, su familia y su país en busca de la tan anhelada salida profesional. Es lo que muchos han llamado "fuga de talento". Sin embargo, hay ocasiones en los que la historia se escribe al revés. Es el caso de **José Barea**, un joven arquitecto valenciano que decidió volver a España para triunfar.

Este emprendedor, ingeniero y arquitecto de vocación nos cuenta por qué decidió marcharse, "Después de graduarme como ingeniero Industrial Superior en Valencia, y haber comprendido que en realidad mi vocación era la de arquitecto. Me mudé a Milán donde estuve dos años y medio. En Milán estudié Arquitectura habiendo convalidado las asignaturas y trabajé al mismo tiempo en un despacho de arquitectura. Decidí estudiar en el extranjero por consideraba vital adquirir los conocimientos de arquitectura en una universidad de prestigio y bajo influencias diferentes a las que ya conocía." Tras este periodo buscó trabajo en Londres, "Quería formarme en un despacho de renombre y adquirir experiencia internacional. Lo conseguí en el estudio Atkins Global, uno de los más importantes a nivel mundial."





LA EMPRESA

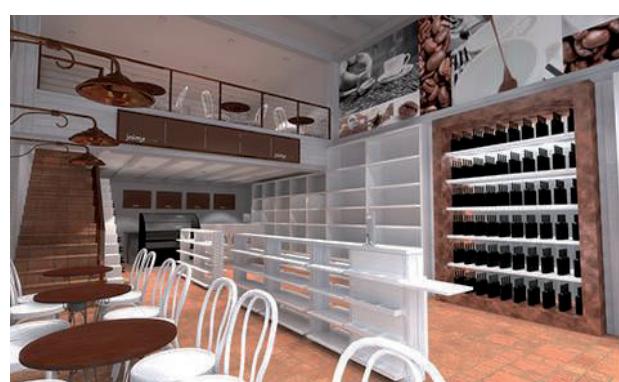
LA EMPRESA NACE EN FEBRERO DE 2013 con el objetivo de adaptarse a la nueva situación de la arquitectura en España y ofrecer un producto que englobe todas las partes de un proyecto de arquitectura e interiorismo comercial. Desde la imagen de marca, hasta la dirección de la obra. Su sello, cada pieza, pared o revestimiento da un sentido global al proyecto.

Un equipo multidisciplinar, joven y emprendedor liderado por José Barea que hasta la fecha ha realizado proyectos tanto a nivel nacional como internacional: trabajos de arquitectura comercial, reforma de viviendas de lujo, creación de imagen corporativa, etcétera.

El estudio valenciano de arquitectura y diseño BAREA + PARTNERS es el encargado de la nueva expansión de los restaurantes de la Parrilla de Pollos Planes que, aparte de la Comunidad Valenciana, han empezado a extenderse también por otras ciudades del territorio español, como Madrid y Barcelona.

D
espués de otro par de años, empecé a sentir la necesidad de recorrer mi propio camino, y una propuesta de sociedad por parte de una ingeniería española me hizo volver en 2011. Cosa que no tenía en mente. Dicha propuesta resultó ser humo, pero yo decidí emprender el camino igualmente."

Así fue como José Barea dejó atrás un futuro prometedor en Londres y regresó a Valencia para desarrollar su carrera como arquitecto. Con 32 años, decidió que con la crisis había que reinventarse y que había llegado el momento abrir su propio estudio de arquitectura, Barea + Partners.



UNA START UP ESPAÑOLA crea el primer marketplace global de TURISMO GASTRONÓMICO

APG



Con una oferta inicial de más de 200 productos en 25 destinos europeos, Foodie&Tours lanza la primera plataforma global de venta online dirigida al turista foodie.

LA START UP ESPAÑOLA FOODIE&TOURS es una de las propuestas más innovadoras de la nueva categoría de turismo gastronómico. A través de su plataforma www.foodieandtours.com comercializa mundialmente, y en tiempo real, las mejores actividades enológicas y gourmet locales, procedentes de los mejores proveedores profesionales. En permanente expansión, la compañía busca socios con los que impulsar su crecimiento.

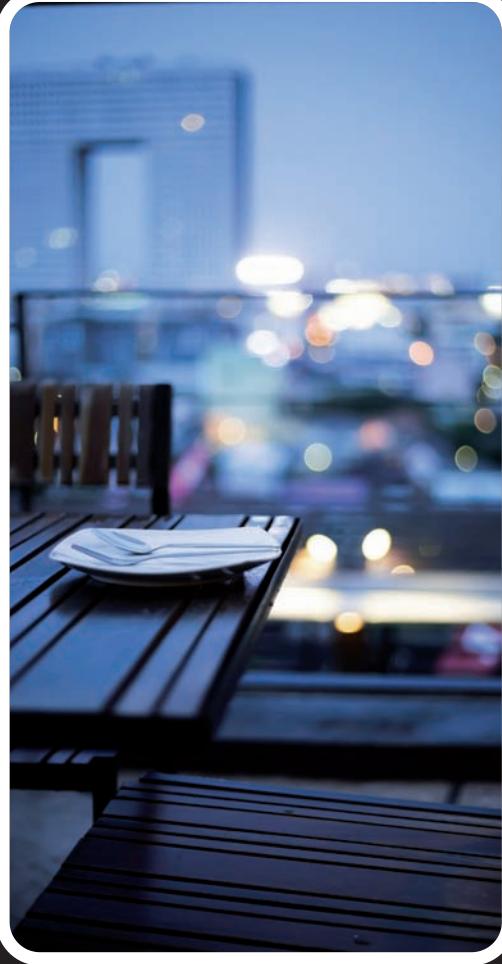
Según las cifras de la **World Food Travel Association**, el aspecto gastronómico de un destino es uno de sus reclamos con mayor potencial de explotación. Es una industria global que genera alrededor de 150 mil millones de dólares; que muestra un crecimiento del 10% anual, y que mueve a un importante número de viajeros a disfrutar de alguna actividad específica relacionada con la comida o el vino, invirtiendo una media de 320 euros por persona. Es el llamado turista foodie.

