

emplea Y emprende

Nº 12 enero - febrero 2016

INVERTIR
en trabajadores
FELICES

LIKIBU
aterriza en
ESPAÑA

INFORME
finanzas
BLOGGERS

INFORME BNP
emprendedores
MILLENIALS

Startups,
¿Burbuja o
Tendencia?

Entrevista, Tim Gallwey,
padre del COACHING



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

LA EDUCACIÓN DIGITAL presente y futuro



S muy fácil comprobar que los medios de comunicación siguen encelados con la pelea política para constituir el nuevo Gobierno de España, preferimos pensar que esa es la razón por la que la extraordinaria alianza entre Telefónica y la Universidad de Tsinghua ha sonado un poco a chino y ha pasado sin la relevancia que tiene. El gran objetivo es impulsar la educación digital en todo el mundo, nada más y nada menos se acaban de abrir las compuertas hacia una nueva etapa que permitirá avanzar en el conocimiento y en la formación a través de técnicas y medios virtuales.

Telefónica opera la mayor plataforma de cursos online MOOC en español en el mundo de igual forma que Tsinghua es el mayor operador MOOC mundial en chino. El acuerdo permitirá el desarrollo de proyectos internacionales de investigación en especialidades de educación online como por ejemplo la ciencia cognitiva y la educación en aprendizaje digital aspectos fundamentales para que estas técnicas sean eficaces en los aspectos esenciales de la formación digital.

Los datos son espectaculares, **Telefónica Educación Digital** a través de soluciones de Formación online y soluciones de gestión del conocimiento imparte formación a 4 millones de alumnos en distintas plataformas y dispone de una factoría de contenidos con más de 20.000 horas al año de producción. Sobre la **Universidad de Tsinghua** pasen y vean esto ya es presente.



“ Gano más campeonatos con la cabeza que con el cuerpo. El éxito es una actitud.”

#SOMOSCAPACESDETODO

Teresa Perales,
embajadora de Fundación Telefónica
ganadora de 22 medallas paralímpicas.

fundaciontelefonica.com
Despertando ideas se despierta el futuro



Sumario

Nº12 enero - febrero 2016



12

ENTREVISTA
Tim Gallwey,
padre del coaching

22

STARTUPS
¿Burbuja o tendencia
sostenida?

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
jlprado@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.



26

INFORME BNP
Sobre emprendimiento

32

FPA GRADO
Formación
en Dinamarca

38

TRABAJADOR FÉLIZ
Siempre rentable

40

BLOGGERS
Siete de diez ganan dinero



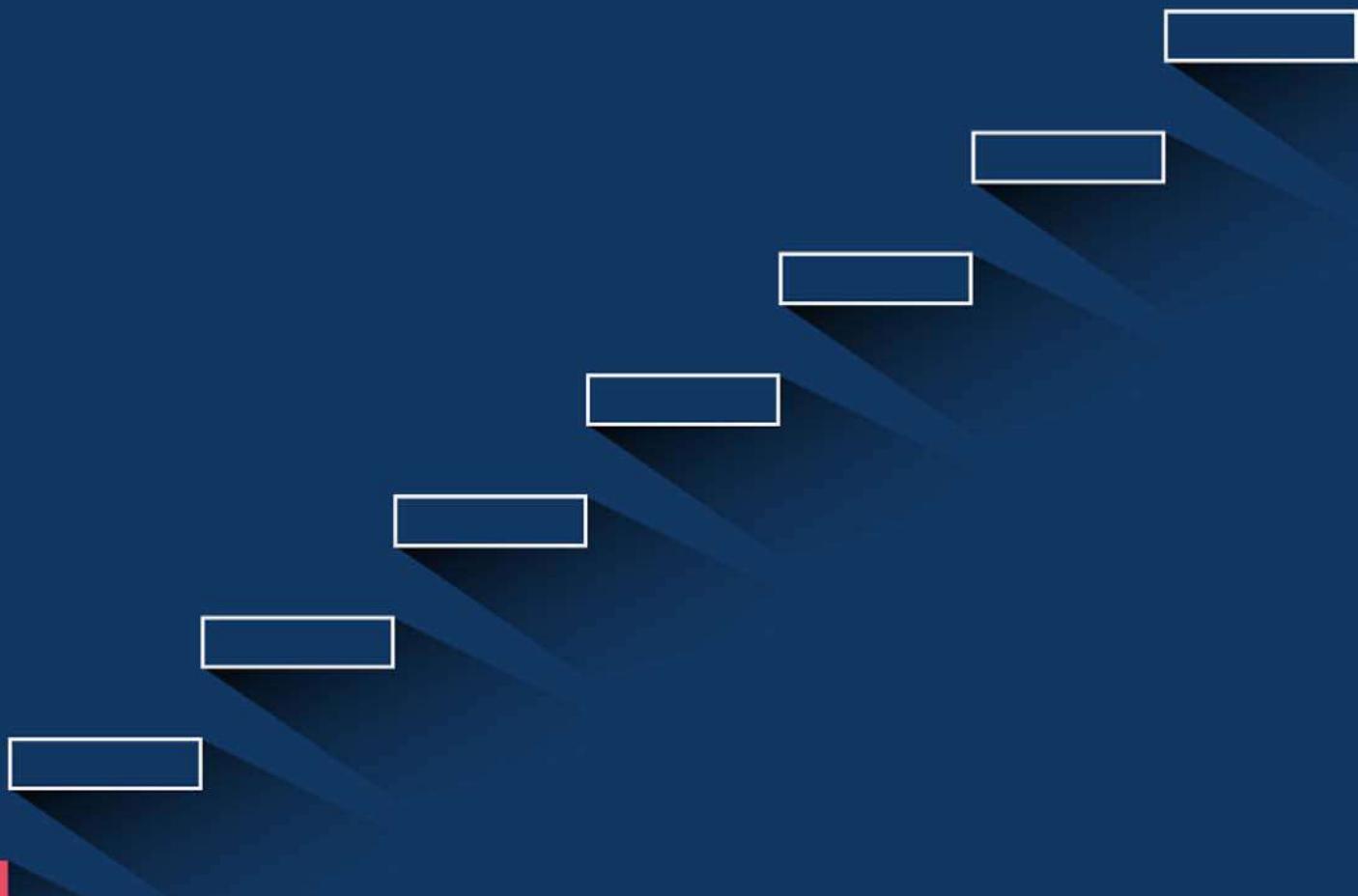
46

FINANCIACIÓN
Inversiones con crecimiento en 2016



**Si tú das
el paso,
nosotros te
enseñamos
el camino.**

Emprende.



Inscribe tu proyecto
en www.lanzadera.es

LANZADERA
Persigue tu sueño emprendedor



TELEFÓNICA OPEN FUTURE

se consolida como el principal inversor corporativo español en Venture Capital

- La compañía ha comprometido 349 millones de euros en Venture Capital entre 2009 y 2015.
 - En el último año y medio el portfolio de startups invertidas ha crecido en más de un 90%.

TELEFÓNICA, A TRAVÉS DE SU PROGRAMA Open Future_, ha terminado 2015 como uno de los inversores corporativos más relevantes en España en el campo de la innovación abierta e inversión en Venture Capital y uno de los más importantes a nivel europeo. Con presencia en 17 países, Open Future_ ha invertido en más de 600 startups (frente a las 315 que existían hace año y medio), ha acelerado 850 proyectos empresariales y cuenta con más de 85 socios públicos y privados.