TURISTA FOODIE

- 30-60 años
- Nivel adquisitivo medio-alto
- Procedente sobre todo de grandes ciudades de UK, EEUU, Australia y Canadá
- Sensibilizado por conocer la cultura y la historia del mundo a través de sus sabores.

Para el turista foodie nace Foodie&Tours, el primer marketplace global especializado en gastronomía y vino gracias a su plataforma de venta online www.foodieandtours.com





Su amplio catálogo

propone más de 200 experiencias de alta gama en 25 destinos europeos, clasificados en las categorías Catas de vino; Clases de cocina; Paseos gastronómicos; Tours culinarios y Comida en casa de. Su objetivo, proponer una compra fácil y segura con un único intermediario, tanto a clientes individuales, como a grupos y empresas.

SU ESTRATEGIA,

confeccionar un inventario global que integre, de forma ágil y en tiempo real, los productos procedentes de una serie de colaboradores, seleccionados minuciosamente a lo largo de todo el planeta. De esta forma el viajero Foodie ahorra tiempo en interminables búsquedas, encontrando en pocos minutos la mejor oferta de cada destino.



“QUEREMOS CONSOLIDAR LOS DESTINOS EN LOS QUE YA ESTAMOS OPERANDO, AMPLIAR EL CATÁLOGO Y, EN DEFINITIVA, CONVERTIRNOS EN EL REFERENTE DE LAS AGENCIAS DE TURISMO PARA GENERAR MÁS Y MEJOR OFERTA EN CADA DESTINO A TRAVÉS DE LA GASTRONOMÍA, OFRECIENDO LAS MEJORES ALIANZAS”

Hugo Palomar, CEO de Foodie&Tours

SABOREA
el mundo con
FOODIE&TOURS

DESCUBRIR los magníficos vinos de la Provenza elaborados en la margen izquierda del Ródano; conocer la ciudad de Estambul a través del paladar local y su mercado de especias; explorar la tradición cervecería de la cosmopolita Milán, o aprender a cocinar paella en Valencia, Salmorejo en Sevilla o la mejor especialidad de un chef Michelin en su propia cocina. Son algunas de las extraordinarias experiencias que se pueden adquirir con un simple clic en la plataforma de Foodie&Tours, y que proponen exprimir el carácter de una región a través de su gastronomía, siempre recibiendo una atención personalizada y un nivel muy alto de calidad.

Foodie&Tours +34 618 62 61 52 HELLO@FOODIETOURS.ES GROUPS & CORPORATE DESTINATIONS



**FOOD WALK AND SPICE MARKET
TOUR IN ISTANBUL**



SE TRATA, POR TANTO, de conocer el mundo a través de sus sabores. Una visión, más que romántica, antropológica del turismo, por la que apuesta Hugo Palomar y su equipo, y por la que se decanta un número cada vez mayor de viajeros.

“La gastronomía es un tesoro que diferencia cada territorio, y que explica su historia, geografía y cultura. Un plato tradicional, o una forma específica de producir aceite o vino nos ayuda a entender una civilización, de dónde venimos, cómo eran nuestros antepasados”, asegura Hugo, e insiste: “el turista, por su parte, es cada vez más activo y busca formas distintas de descubrir, de conocer, de aprender, y la gastronomía se ha convertido en la mejor de ellas”.



GET A TASTE OF THE WORLD

Book handpicked gourmet tours & activities

DESTINATION ▾

CATEGORY ▾

ORDER BY ▾

SHOW ME

THE BEST SELECTION

We're a team of foodies, and we know what foodies want. Leave it to us to find you the most representative culinary activities in Europe.

A PASSION FOR EXCELLENCE

Our experiences are in small groups, guided by professionals ready to surprise and delight you with their knowledge.

SIMPLE BOOKING & BEST PRICES

Say goodbye to long reservation forms and endless emails. Our booking can be done within three clicks. And we have the best price, guaranteed.

LA COMPAÑÍA:

Con capital 100% español, apoyada por inversores privados y por la aceleradora Intelectum –que goza de grandes hitos en el sector de internet-, Foodie&Tours fue fundada a primeros de este año por Hugo Palomar, Juan Peist y Enric Elvira, tres jóvenes emprendedores con amplios conocimientos en innovación turística y tecnología online, además de apasionados gastrónomos. Liderando como máximo accionista, Palomar fue también uno de los fundadores de la exitosa Byhours.com, además de crítico en la Guía Repsol 2007: “Nuestra idea es promover la cultura y el conocimiento de un destino a través de la gastronomía, porque es la mejor forma de conocer su tierra, historia, valores, personas y tradiciones. Así, Foodie&Tours quiere ser el vehículo para traer clientes a todos los destinos gastronómicos, ayudando a los emergentes a generar oferta, y a los maduros a ampliar la existente”, explica.