EL ECOSISTEMA TELEFÓNICA OPEN FUTURE_ EN CIFRAS:

- Más de 2.500 becas para universitarios a través de Talentum
 - Más de 100 proyectos sociales financiados para jóvenes entre 16 y 25 años a través de Think Big
 - Más de 200 proyectos desarrollados en 21 espacios de Crowdworking en Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Ecuador, España y Finlandia.
 - Más de 500 startups aceleradas a través de 11 academias en 10 países: Alemania, Argentina, Brasil, Chile, España, Méjico, Perú, Reino Unido y Venezuela.
 - Más de 40.000 proyectos recibidos y analizados.
 - Más de 25.000 usuarios activos en la plataforma online:
www.online.openfuture.org
 - 100.000 peticiones de información

emplea y emprende 8

PERCENTIL PREVÉ DUPLICAR SUS EMPLEADOS EN 2016 Y ALCANZAR LOS 250 TRABAJADORES EN EUROPA

- La startup, líder europea en el sector de compra-venta de ropa casi nueva para mujer y niños, estima crear 130 nuevos puestos de trabajo durante este año, 50 de ellos en España, tras los 63 creados en 2015.
 - Los perfiles profesionales más demandados corresponden a las áreas de marketing digital, operaciones y almacén, tecnología y business intelligence.

ENTRE LOS PRINCIPALES LOGROS el año pasado destaca la adquisición de su homóloga alemana, Kirondo, lo que ayudó a la compañía a posicionarse como el líder europeo de compra-venta de ropa de segunda mano, con presencia en España, Francia, Alemania y Austria.

DANONE REPITE como empresa mejor valorada por los consumidores españoles



POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO,

Danone ha sido elegida por los consumidores españoles como la empresa con mejor reputación tal y como confirma Reputation Institute, la consultora mundial líder en gestión de la reputación y que realiza desde el año 2010 el estudio RepTrak® Pulse en nuestro país. Las dimensiones mejor valoradas por los españoles a la hora de evaluar la compañía han sido la calidad de producto, la integridad y la actitud ciudadana.

OCHO DE LOS JÓVENES MÁS BRILLANTES DEL MUNDO TRABAJAN CON ENDESA EN NUEVAS IDEAS Y SERVICIOS PARA SUS CLIENTES

ENDESA, DENTRO DE SU MODELO de innovación abierta, se suma al proyecto TEAM A de PANGEA y cuenta con 8 jóvenes talentos internacionales de reconocido prestigio en investigación, mundo digital y emprendimiento para que aporten propuestas de futuro para el sector eléctrico. Todos tienen algo en común: además de indiscutibles competencias intelectuales, están dispuestos a afrontar preguntas que requieran razonamiento reflexivo, creatividad y pensamiento estratégico.



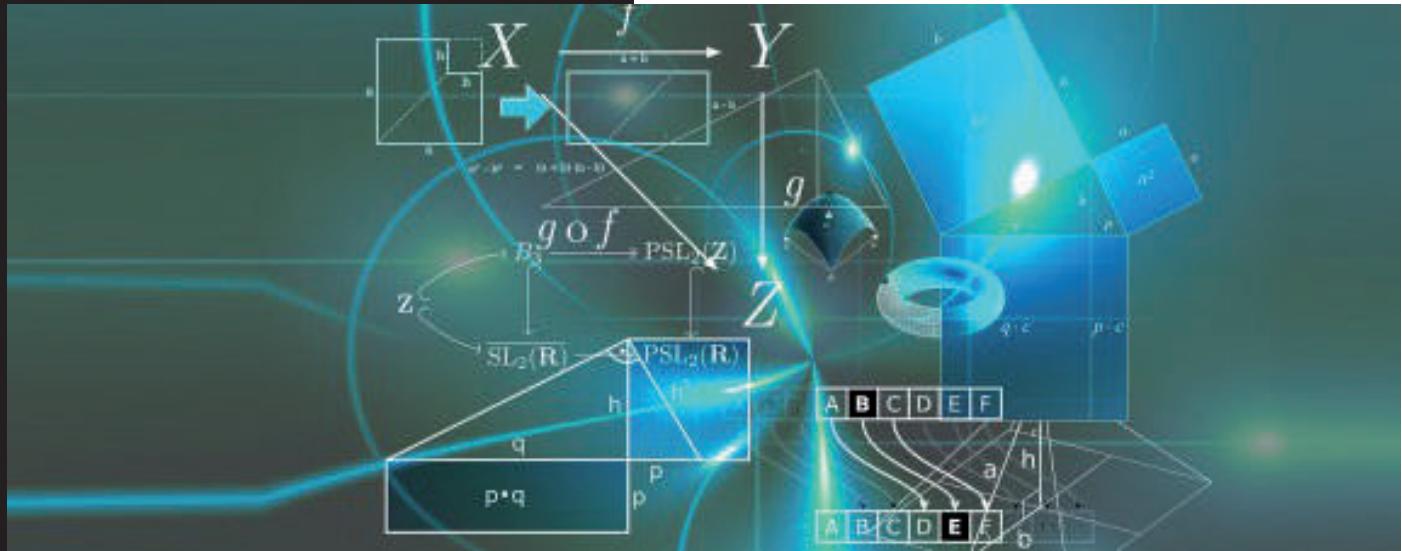
Telefónica y la Universidad de Tsinghua impulsan la educación digital en el mundo



Ambas partes fomentarán un acceso más amplio a una educación de calidad mediante la tecnología digital, integrando y compartiendo recursos

T elefónica y la Universidad de Tsinghua unirán sus fuerzas para impulsar la educación digital en todo el mundo. **José María Álvarez-Pallete**, Consejero Delegado de Telefónica, y **Qiu Yong**, Presidente de la Universidad de Tsinghua, estuvieron presentes en la firma del acuerdo que suscribieron **Carolina Jeux**, Directora general de **Telefónica Educación Digital**, y Li Jinliang, decano de cooperación internacional e intercambio de la Universidad de Tsinghua.

Las mayores plataformas del mundo de cursos online masivos en abierto (MOOC) en español, portugués y chino, operadas respectivamente por Telefónica y Tsinghua, unirán esfuerzos para compartir buenas prácticas e intercambiar programas.



LOS MOOCS UNEN LAS DOS LENGUAS MÁS HABLADAS DEL MUNDO

Telefónica opera la mayor plataforma del mundo de cursos online masivos en abierto (MOOC) en español y portugués, mientras que Tsinghua es el operador de la mayor plataforma mundial de MOOC en chino.

Como parte del acuerdo, ambas partes promocionarán sus cursos entre sí mediante sus plataformas online, lo que incluye una selección de cursos de la plataforma de Tsinghua que estarán disponibles en la plataforma de Telefónica, y viceversa. También compartirán experiencia y conocimiento en el funcionamiento de estas plataformas, incluyendo big data y learning analytics, modelo de negocio e innovación de productos.

PROYECTOS internacionales

Teléfonica y Tsinghua también definirán y apoyarán los proyectos internacionales de investigación en especialidades de educación online como por ejemplo la ciencia cognitiva y la educación en aprendizaje digital, desarrollo de buenas prácticas, innovación y resultados mejorados de los cursos.

Teléfonica, por su parte, lanzará cursos de lengua española en la plataforma de MOOC de Tsinghua, y las dos partes explorarán futuras colaboraciones en China con respecto a **SIELE**, el sistema que evalúa y certifica el nivel de competencia del español por medios electrónicos que opera Telefónica, con el objetivo de implantar el primer banco de pruebas de **SIELE** en China.



Tim Gallwey, padre del coaching

RENDIMIENTO = POTENCIAL – INTERFERENCIAS

TIM GALLWEY, conocido como el padre del coaching moderno, autor de best sellers como "El Juego Interior del Tenis", "El Juego Interior del Trabajo" o "El Juego Interior del Estrés" ha visitado recientemente España y Emplea y Emprende ha tenido el privilegio de charlar en exclusiva con él. De la mano de Koro Canta-brana-reconocida coach, experta en liderazgo y comunicación- y en el incomparable marco del Club de Campo Villa de Madrid, nos desgranó las bases de su método. Temas como qué es el Juego interior, la franja entre sentirse miserable o divertirse, cómo hacer organizaciones más productivas, el foco en el desempeño, el presentismo del 87% de los trabajadores... se han tratado en esta charla.

Qué es el JUEGO INTERIOR

KC: Me gustaría que me explicaras qué es El Juego Interior (Inner Game).

TG: De forma sencilla, el Juego Interior es lo que pasa aquí, en nuestra cabeza. Y el Juego Exterior está ahí fuera, cuando le das con un palo de golf a la pelota para meterlo en un agujero. Existen miles de técnicas sobre cómo hacerlo bien y de forma efectiva. Aunque demasiadas instrucciones hacen que el cerebro piense mucho y que te dé instrucciones sobre cómo pegarle, pero esa parte de ti, de tu cerebro, que se ocupa de coordinar los músculos no habla español, o inglés, y tiene un sistema completamente diferente de aprender, muy distinto al de las instrucciones verbales. No te dijeron cómo andar cuando eras pequeña, pero no te caes. Seguramente no podrías explicarme la forma correcta de andar.

KC: Entonces, ¿cómo puedo aprender a jugar al golf o al tenis?

TG: Igual que aprendiste a andar.

KC: ¿Quieres decir practicando?

TG: Sí. Andas un poco y te caes. Andas un poco más y vuelves a caer. Vuelves a andar y vuelves a andar... Porque aprendemos de la experiencia.



Continúa leyendo ►

NO HABÍA NADA QUE ESTUVIESE BIEN O MAL. SÓLO CONCIENCIA

El juego interior EN LA EMPRESA

KC: Sé que has trabajado por un tiempo en el deporte (tenis, golf...) y que has llevado tu método al mundo del trabajo....

TG: Bueno, yo no lo planeé. Uno de mis alumnos era el vicepresidente de marketing de una de las empresas más grandes del mundo, y fue él quien pensó que yo sabía algo sobre el cambio, que era algo que ellos no conseguían comprender. Me dijo también que era porque yo hacía lo opuesto a lo que ellos hacían.

Era la compañía de telefonía más grande del mundo y como eran un monopolio, la Corte Suprema Americana, les obligaba a dejar de serlo y a competir como cualquiera en el mercado. Todo tenía que cambiar. Entonces, él me miró, cuando yo estaba todavía en pantalones cortos, y me explicó la situación de su empresa en 2 minutos me preguntó: "¿Cuál es nuestro problema?" Le respondí "No tengo ni idea; tengo poca experiencia en los negocios, pero creo que el problema es la ignorancia de uno mismo".

KC: ¿Cómo afecta la ignorancia de uno mismo a las organizaciones?

TG: Ignorancia de uno mismo. Las personas no saben dónde están. Y creen que son una posición en la empresa, su rol. Piensan que son "la forma en la que hacen las cosas". Soy un vendedor, soy una operadora de telefonía... Y volví a los ejemplos de las lecciones de tenis: no es difícil cambiar el revés; es difícil cambiar MI revés, mi hábito con el que me identifico: "Yo lo hago así".

KC: ¿Cómo funciona el mecanismo de la toma de conciencia?

TG: Conciencia del cuerpo y conciencia de dónde va la pelota, cómo se siente y si funciona... Y así va mejor y mejor rápidamente, porque no hay espacio para la duda, y no hay incluso que "intentar" hacerlo bien u obtener buenos resultados.

KC: Con lo cual, ¿tiene una misma aplicación "El Juego Interior" tanto en el deporte como en los negocios?

TG: Yo no he inventado el juego interior. Cada persona juega el juego interior. Y lo hemos jugado durante 200.000 años. Cuando el Homo Sapiens llegó en el momento de la evolución, tenía potencial y tenía interferencias: miedo, dudas, confusión...

Una parte distinta del cerebro actúa sin mucho pensamiento. Los negocios requieren pensar: tienes que trabajar el plan, tienes que pensar en la estrategia...

KC: ¿No estamos acostumbrados a pensar en los resultados?

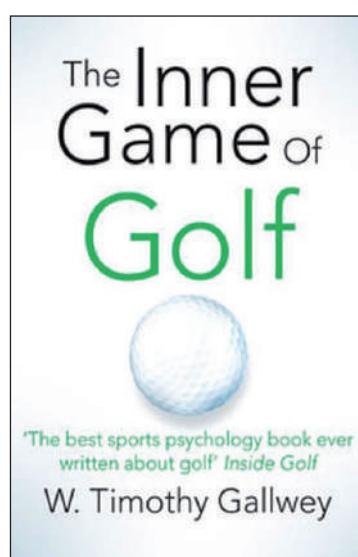
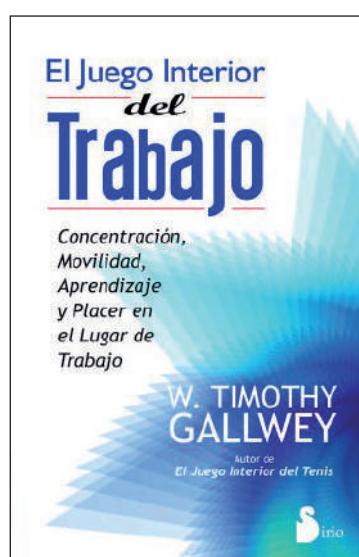
TG: Pero... son las mismas interferencias: ¿si dudo, consigo los resultados? Si me esfuerzo mucho... normalmente me contraigo y no lo consigo. Es como cuando estás relajado por la mañana en la ducha, cuando no piensas en un problema que tenías... y de repente; la respuesta aparece.

KC: En su libro "El Juego Interior del Trabajo" una fórmula que me encanta: $R=p-i$, es decir, (Rendimiento = potencial – interferencias). Sé que dentro de mí tengo un gran potencial, pero algunas veces, cuando trabajo, no consigo sacar todo mi potencial, así es que mi rendimiento es menor del que podría ser. Entiendo que esto es por las interferencias, pero... ¿cómo puedo quitarme todas esas interferencias?

TG: Tú no estás cometiendo el gran error. Me has dicho "tengo un gran potencial, pero también tengo interferencias". Otras personas en cambio, dicen: "mira eso, otro error, soy un estúpido, no soy bueno en este trabajo".