COMPLETAN EL EQUIPO DIRECTIVO la reconocida sommelier Mireia Pascual –Bulli, Celler de Can Roca-, coordinando la captación de proveedores y el servicio al cliente, y la responsable de marketing Tendelle Sheu. Entre todos, seleccionan a los partners y proveedores bajo estrictos requisitos de calidad, e incorporan sus productos a su extenso Marketplace bajo comisión por reserva generada. A cambio, ofrecen potentes soportes de gran repercusión, como su plataforma de venta online o su novedoso ‘Concierge Foodie’, una integración tecnológica destinada a los principales hoteles de alta categoría, que facilita y agiliza la prescripción de este tipo de actividades por parte del personal de recepción.

EL ROBIN HOOD de los emprendedores **PYME FINANCE**

Pymefinance.es pone al alcance de las pymes, autónomos y emprendedores de España el único portal web de búsqueda y gestión de financiación para frenar la mortandad de nuevas empresas, consolidar negocios y generar crecimiento y empleo estable.

JLP



EL MEJOR
COMPARADOR BANCARIO
DEL MERCADO
PARA
PYMES Y EMPRENDEDORES

EMPEZAR

FINANZIATOR
COMPARADOR BANCARIO

COMO SI DE UN ROBIN HOOD del siglo XXI se tratase, el portal tiene como único objetivo democratizar la información, evitar la "exclusión financiera" de quienes tras la crisis lo tienen más difícil para acceder a la financiación y darles herramientas para que no se vean abocados a engrosar las listas del paro a los que pocos años de haber emprendido sus negocios.



PYMEFINANCE.ES

Un grupo de emprendedores valencianos crea PYMEFINANCE.ES, el primer portal web que existe en España para ayudar a los empresarios más pequeños a buscar y gestionar la financiación que necesitan para sacar adelante sus proyectos.

El **80%** de las pymes de nuestro país no pide **financiación** y **deja perder** miles de millones de euros en ayudas **públicas**. Para el director general de Pymefinance.es, Francisco Estevan, la lista de **PORQUE NO** es **interminable**

Continúa leyendo ►

CARACTERÍSTICAS

- La fintech valenciana utiliza una tecnología única en España que busca, compara, selecciona y gestiona las fuentes de financiación más adecuadas para las pequeñas empresas.
- Cámara España ha incorporado la tecnología y los servicios de PYMEFINANCE.ES en Andalucía, Extremadura, Galicia, Murcia, Canarias, Castilla La Mancha y Aragón (bajo el nombre de aprendeafinanciar.com).
- La plataforma ofrece información gratuita sobre más de 5.000 millones de € en ayudas financieras públicas.
- El portal permite consultar una media anual de más de 500 convocatorias de ayudas públicas a nivel europeo, nacional, regional y local, comparar entre 276 productos bancarios de más de 10 entidades financieras, acceder a 24 redes de Business Angels y a 28 Fondos de Capital Riesgo.
- En cinco minutos el empresario puede chequear la salud financiera de su empresa, conocer qué probabilidades tiene de acceder a una ayuda pública concreta o saber cuánto dinero le puede prestar el banco.
- 30.000 clientes utilizan ya la plataforma para mejorar la gestión financiera de sus empresas y la previsión es alcanzar los 100.000 usuarios en 2016.
- La plataforma tecnológica permite ahorrar una media del 50% de los costes financieros y les ayuda a tomar decisiones conscientes gracias a la información que tienen de sus negocios.
- A finales de año, dispondrá del primer comparador existente en España de productos bancarios para pymes y autónomos. Hasta ahora solo existen para particulares.



FRANCISCO Estevan

SU CREADOR, FRANCISCO ESTEVAN, es uno de los mayores expertos en financiación para pymes de España y cuenta con una amplia experiencia en financiación europea. "Nuestro objetivo -según Estevan- es ayudar a los más desfavorecidos por el sistema, aportándoles todas las ventajas de la tecnología y toda la formación y conocimiento necesarios para frenar los altos niveles de mortandad de proyectos de emprendimiento en España. A diferencia de otras plataformas, en PYMEFINANCE.ES vamos más allá de ser un contenedor de información, puesto que el futuro de nuestro país pasa por tener empresarios más formados y con mayor conocimiento financiero de sus negocios".

Muy interesante y de gran ayuda su canal VIDEOFINANCE.



LA FUNDACIÓN PRINCESA de Girona convoca una nueva edición del Premio FPdGi Empresa 2016

Esta categoría premia la trayectoria de jóvenes con iniciativa emprendedora que hayan liderado proyectos de empresa originales y viables.

LA CONVOCATORIA del Premio Fundación Princesa de Girona

Empresa 2016 se mantendrá abierta hasta el próximo 30 de noviembre, fecha límite en la que todas las personas interesadas pueden presentar su candidatura a través de la página web de la **Fundación Princesa de Girona**.

La candidatura está abierta a jóvenes entre los 16 y los 35 años que demuestren inquietud por construir un mundo más justo en un entorno globalizado y que hayan desarrollado proyectos –especialmente si estos han comportado dificultad o riesgo– capaces de inducir, de manera creativa, cambios positivos en la sociedad.