Continúa leyendo ►

<<MI PRIMER TRABAJO ES HACERLES SEPARARSE DE SU FORMA DE HACER, SIN TRATAR DE CAMBIARLOS. Y LO HAGO SOLAMENTE HACIÉNDOLES OBSERVAR>>



CLAVES DEL JUEGO INTERIOR: Tomar conciencia, elección y confianza

KC: ¿Qué es la conciencia?

TG: Conciencia es como la luz que en una habitación ilumina 360 grados, y el foco es como una linterna que apunta en una dirección. Cuando estás verdaderamente enfocado, bien sea en algo físico o mentalmente, no queda espacio para ser consciente del miedo o la duda. Estás ocupado con lo que realmente está pasando. Eso es lo básico del método.

KC: ¿Cuáles son las claves del juego interior?

TG: El juego interior tiene básicamente 3 aspectos: el primero es tomar más conciencia de los detalles. Si te estás fijando en los detalles de mi cara, de mis arrugas, no puedes estar pensando en qué vas a decir después, sino que viene solo, con lo que se incrementa la conciencia de lo que está pasando ahora, y eso te permite ver diferentes cosas, lo cual, a su vez, te permite elegir sobre en qué dirección quieras ir.

La elección, junto con el compromiso, es la segunda de las partes críticas de El Juego Interior, porque puedo decidir dónde pongo mi atención. Puedo elegir poner mi atención sobre las dudas, sobre lo que no puedo hacer o lo malo que soy haciendo las cosas y podrás tener razón en que no las has hecho correctamente, pero eso no acaba bien, pero sentirás que tienes razón pensando que no eres bueno. Elección. También puedes elegir

pensar: yo no soy el error; yo soy alguien mejor que eso. Gran diferencia. Y la tercera, es confianza. Confiar en el potencial que está dentro de uno mismo. Realmente no necesito enseñar cómo se hace algo, simplemente tengo que rebajar el miedo, rebajar la duda, rebajar mi control excesivo.

KC: ¿Son compatibles estos fundamentos con el micromanagement?

TG: Cuando hablas de organizaciones, eso se llama "micro-management", micro-gestión, cuando el directivo cree que tiene que decir a sus subordinados cómo atarse los zapatos. Es una exageración, desde luego, pero les dice cómo hacer hasta los detalles más pequeños. Por otra parte no es divertido seguir 400 instrucciones para hacer algo simple, y resulta complicado recordar todo eso, en lugar de hacerlo de forma intuitiva, natural y aprender mientras lo estamos haciendo.

KC: ¿Aprender mientras lo estamos haciendo?

TG: Si preguntas a cualquier directivo: ¿dónde has aprendido las competencias para hacer un trabajo responsable? ¿En la escuela de negocios o trabajando? Todos dicen: ¡trabajando!

Continúa leyendo ►



"CUALQUIER TRABAJADOR ESTÁ EN ALGÚN PUNTO ENTRE SENTIRSE MISERABLE Y EL ÉXTASIS; EN ALGÚN SITIO ENTRE APRENDIENDO Y NO APRENDIENDO"



Bio de Tim Gallwey

W. TIMOTHY GALLWEY (nacido en 1938 en San Francisco, California) es un autor que ha escrito una serie de libros en los que se ha establecido una nueva metodología para el entrenamiento y para el desarrollo de la excelencia personal y profesional en una variedad de campos, que él llama 'The Inner Game.' Desde que comenzó a escribir en la década de 1970, sus libros incluyen: El Juego Interior del Tenis, El Juego Interior del Golf, El Juego Interior de la Música, El Juego Interior del Trabajo, El Juego Interior del Estrés, entre otros, vendiendo cerca de dos millones de copias.

En 1960, Gallwey fue capitán en la Universidad de Harvard del equipo de tenis. En la década de 1970 se entrenó y practicó las técnicas de meditación del Gurú Maharaji con lo que desarrolló su poder de concentración de una manera que mejoró su juego del tenis.

A través de su primer libro "The Inner Game" sienta las bases de una nueva metodología para el aumento del potencial y el rendimiento en diferentes campos y que hoy se etiqueta como COACHING desde hace más de 35 años. Graduado de la Universidad de Harvard, sus libros, cursos y conferencias han establecido una nueva metodología para el desarrollo de la excelencia personal y profesional en una variedad de campos que van desde el deporte hasta la empresa. Tim Gallwey es considerado como una de las personas más influyentes en disciplinas como el management, Coaching, psicología laboral, organizacional, educativa y deportiva.

COMPROMISO en las organizaciones

KC: **Según los estudios, más del 80% de los trabajadores van en cuerpo, pero no en alma al trabajo. ¿Cómo enfocar este reto en las organizaciones, en el trabajo?**

TG: Piensa en el efecto, solamente en la producción, si fuese al revés, y el 87% estuviera comprometido, producirían mejor, reducirían los errores, lo cual ahorraría a las empresas millones y millones de euros.

KC: **¿Se incrementarían los beneficios en las empresas?**

TG: Sí. Y las personas crecerían. Y aquellos trabajadores que no quisieran crecer, no irían a estas empresas. Pero las organizaciones que no piensan en sus trabajadores, no pueden crecer.

KC: **Está claro que las empresas tienen que pensar más en sus trabajadores. Ahora estamos en España, en una situación económica que ya conoces. ¿Qué podrías decirle a las empresas españolas?**

TG: ¡Que es el tiempo perfecto! Cuando la economía está bien, no tienes tiempo para hacer nada. El producto se hace y sale rápidamente por la puerta. Ahora es un buen momento para pensar cómo quiere la organización que sea su cultura, y para prepararse para cuando la economía tenga el semáforo de salida en verde, y podamos entonces salir a la máxima velocidad, porque hemos invertido tiempo en pensar en que tal vez esa idea de "trabajar, trabajar, trabajar" no funciona.

Continúa leyendo ►

KC: **Gracias, Tim. Nos has dejado claro lo que es El Juego Interior, cómo aplicarlo, que es una forma natural de aprender, que es cuestión de foco, y que en cualquier trabajo se puede disfrutar.**



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA

   ufvmadrid



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

Ctra. Pozuelo - Majadahonda, Km. 1,800



LíDERS
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)

SOLID BLUE, pequeña startup grande por VÓCACIÓN



José Carlos Sánchez, ingeniero informático, fundador de Solid Blue, su segunda empresa después de haber creado Core Systems junto a sus socios.

CH

¿Qué es Solid Blue?

Nos encontramos ante una empresa fundada por profesionales procedentes del mundo de la consultoría y orientados al mundo de los servidores y del almacenamiento de arrays con tecnología flash. Solid Blue ha nacido siendo pionera en un mercado todavía por explotar en España, después de haber detectado cuáles son los problemas y carencias de los actuales grandes sistemas de almacenamiento de datos.

Ventajas del SSD (solid state disk) disco de estado sólido:

- Mayor rapidez
- Mayor número de operaciones en menor tiempo
- Mayor durabilidad
- A precio asequible
- Sistema escalable

A lo largo de dos años han hecho pruebas durante la fase beta con potenciales clientes. El resultado de las investigaciones ha cristalizado en un sistema patentado y listo para trabajar con clientes.

EL PERFIL DE CLIENTE

EL PERFIL DE CLIENTE AL QUE SE DIRIGE es una empresa de tamaño medio en principio pero que requiera grandes capacidades de almacenamiento debido al gran número de operaciones que realicen en períodos muy cortos de tiempo. Estamos hablando por ejemplo de sectores como la banca o proveedores de servicios de internet.



Perfil de EMPRESA

EN PALABRAS DE JOSÉ CARLOS SÁNCHEZ, "somos una startup que ya tiene el producto testado, tenemos un perfil de empresa que ya existe en Estados Unidos desde hace tres años, pero que en España es totalmente novedosa". Con estas ventajosas premisas, Solid Blue ha salido a la palestra y se encuentra inmersa en varias rondas de financiación en España para lanzar su sistema en el mercado local. Según su fundador, en los círculos de inversión internacionales se mueven cuantías muy superiores llegando a mover un capital de hasta quince veces más que en el mercado español para un tipo de empresa similar. Esto supone que Solid Blue podría llegar a hacerse con inversiones de varios millones de euros. Es por esto que el siguiente paso que tiene su fundador en mente es salir a buscar financiación a nivel europeo y posteriormente en Estados Unidos.



LANZADERA abre su cuarta edición para impulsar proyectos empresariales

Del 1 al 29 de febrero se abre el plazo de inscripción para la cuarta convocatoria del programa Lanzadera, impulsado por Juan Roig con capital privado. Esta nueva edición, de 9 meses de duración, está dirigida a todos los emprendedores que tengan un proyecto empresarial, sin importar el sector o la procedencia y que quieran hacerlo crecer.



INSCRIPCIÓN EN EL PROGRAMA LANZADERA: www.lanzadera.es

LOS EQUIPOS SELECCIONADOS se trasladarán a Marina de Empresas, sede de Lanzadera, en Valencia, y recibirán formación, asesoramiento y hasta 200.000 euros para convertir sus proyectos emprendedores en una realidad empresarial.

LANZADERA EN DATOS

- Previsión de crear 200 empresas en 10 años
- 27 empresas impulsadas desde su creación
- 27 empresas en aceleración
- 119 puestos de trabajo directos creados

LA ACELERADORA LANZADERA CUENTA con dos programas diferenciados pero que comparten un mismo objetivo: poner en valor proyectos de liderazgo emprendedor. Los programas son: Programa Lanzadera Inicia, enfocado a proyectos en fase embrionaria; y Programa Lanzadera, para proyectos más desarrollados.

¿QUÉ OFRECE EL PROGRAMA LANZADERA?

El Programa Lanzadera ofrece a cada emprendedor un préstamo de hasta 200.000 euros

SIN AVALES NI GARANTÍAS, formación personalizada, transferencia de los conocimientos de los fundamentos de un modelo empresarial contrastado, asesoramiento y mentoring constante, gestoría de apoyo, centro de emprendimiento en Marina de Empresas, net-working con el resto de equipos y la red de contactos de Lanzadera, así como la posibilidad de obtener una ronda de inversión con capital semilla para quienes que concluyan el programa con éxito.

“Esta nueva edición, de 9 meses de duración, está dirigida a todos los emprendedores que tengan un proyecto empresarial”



NUEVO PROGRAMA: LANZADERA INICIA



PARA LOS EMPRENDEDORES que no tengan el proyecto en fase avanzada pero sí una idea empresarial que quieran desarrollar, Lanzadera ofrece, además, un nuevo programa: Lanzadera Inicia. Los equipos que lo deseen podrán inscribirse a través de la web de Lanzadera a cualquiera de las tres convocatorias anuales que se ofrecen. Aquellos que se incorporen al programa contarán con tres meses, prorrogables hasta once, para crear la primera versión de su producto, validar su propuesta de valor e implementar el modelo de negocio.

Las inversiones en las startups: ¿BURBUJA O TENDENCIA SOSTENIDA?

Nunca antes se había invertido tanto en las startups en España como hasta ahora.

Según datos de Venture Watch, la inversión en startups en España ha llegado a su record en 2015, alcanzando 600 millones de euros invertidos, un aumento de casi el 83% con respecto al volumen recaudado el año anterior, en el que se alcanzaron los 326 millones de euros.

APG



Con esto, **empieza un debate sobre el futuro del sector y la pregunta que todos se hacen es si se podrá crear una burbuja, como fue del sector inmobiliario, o si será una tendencia sostenida.**

FRANÇOIS-ERIC PERQUEL,

CEO DEL GRUPO CAPACITIS, cree que la clave para el futuro de las inversiones será la información. Tiene más de 15 años de experiencia en el sector fintech y ha creado una plataforma web, Private Investments Network, que ayuda a potenciar la relación entre las empresas no cotizadas y sus inversores e inversores potenciales, mejorando la comunicación entre ellos y facilitando la obtención del Smart Capital tan deseado. Con motivo de esta nueva creación, responde a las siguientes preguntas:

¿Cómo y por qué la inversión en startups ha llegado a este auge en España?
Hemos tenido en los últimos años la conjunción de varios factores. El principal de los cuales ha sido la política monetaria laxa de la Federal Reserve y más recientemente de Banco Central Europeo tal como lo explicamos en un post reciente en el blog de **Private Investments Network**.

DINERO DISPONIBLE

EL DINERO DISPONIBLE ha parcialmente acabado en el sector tecnológico inflando las valoraciones y aumentando el interés de los inversores por los altos retornos percibidos a través de la imagen mediática de algunas operaciones destacadas.

Este fenómeno iniciado en los EEUU se está trasladando a Europa en los dos últimos años. Por una parte el interés de los grandes fondos norteamericanos que se han dado cuenta de que podían encontrar proyectos tecnológicos globales en el extranjero y aprovecharse de valoraciones inferiores y de la otra la estructuración de un ecosistema local en todas las regiones tecnológicas europeas en las cuales podemos destacar en España: Barcelona, Madrid y en menor medida Valencia. Todo esto explica la aparición de operaciones de un tamaño nunca visto antes de 2014.



¿Este logro es positivo para la economía Española?

Si miramos a corto plazo es muy positivo. No solamente genera una inyección de capital extranjero en la economía del país, sino que también facilita la internacionalización precoz de proyectos con alto potencial posicionando España en el mapa mundial de la innovación tecnológica. Otro factor positivo es que hace aparecer un tejido inversor y un ecosistema propicio (con reinversión de emprendedores de éxito en otras empresas) al desarrollo de nuevas empresas que estén en el marco de la 3^a revolución industrial en curso.



¿Existe un riesgo en este alto crecimiento?

Cualquier moneda tiene dos caras: mientras los inversores se encuentren confortables invirtiendo en estos sectores y el flujo de dinero siga abundante, este crecimiento puede seguir tal como está. El problema a medio largo plazo es si el ecosistema no anticipa el cambio de ciclo. Es decir, cuando los inversores empiecen a preocuparse más por sus inversiones y que el flujo de dinero sea menos abundante. En ese momento será necesario que las empresas tengan un sistema de información eficaz para que sus inversores, suficientemente rodados, puedan mantener la confianza y evitar situaciones difíciles para ellas (falta de financiación, problemas jurídicos con los inversores, aumento de tensiones en tesorería, etc.).

¿Cómo será el futuro de las inversiones en las startups en España?

Soy muy optimista: España tiene una fuerte capacidad emprendedora, una formación de alto nivel, una economía competitiva y, además, tiene una gran facilidad para atraer talento internacional ya que la calidad de vida en este país es muy buena.



¿Cómo se puede hacer para que las inversiones sean sostenibles en el tiempo?