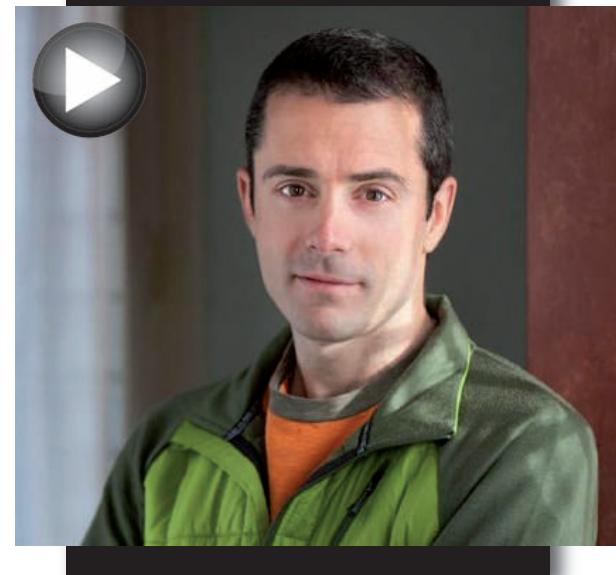
El Premio FPdGi Empresa cuenta con un jurado formado por miembros del Consejo Asesor de la Fundación, expertos y premiados en ediciones anteriores, que se reunirán durante el primer semestre del próximo 2016 para escoger al ganador. La dotación del premio es de 10.000 euros y una reproducción de una obra del escultor español Juan Muñoz.

Las **bases de la convocatoria** así como el **formulario de inscripción** de candidaturas se pueden obtener en la [web de la Fundación](#).

BERNAT OLLÉ,

PREMIO FPdGI EMPRESA 2015

La última edición del Premio FPdGi Empresa contó con un total de 32 candidaturas, el ganador de las cuales fue el ingeniero químico Bernat Ollé (Reus, 1979), distinguida por una trayectoria de excelencia académica y empresarial internacional que se ha materializado con cuatro iniciativas empresariales. El jurado destacó el interés que han despertado sus proyectos en la industria farmacéutica en el desarrollo y aplicaciones en el ámbito de las ciencias de la salud.



PROYECTO EMPRENDIMIENTO INCUBADORA CASER

EL PROYECTO GANADOR RECIBIRÁ UN PREMIO DE 20.000€. LOS OTROS 4 ASPIRANTES RECIBIRÁN UN ACCÉSIT DE 10.000€ CADA UNO.

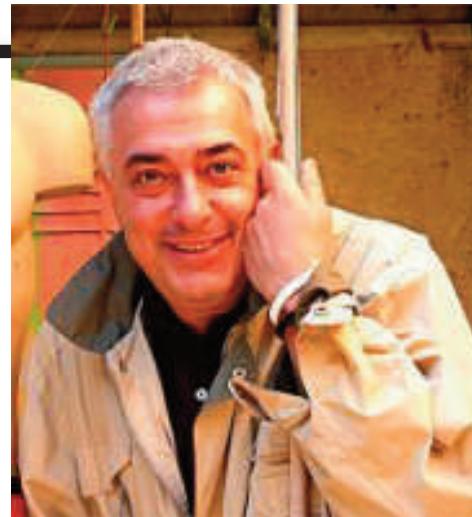


CASER, con más de setenta años de experiencia en el mercado asegurador español, se ha marcado como objetivo promover el emprendimiento digital relacionado con las áreas de actuación del Grupo: Seguros, Hospitales, Residencias de la Tercera Edad y Servicios de Asistencia. Para esto ha convocado un Concurso dirigido a aquellos emprendedores cuyos proyectos estén relacionados con las áreas mencionadas y que utilicen las tecnologías informáticas de última generación como base para su desarrollo o ejecución. La iniciativa consiste en seleccionar entre las candidaturas remitidas, 10 proyectos con las características anteriormente señaladas a los que ofreceremos la posibilidad de contar con las instalaciones de CASER –preferentemente en Madrid– y de una serie de servicios de asesoramiento y coaching especificados en las Bases, que podrán disfrutar durante 3 meses. Puedes descargar las bases del concurso y realizar la inscripción en la página web www.incubadora.caser.es se podrán descargar las bases detalladas del concurso así como realizar la inscripción.

Chema San Segundo

Abogado, escritor y sobre todo TRANX>misor, creador de conceptos, think maker, chatarrero del conocimiento y enamorado de la capacidad de creación humana. Inspira a todo el que pasa por delante y se deja cariñosamente.

Entre otros, NESTLÉ, IBM, DEUTSCHE BANK, ESADE, OGILVY & BASSAT, COLOMER GROUP, BACARDI, UAB, EL PAÍS-SANTILLANA, IUP, UEX, TMB, MEMORA, VODAFONE, MRW, ALCAMPO, MUTUA GENERAL, INDRA, PHILIP MORRIS, CSIC...



“INNOVACIÓN: COMO CABRAS”

Me gusta sentarme a leer. Cuando digo leer me refiero a posar la mirada algo más de un segundo fugaz a las noticias en el móvil. Me refiero a disfrutar un ratito, con calma, de las palabras que otro ha ido colocando una tras otra. De verdad, es muy bonito disfrutar del pensamiento de otro, de las ideas de otro.

En mis últimas lecturas aparece con insistencia la llamada “innovación disruptiva” y se señala a la misma como un sello de identidad de las nuevas empresas que están cambiando el panorama social y económico en esta sociedad global. Soy muy amigo de las palabras. De hecho, considero que cada palabra tiene una fuerza tal que penetra en nuestro cerebro y en nuestro interior y obliga a nuestro sistema intelectual y emocional a dar una respuesta. Una palabra es un dardo que se clava en un lugar preciso y precioso. Por eso soy muy amigo de todas ellas y me gusta cómo se articulan a nuestro alrededor.

Amo la palabra “disruptivo/a”. La amo porque ha venido a llenar un hueco que no podíamos abarcar con nuestra forma de expresarnos anteriormente. Amig@s que leéis estas reflexiones... fijaros qué rudos éramos anteriormente cuando no teníamos a mano una palabra tan hermosa y un concepto tan acicalado.