La sostenibilidad de las inversiones pasa por la sostenibilidad de las empresas y credibilidad de sus emprendedores. Para ello, la calidad de la información a los inversores, a lo largo de la vida de la empresa, es la manera de pisar fuerte la arena y de poder caminar a contracorriente de la ola que se retrae hasta la orilla. "Por eso creamos una herramienta que pudiera centralizar y sistematizar de manera fácil la comunicación y, por lo tanto, fortalecer la relación entre la empresa y los inversores.

¿Crees que con esta herramienta se puede apoyar esa sostenibilidad en este contexto?

Sí, como he dicho, la transparencia con la información es esencial y esto genera confianza con el inversor, lo que hace que la relación se mantenga en el tiempo y las posibilidades de sostenibilidad aumenten considerablemente.

¿Qué papel tiene el inversor en las startups?

Depende de ellos. Algunos se presentan como puros socios financieros cuyo valor añadido es la capacidad de invertir (y eventualmente reinvertir) en los proyectos de manera discriminatoria. Otros están dispuestos a aportar valor no monetario sea a cambio de participación (es el caso de muchas incubadoras y de las inversiones de media for equity entre otros) o únicamente como complemento desinteresado de su inversión. En este último caso se habla de smart capital. Cuando el empresario tiene inversores que aportan este Smart capital, el mayor problema para el empresario es conseguir aprovechar este recurso de la manera más eficiente y para ello necesita una metodología que lo facilite.

"España tiene una fuerte capacidad emprendedora, una formación de alto nivel, una economía competitiva y, además, tiene una gran facilidad para atraer talento internacional"



¿Este papel va a cambiar en los próximos años?

Creo que es probable que el Smart Capital, si se sabe aprovechar, cobrará más importancia. Al final, el capital humano es un valor que, si se elige bien, muchas veces supera el monetario. Además, no fluctúa tanto y sus efectos no están sometidos a una probable diversificación de los sectores de interés por parte de los inversores con su consecuencia de reducción del flujo de dinero para las startups tecnológicas. Si consigues un Smart Capital, puede que existan factores que van más allá del dinero que hagan que quiera colaborar al máximo para conseguir el éxito de la startup.

¿Dónde quedan los fondos de capital riesgo más clásicos en este escenario?

Probablemente, siendo un entorno en donde la competitividad está creciendo mucho (ahora mismo está más cerca de un lago rojo que de un lago azul), algunos fondos de capital riesgo quieren reinventarse como lo demuestra el estudio que está realizando actualmente Active Ventures Partners para posicionarse mejor en un entorno que evoluciona deprisa con la aparición de una cooperación creciente entre los inversores individuales (business angels y crowdfunding), los financieros del sector (venture capital) y la entrada en el mercado de muchísimos otros actores financieros (corporate ventures, pledge funds, mercados de no cotizados, corporate finance boutiques, etc.).

¿Cómo se adaptarán los inversores?

Nosotros hemos estandarizado la relación entre empresa e inversor, a través de la herramienta Private Investments Network, para ayudar a todos los actores del ecosistema a mejorar la comunicación con sus inversores, la optimización de la gestión de la cartera de no cotizadas para los inversores y la gestión de su Smart Capital. Creemos que este es el camino a seguir para que la inversión en empresas no cotizadas sea un entorno lo más transparente y seguro posible. Sabemos que esto beneficia a todos: inversores, empresas y, por lo tanto, a la sociedad en general.

“La sostenibilidad de las inversiones pasa por la sostenibilidad de las empresas y credibilidad de sus emprendedores”

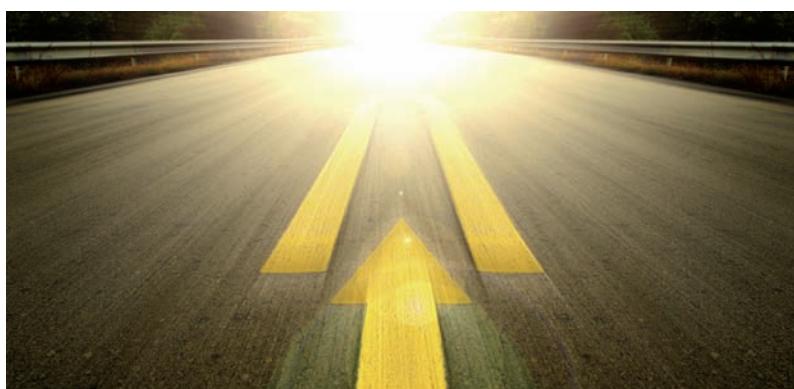
LOS EMPRENDEDORES "MILLENNIALS"

Informe global sobre emprendimiento BNP Paribas 2016. CH



Este informe muestra el surgimiento de los emprendedores "millennials", una nueva generación de emprendedores de menos de 35 años:

- Los emprendedores "millennials" encuestados han puesto en marcha, de media, 7,7 empresas, frente a las 3,5 empresas que ha desarrollado la generación de los "baby boomers".
- De media, la facturación anual de las empresas lanzadas por los "millennials" supera en un 43% a la de los "baby boomers".
- El 78% de los emprendedores "millennials" con éxito, cuenta con tradición empresarial en su familia.
- Las mujeres emprendedoras "millennials" esperan un margen de beneficio cercano al 35%.



“
HOMBRE
DE MÁS DE 31
AÑOS QUE
DESTINA EL 20,1%
DE SU PATRIMONIO
TOTAL A ACTIVOS
EMPRESARIALES, Y
CUYO NEGOCIO
PRINCIPAL
FACTURA 5,9
MILLONES DE
EUROS DE
MEDIA”

TOP 3 SECTORES POR CREACIÓN DE RIQUEZA:

- 1- Minorista (12,5%)
- 2- Servicios profesionales 8,5%)
- 3- Tecnología (7,3%)



TOP 3 SECTORES CON POTENCIAL FUTURO:

- 1- Servicios financieros (8,4%)
- 2- Redes sociales (8,2%)
- 3- Comercio electrónico (8,2%)

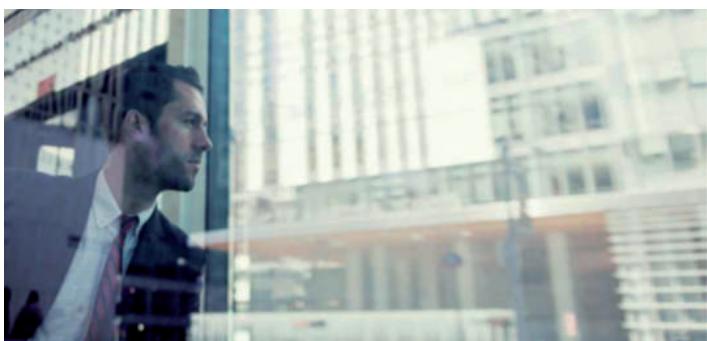
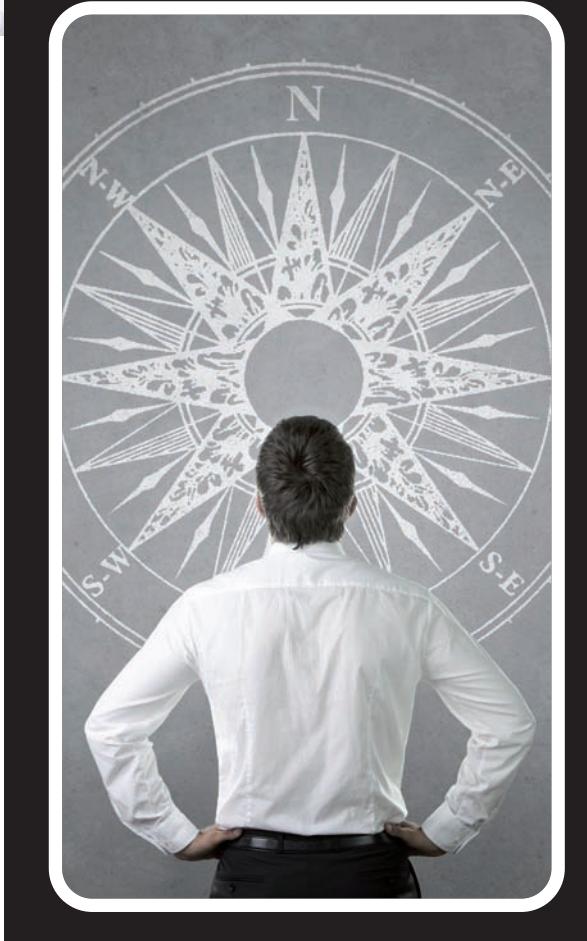
SCANNER del estudio