En España, cuando alguien se atrevía a lanzar una idea fuera de la caja, fuera de los márgenes (estrechos) que la empresa tenía cultural y económicamente se utilizaba una expresión con tintes muy negativos acompañada de un gesto elocuente. En efecto, mientras tocábamos con un dedo la sien decíamos en voz alta: Éste está como una cabra. A pesar de haber impartido miles de conferencias, seminarios y workshop's puedo asegurar que nunca he tenido una cabra entre los participantes. Si ha acudido alguna ha sido bien disfrazada con su chaqueta y todo.

Ignoro el motivo de que a las cabras se les atribuya esta capacidad locuela y... disruptiva. Aquí viene lo bueno de esta reflexión, amig@s: **Lo que en un momento dado se considera un rasgo negativo pasa a ser**

positivo en el momento siguiente. Y todo depende de una palabra.

En efecto. La existencia de un concepto protector que ampare una determinada forma de hacer las cosas permite que una forma de comportamiento oscile desde la broma hasta la seriedad absoluta o desde la infantilada a la creación estratégica. **Cuando existe un concepto benigno que ampara una determinada forma de actuar todo se comprende, se entiende, se acepta y se apoya.** Cuando el concepto de base es negativo, todo se malinterpreta y se pierde.

¿Cómo íbamos a aprovechar en España el talento profundamente innovador de nuestros profesionales, emprendedores y directivos si, como única clasificación disponible, teníamos el dedo en la sien y la cabra en la boca? ¿Quién en su sano juicio se iba a atrever a exponer en voz alta algún hallazgo, ocurrencia o sugerencia si le iban a dedicar tales cumplidos tan halagadores y tan motivadores?

El mundo está cambiando. Lo decimos todos los días como una especie de estribillo musical. Y no nos damos cuenta que ese cambio se urde a base de cambios inapreciables en la estructura conceptual que organiza nuestro cerebro y nuestra vida. Un paraguas de tal alcance como la palabra “disruptiva” acoge en su seno la capacidad de alterar profundamente un concepto, el atrevimiento de fallar y equivocarse, la habilidad de ser ágil y probar una y otra vez de forma rápida e intuitiva. En suma, un conjunto de ingredientes que suponen un cóctel vital para competir y jugar en el tablero en estos tiempos.

¡Ya podemos ser cabras! Se ha disparado el pistoletazo de salida. Lo que antes se miraba mal ahora se admira. Lo que antes se apartaba, ahora se busca, se valora y se reclama.

¡Qué tiempos! Ni en mis mejores sueños pude imaginar que viviríamos una etapa tan gloriosa para las ideas, el atrevimiento, la ideación y la imaginación.

Hoy estar como una cabra... es estar en la CIMA DE LA MONTAÑA!

Javier Carril

SOCIO EXECOACH.

www.execoach.es



LOS 7 BENEFICIOS del Mindfulness para emprendedores y DIRECTIVOS



Por qué en las empresas más punteras e innovadoras del mundo hay un gran auge de las técnicas de mindfulness? Apple, Google, la NASA, eBay, Twitter, General Mills y Huffington Post están aplicando programas de mindfulness de manera amplia y con enorme éxito. En Google ya han pasado por su curso de mindfulness más de 4.000 empleados. En General Mills el programa formativo Mindful Leadership (liderazgo atento o consciente) está teniendo un gran impacto en sus directivos. Aquí en España yo estoy impartiendo un programa de mindfulness para todos los empleados del Banco Santander, y también para otras empresas como SM, Bankinter o Clear Channel. Pero ¿Qué significa realmente mindfulness y qué beneficios aporta a un emprendedor o directivo?

Yo defino siempre el mindfulness como un entrenamiento mental de la atención. Atención al momento presente, al aquí y ahora, evitando juicios, y con una actitud de apertura y aceptación. La atención plena y sin juicios al momento presente implica estar focalizado al máximo, evitar la dispersión, concentrar toda la energía y recursos en los objetivos marcados, utilizar todo el potencial creativo que tenemos. Mindfulness nos ayuda no sólo a manejar el estrés de forma efectiva, nos ayuda a convertirnos en personas de alto rendimiento. Por eso el interés es creciente, y seguirá aumentando en los próximos años en el mundo de la empresa.

Lo más importante, en mi opinión, del entrenamiento mindfulness es que las habilidades que desarrollamos con la práctica continuada se trasladan de forma natural a la vida y el trabajo. Es exactamente igual al entrenamiento físico mediante el deporte. Cuando entrenamos el cuerpo en el gimnasio estamos fortaleciendo nuestros músculos y nuestra resistencia física. Este fortalecimiento no desaparece cuando salimos por la puerta del gimnasio, como es obvio. Con el mindfulness funciona igual, pero con la mente. Si practicas este entrenamiento mental de forma continuada, no tarás en tu trabajo como emprendedor o directivo los siguientes

7 BENEFICIOS DEL MINDFULNESS:

1. Estarás más focalizado y concentrado en tus metas.
2. Tendrás mayor claridad mental para tomar mejores decisiones.
3. Te notarás mucho más sereno y que gestionas mejor el estrés.
4. Mejorarás tu capacidad para gestionar los cambios y la incertidumbre.
5. Aumentarás tu receptividad cerebral para captar oportunidades interesantes para tu negocio o trabajo.
6. Mejorarás tu capacidad creativa e innovadora.
7. Desarrollarás tu liderazgo personal.

Para lograr todo esto, hay que entrenar. Si quieres correr con éxito una maratón, no puedes quedarte sentado en el sofá comiendo patatas fritas. ¿Verdad? Pues si quieres convertirte en una persona de alto rendimiento, focalizada al máximo en tus objetivos y con el equilibrio emocional necesario para gestionar todas las dificultades, cambios y estrés que supone alcanzar el éxito, tienes que entrenar tu mente a través del mindfulness.

"EL
MINDFULNESS
SE SUELE
TRADUCIR EN EL
MUNDO POR
"ATENCIÓN
PLENA""

RENUEGA TU MULTIFUNCIONAL JURÁSICO, ENTRA EN LA ERA DE LA OFICINA INTELIGENTE



SMART OFFICE CENTRE son equipos multifunción de última generación inteligentes exclusivos de KYOCERA que, además de realizar lo que se hacía en la época jurásica (imprimir, copiar, escanear), te permiten archivar digitalmente y encontrar en cuestión de segundos tus albaranes, facturas, contratos...



Imagen ficticia.

MULTIFUNCIONALES INTELIGENTES
desde solo
29*
€/mes



ARCHIVA



BUSCA



GESTIONA



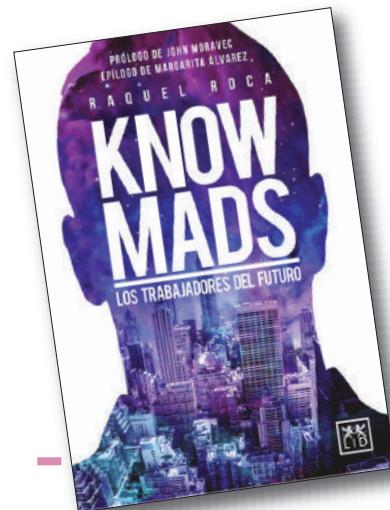
DESDE UN ÚNICO LUGAR
Y EN FORMATO DIGITAL



Si quieres ahorrar tiempo y dinero,
contacta con nosotros y ¡**SMARTIZA** tu negocio!

902 99 88 22

<http://www.smartoffice.es>



KNOW MADS

Toma de conciencia y un plan de acción. Eso es lo que te propone este libro: resetear las ideas y costumbres que se han quedado obsoletas en el ecosistema laboral actual para dar paso a decisiones que mejoren nuestra empleabilidad ahora y en el futuro.

Autor: Raquel Roca - **Precio:** 19,90 €

¡Socorro, quiero ser digital!

¿Para qué vale Twitter? ¿Es peligroso subir información a Facebook? ¿Tendré algún beneficio laboral si me doy de alta en Linkedin? ¿El móvil sirve para algo más que para hacer llamadas? Ser un inmigrante digital no es una excusa para no saber la respuesta. Pero para ser un usuario 2.0 hay que comprender bien las reglas del juego de este nuevo mundo.

Autores: Alicia Feliciano Divasson, Martiniano Mallavibarrena - **Precio:** 19,90 €



Zanahorias para emprendedores

Es un libro divertido y actual de 290 páginas que te harán reír sin tener que pensar mucho. Las continuas penurias y ocurrencias del día a día nos proporcionan dosis de ingenio que sabiamente aplicadas pueden dar con soluciones divertidas e insospechadas. Si esos meditares se convierten encima en un negocio, pues mire usted qué bien, y si no al menos se habrán partido literariamente de risa.

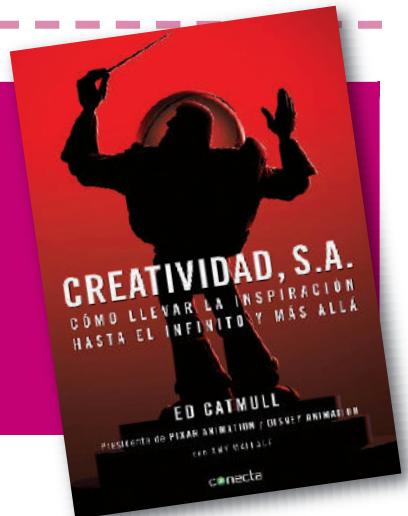
Autor: Alberto Pabli - **Precio:** 20 €

CREATIVIDAD, S.A.

Como llevar la inspiración hasta el infinito y más allá

Libro para profesionales que deseen llevar a sus equipos a cumbres más altas, un manual para cualquier lector que valore la originalidad y el primer viaje al centro neurálgico de Pixar Animation.

Autor: Ed Catmull - **Precio:** 19,90 €





El blog de Paco Viudes @pacoviudes

Consultor en social media y marketing online. Ponente y Conferenciante. Su misión es ayudar a las empresas a incorporar en su proyecto empresarial estrategias 360° utilizando la presencia online (social media y marketing online) como centro neurálgico. Elevar la competitividad de la empresa innovando en modelos de comercialización y de negocio basados en internet y conectando a las personas de las empresas con las personas que consumen.

El blog de Juan Corbera

Profesional con más de 15 años de experiencia, coach en life management y consultor experto en economía digital y marketing on-line. El objetivo de su blog es ayudarte a crecer en tu negocio, en tu empresa, o de forma personal, en ese proyecto que te has propuesto sacar adelante y que sin embargo, no acaba de arrancar. Todos queremos alcanzar el éxito pero muy pocos están dispuestos a tomar el camino que implica disfrutarlo.