- 2.600 emprendedores de 18 países
- Europa Asia y Norte América
- Suman un patrimonio de 17.000 MM de \$ del estudio

En plena ebullición los emprendedores menores de 35 años están avanzando con fuerza, creando más empresas, con más empleados y con mayores objetivos de beneficios. Su desarrollo no sólo se limita a la nueva economía.

Nos referimos a los conocidos como los "millipreneurs", son los emprendedores nacidos entre 1980 y 1995, los pertenecientes a la Generación Y. Su enfoque de negocio, sus ambiciones difieren a los de otras generaciones. Se enfocan curiosamente a la economía digital y a un mismo tiempo en los servicios profesionales y profesiones más tradicionales como el derecho o la contabilidad.

El 78% de los emprendedores encuestados provienen de familias de empresarios. Lanzan 7,7 empresas, frente a 3,5 empresas de los "baby-boomers" (50 años o más). Sin embargo, los sectores en los que están actuando e invirtiendo no divergen mucho de los de las generaciones anteriores.



e mprendedores "Millennials"



"EXITOSAS Y AMBICIOSAS."

Las mujeres tienen más éxito que sus compañeros masculinos y son más optimistas sobre el futuro"

Las mujeres EMPRENDEDORAS

AUNQUE LAS MUJERES EMPRENDEDORAS han tenido más éxito que sus homólogos masculinos el año pasado. "Las mujeres tienen un enfoque de emprendimiento diferente respecto al liderazgo, la financiación y los objetivos" Son ambiciosas, con un 89% de las mujeres encuestadas que espera un crecimiento o una estabilidad de sus beneficios en los próximos 12 meses. El 75% de las emprendedoras "Millennials" esperan que los beneficios de sus negocios aumenten en el próximo año y estiman un margen de beneficio bruto para el año que viene cercano al 35%.

TOP 3 SECTORES POR CREACIÓN DE RIQUEZA:

- 1- Minorista (16,5%)
- 2- Servicios profesionales (11,2%)
- 3- Moda (6,0%)

TOP 3 SECTORES CON POTENCIAL FUTURO:

- 1- Comercio electrónico (9,3%)
- 2- Viajes y ocio (8,6%)
- 3- Redes sociales (6,3%)

Polonia, España y China cuentan con las mujeres emprendedoras con mayores tasas de actividad. Las mujeres emprendedoras de Suiza, Alemania y Bélgica suelen ser pioneras en sus familias. Normalmente el capital que utilizan para emprender proviene de los ahorros personales (43%), de préstamos bancarios (21%), y de préstamos personales de familia y amigos (17%), lo que revela que las mujeres confían más en la autofinanciación que en los préstamos bancarios para iniciar sus negocios.

MILLIPRENEURS españoles

EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE ÉXITO

EDAD A LA QUE DECIDE EMPRENDER	29,4 AÑOS	EXPECTATIVAS DE MARGEN DE BENEFICIOS PARA 2015	29,7 %
EDAD A LA QUE CREA SU PRIMERA EMPRESA	31,1 AÑOS	IMPOR TANCIA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (SOBRE 10)	5,5
TRADICIÓN DE EMPRENDEMIENTO EN LA FAMILIA	61,6 %	RENTABILIDAD DE SUS INVERSIÓN ES EMPRESARIALES EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES Y QUIÉN HA RESPONDIDO "LOS BENEFICIOS HAN ALMENRADO"	51,1 %
PORCENTAJE DEL PATRIMONIO TOTAL DESTINADO A ACTIVOS EMPRESARIALES	20,1 %	RENTABILIDAD ESPERADA DE SUS INVERSIÓN ES EMPRESARIALES PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES "EXPETCTATIVAS DE CRECIMIENTO"	58,2 %
FAC TURACIÓN MEDIA DEL NEGOCIO PRINCIPAL	6,5M DE USD	PATRIMONIO ACTUAL MEDIO	6,6M DE USD
PROMEDIO DE EMPRESAS CREADAS	5,7 EMPRESAS	VOLUMEN MEDIO DE SUS INVERSIÓN ES	1,8M DE USD

os emprendedores españoles destacan por ser los que más porcentaje de su patrimonio destinan a sus empresas (32,2%) y por contar con las mayores expectativas de rentabilidad futura dentro de los países de la Eurozona (el 73,1% espera aumento de los beneficios). Como muestra adicional de su optimismo, su objetivo de margen bruto de beneficios es del 28,5%. Además, los emprendedores españoles se encuentran entre los que antes comienzan a emprender (29,7), en comparación con otros países de su entorno.



TENDENCIAS de las inversiones y distribución del patrimonio de los emprendedores

SEGÚN LOS EMPRENDEDORES encuestados, sus volúmenes de inversión han aumentado un 12% en los últimos meses, con un significativo incremento de las inversiones fuera de sus mercados domésticos.

Si bien existe una clara tendencia hacia la diversificación de las carteras, destinan el 20% de su patrimonio de media a sus propias empresas y el 17% a activos inmobiliarios. Los emprendedores encuestados muestran también preferencias por el capital riesgo, destinando de media un 9% de sus inversiones y por las inversiones socialmente responsables (ISR), con un 6% de su cartera.



TOP 3 ZONAS GEOGRÁFICAS DE INVERSIÓN:

- 1- Asia Pacífico
- 2- Europa Oriental
- 3- Norteamérica

EL PERFIL DEL EMPLEADO EXPATRIADO: Hombre, de mediana edad y con familia



De acuerdo con los resultados de la encuesta, realizada a más de 2.700 expatriados pertenecientes a 156 países, la mayoría de ellos deja a sus familias en el país de origen por diversas razones siendo la principal el lugar de asignación que suele estar situado en mercados emergentes o en una ubicación remota, lo que condiciona a los expatriados para llevarse a su familia al país de asignación. De hecho, el 37% de los encuestados afirma que no se llevaría a sus hijos durante la expatriación.