40 de Fiebre

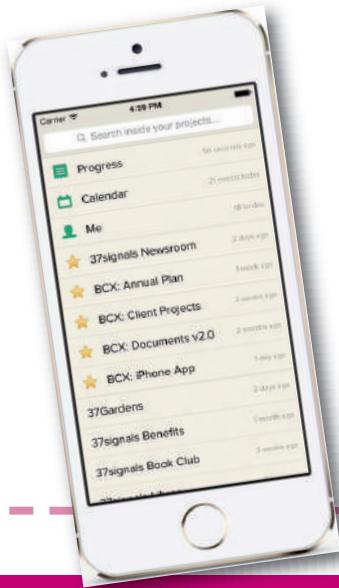
Blog de Marketing en español muy popular en el sector, donde encontrarás información de gran calidad sobre Marketing de Contenidos, Social Media, Analítica web y SEO, principalmente.



MARKARINA por Javier Guardiola

Blog de Marketing y Ventas dirigido por Javier Guardiola (@javiguardiola), un profesional con gran experiencia en la Dirección de Negocios Internacionales, el Marketing On/Off y el E-commerce.





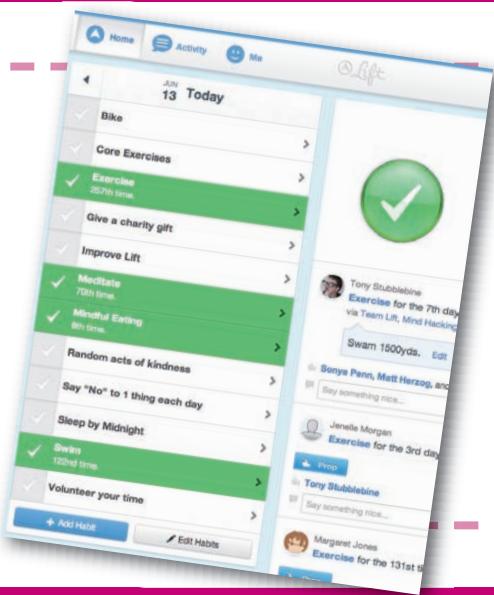
Basecamp

Herramienta para la gestión de proyectos, permite compartir el proyecto con el resto de integrantes de tu equipo y asignarles tareas, además de mantener un registro de todo ello en la nube.

Disponible para iOS y Android. Existen dos versiones: gratuita y de pago.

Wi-Fi Finder

Versión gratis aunque cuenta con algunos servicios que son de pago. Te ayuda a encontrar redes wifi abiertas en cualquier parte y sin necesidad de estar conectado a la red. Su base de datos tiene más de 500.000 puntos de acceso gratis o de pago, repartidos en más de 140 países. Disponible en iOS y Android.



Lift

Esta aplicación te ayuda a conseguir tus objetivos. Te motiva, aconseja y orienta para que todo aquello que te propongas se convierta en éxito.

Disponible para iOS y Android. Existen dos versiones: gratuita y de pago.

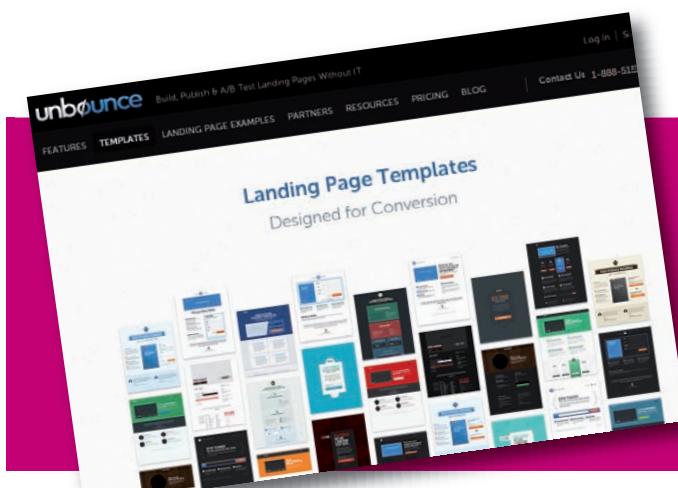


Stratpad

Elegida por expertos y usuarios como la mejor. Conforme introduces información, te muestra gráficas sobre ingresos, gastos, ventas, calidad del producto y satisfacción del cliente, que te ayudan a seguir el desarrollo de tu negocio.

Disponible sólo para iOS. Existen dos versiones: gratuita y de pago.





Unbounce

Podrás crear landing pages sin tener ningún conocimiento de diseño. De forma intuitiva y a través de un dashboard podrás modificar elementos, botones, títulos e imágenes de tu página. Lo único que tendrás que hacer después es subir los cambios efectuados y todo estará listo. Sin necesidad de acudir a desarrollo o a diseño.

WOORANK

Analiza y optimiza instantáneamente cualquier página Web. Aprende a mejorar su SEO, su presencia en las redes sociales y locales, la usabilidad de su web y mucho más. Puedes generar un número ilimitado de informes y realizar un seguimiento de su progreso en tiempo real.



Doppler

Teniendo datos específicos de tu público, especialmente una dirección de correo, puedes implementar tu estrategia de **email marketing** para enviar campañas con información contextual que refuerce tu propuesta a distintos segmentos de tu público. Doppler es la herramienta ideal para gestionar este tipo de comunicaciones y entender su impacto a través de las métricas claves que brinda la misma app, además de sus múltiples funcionalidades. ¡Crea tu cuenta gratuita y sin límite de envíos [aquí!](#)

Adespresso

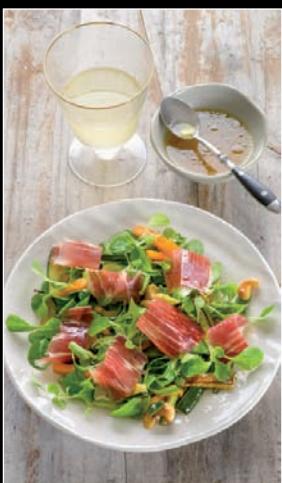
Adespresso es la mejor opción a la hora de gestionar publicidad en Facebook por su simplicidad y funcionalidades que te permitirán optimizar tiempo y dinero en la creación de Campañas. Podrás asignar presupuesto a tus posteos para aumentar su alcance. ¿Cómo? definiendo, en primer lugar, un público objetivo en base a una serie de intereses asociados a la propuesta de valor de tu negocio.





PREMIUM
SPAIN ONE
IN THE





Premium Spanish Ham.

Spain's Culinary Treasure and
One of the Finest Products
in the World.

 JAMON
EAT.COM

FICOD

Del 1 al 3 de diciembre en Madrid

El Palacio Municipal de Congresos de Madrid acoge la cita más destacada de la economía digital en España: **FICOD 2015**, un evento con una clara vocación internacional que reúne lo más relevante del sector en sus distintas facetas: la industria, con sus empresas y profesionales; las ideas y tendencias, con destacados ponentes; el talento, con los jóvenes y la enorme oferta de formación en nuevas profesiones digitales; los negocios, con los emprendedores y los inversores... todo en un solo lugar.

FICOD es el Foro Internacional de los Contenidos Digitales, herramienta fundamental de la **Agenda**



The website header features the FICOD 2015 logo with the dates 1, 2, 3 DICIEMBRE, the location Palacio Municipal de Congresos de Madrid, a search bar, and social media links. The main menu includes 'Qué es FICOD', 'Inscripción', 'Blog', 'Mi Ficod', 'Premsa', 'Colaboradores', 'Contacto', 'Esp' (Spanish), and 'Eng' (English). Below the menu, there are tabs for 'FICOD CONGRESO', 'FICOD FINANCIACIÓN', 'FICOD INDUSTRIA', 'FICOD TALENTO', and 'ACTIVIDADES ESPECIALES'. The agenda is organized into three columns for each day:

CONGRESO		1 MARTES DE DICIEMBRE
CONGRESO	10:00	Inauguración #FICOD15
	11:30	Intervienen el ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel
CONGRESO	12:00	Seminario FinTech
	13:00	Innovaciones tecnológicas en la prestación de servicios financieros
CONGRESO	13:30	Seminario FX
	14:30	Evolución de los efectos especiales digitales
CONGRESO	16:00	Seminario de fabricación abierta
		Fabricación abierta y personalizada en los procesos de producción y

CONGRESO		2 MIÉRCOLES DE DICIEMBRE
CONGRESO	10:00	Inauguración #FICOD15
	11:30	Intervienen el ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel
CONGRESO	12:00	Seminario FinTech
	13:00	Innovaciones tecnológicas en la prestación de servicios financieros
CONGRESO	13:30	Seminario FX
	14:30	Evolución de los efectos especiales digitales
CONGRESO	16:00	Seminario de fabricación abierta
		Fabricación abierta y personalizada en los procesos de producción y

CONGRESO		3 JUEVES
CONGRESO	10:00	Inauguración #FICOD15
	11:30	Intervienen el ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel
CONGRESO	12:00	Seminario FinTech
	13:00	Innovaciones tecnológicas en la prestación de servicios financieros
CONGRESO	13:30	Seminario FX
	14:30	Evolución de los efectos especiales digitales
CONGRESO	16:00	Seminario de fabricación abierta
		Fabricación abierta y personalizada en los procesos de producción y

Digital para España y un evento organizado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de Red.es, que impulsa y fomenta el desarrollo de la economía digital española -dentro y fuera de nuestras fronteras- como uno de los principales motores de crecimiento actual.

BRANDING PARA EMPRENDEDORES

Miércoles 2 de diciembre

VER A LA MARCA COMO FACTOR clave a integrar en tu plan de negocio.

Entender, desde la marca, cuál debe ser la respuesta ejecutiva a lo que es importante y requiere una solución rápida para alcanzar escala y novedad.

Apreciar cómo ser diferentes desde el primer momento, asegurando lo que se piensa, se dice y se hace para vivir los valores fundacionales de la empresa.

Lugar de celebración: Madrid International Lab. C/ Bailén 41. Madrid.

- Fecha inicio: 02/12/2015 10:00 hrs.
- Fecha fin: 02/12/2015 14:00 hrs.
- Ponente: Roberta Larocca y Cristián Saracco.
- Dirigido a: emprendedores que quieran triunfar y le den importancia a construir sus activos intangibles.



"Aquí Emprendemos 2015"

El 09 de diciembre en Madrid

Desde las 10.00h hasta las 18.00h

En el Salón de actos del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.

Calle de Almagro, 42, 28010 Madrid.

LA FUNDACIÓN INICIADOR lleva más de ocho años promoviendo el emprendimiento en España y ayudando a las personas que desean introducirse en el mundo del emprendimiento. Fieles a su objetivo de ayudar a los "iniciadores" realizarán el próximo 9 de diciembre el V Congreso de emprendedores Iniciador y al igual que otros años bajo el lema "Aquí emprendemos: 2015" con el fin de demostrar que a pesar de todos los obstáculos es posible emprender y alcanzar los sueños. Son los propios emprendedores que lo han logrado los que de forma altruista se lo cuentan a los que están empezando para que sus vivencias les sirvan de experiencia.

El objetivo del Congreso Iniciador es ser el punto de encuentro y de referencia donde emprendedores de prestigio comparten a través de una serie de charlas, conferencias, paneles y talleres sus conocimientos, experiencias y consejos con el público.

#SoyIniciador