Continúa leyendo ►

En cuanto a **LAS RAZONES** para **ACEPTAR** un proyecto de expatriación, el **ESPIRITU** de **AVVENTURA**, el potencial para perfeccionar las **PROPIAS** habilidades y el atractivo de vivir en el **EXTRANJERO** se mantienen como los principales **MOTIVOS**

Las personas que trabajan fuera de su país de origen cumplen, en su mayoría, con tres requisitos: son hombres (81%), de mediana edad (el 59% pertenece a la franja de edad de entre los 35 y los 54 años) y tienen familia (73%). Estas son algunas de las conclusiones que se desprenden del informe "Global Mobility Trends Survey 2015", realizado por Cigna y el Consejo Nacional de Comercio Exterior (NFTC).

CH

EXPATRIADOS: EXPECTATIVAS GLOBALES

2015 Tendencias Globales de Movilidad Internacional

Este año, participaron en el estudio 2.704 expatriados - un 79% más de participantes que en el año 2013 en 156 países de asignación.

ASIGNACIONES INTERNACIONALES
La proporción de expatriados con más de 5 asignaciones internacionales ha aumentado considerablemente desde 2013.

UNA ELECCIÓN DE CARRERA
La movilidad se está convirtiendo en una carrera en sí misma. El 84% de los encuestados dicen que aceptarían otra asignación internacional con su empresa actual.

TU TE QUEDAS, YO ME VOY.
El número de expatriados que deja a su pareja y familia en el país de procedencia ha aumentado en los últimos dos años. El 17% son solteros un 2% mayor que en 2013.

CUIDAN DE SU SALUD
El 79% de los expatriados tienen acceso a una atención médica privada durante la asignación y cada vez más utilizan proveedores locales para servicios médicos rutinarios.

ERA DIGITAL
57% de los expatriados prefiere encontrar toda la información que necesita a través de la intranet de su empresa.

LA COMUNICACIÓN ES CLAVE
Las empresas consiguen una valoración de 3.6 sobre 5 en las comunicaciones que reciben sus empleados durante las asignaciones internacionales.

CLAVES DE LOS PROGRAMAS DE MOVILIDAD INTERNACIONAL
Los expatriados entienden que sus empleadores deben equilibrar el coste frente a la demanda de talento disponible en la movilidad global. El 63% de los participantes declara que la reducción de costes es una práctica habitual por parte de sus empresas en los paquetes de beneficios sociales de las asignaciones internacionales.

REPATRIACIÓN
La mayoría de las empresas indican que tienen programas específicos de repatriación, pero sólo el 54% de los expatriados conoce este tipo de programas. La seguridad del empleo, el choque cultural y la falta de estabilidad personal son las principales preocupaciones de los expatriados cuando termina su asignación. Sólo el 20% de las empresas hace un seguimiento de los empleados que regresan al país de origen.

Cigna. Together, all the way.

"El expatriado dice
"La repatriación es tan dura como la expatriación."
"Volver a casa es como volver a un país nuevo."

20%

Todos los productos y servicios de Cigna son proporcionados exclusivamente por Cigna o sus filiales, incluyendo Cigna Health and Life Insurance Company, Cigna Life Insurance Company of Canada u otras compañías subsidiarias. El nombre de Cigna, logo y otras marcas Cigna pertenecen a Cigna Intellectual Property, Inc.
885993 10/15 © 2015 Cigna. Algun contenido se ofrece bajo licencia.

ORIGEN Y DESTINO de los expatriados

ESTADOS UNIDOS, EUROPA Y ASIA son las zonas de origen más habituales de los expatriados con 42%, 23% y 14%, respectivamente. Aunque la mayoría de los expatriados todavía proviene de Estados Unidos, esta cifra se ha visto reducida en cerca de un 10% en los últimos dos años (y un 24% desde 2001). Las normas tributarias estadounidenses pueden ser una razón de esta disminución, ya que la expatriación de nacionales estadounidenses resulta más costosa que la de otros países. Pero, ¿a dónde se trasladan? Asia, América Central y África subsahariana son los continentes donde más crecieron los expatriados mientras que las zonas más desarrolladas como Europa, Oriente Medio y Norte de África fueron las que descendieron hasta el 19% y 16%, respectivamente.



Programas de EXPATRIACIÓN

UNA DIFERENCIA CLAVE a destacar en este informe, elaborado para comprender mejor cómo los empleados y sus familias experimentan, perciben y valoran los programas de expatriación, es que mientras en 2013 uno de cada cuatro encuestados aseguró que se marchaba al extranjero porque tenía que hacerlo, no porque realmente quisiera, en 2015 esta proporción se ha reducido en un 12,5%. Además, el número de empleados que ha estado en cinco o más asignaciones internacionales ha aumentado al 25% en comparación con el 18% de 2013. Así, los resultados de la encuesta de 2015 demuestran que la movilidad global ya no es solo una obligación económica, sino que es un estilo de vida que evoluciona.



¿Por qué las empresas invierten en programas DE EXPATRIACIÓN?

LA REDUCCIÓN DE COSTES (63%), la expansión a otros países (39%) y la competencia por el talento (38%) son los factores clave que llevan a las empresas a invertir en programas de expatriación, según determina este estudio.

Más del 70% utiliza servicios médicos EN EL EXTRANJERO

EL SEGURO MÉDICO es una de las grandes preocupaciones de los expatriados y el 65% de las comunicaciones que reciben de las empresas se centran en detallar los beneficios del mismo. De hecho, entre los principales hallazgos del estudio destaca la preparación médica antes de la expatriación y el cuidado de la salud durante la misma.

Continúa leyendo ►



DINAMARCA COMO DESTINO PARA ESTUDIANTES

APROVECHA LA OPORTUNIDAD PARA **CAMBIAR TU FUTURO**
ESTUDIA EN UNIVERSIDADES EUROPEAS **GRATIS**

FPaGrado



Permite obtener un grado universitario en sólo año y medio gracias a un acuerdo pionero y en exclusiva con varias universidades públicas de Dinamarca.

APG

Formación y trayectoria de **José Abedín**, su fundador

Alos 15 años empecé a trabajar, primero en la hostelería y después en una empresa de la Industria cárnica. Mientras trabajaba conseguí el certificado de la ESO. Después decidí estudiar un FP como Técnico de Frío Industrial, Climatización y Producción de Calor, que compaginé trabajando en la hostelería y, tras obtener el título, estuve seis años en el departamento de Ventas de una empresa, al tiempo que estudiaba el FP Superior en Comercio Internacional. Cuando terminé los estudios decidí ir al extranjero para mejorar mi inglés.





CUANDO REGRESÉ A ESPAÑA tenía claro que quería crear una empresa y fue cuando se me ocurrió FPaGrado, siendo el primer estudiante en disfrutar de sus beneficios y en conseguir el graduado en International Sales and Marketing (Dinamarca) en solo año y medio. Durante este tiempo estuve desarrollando la empresa desde Dinamarca para, finalmente, ponerla en marcha desde España. Actualmente dirijo la empresa a la vez que curso un master en Dirección de Pymes.

¿Cómo surge la idea de crear FPaGrado?

FPaGrado nace a raíz de una necesidad personal y colectiva que se percibe en el entorno estudiantil de la Formación Profesional. Cuando se finaliza un FP Superior en España, los que quieren continuar con un grado universitario apenas les convalidan créditos (ECTS), por lo que es necesario empezar el grado universitario desde el principio, invirtiendo otros cuatro años.

FPaGrado permite obtener un grado universitario en sólo año y medio gracias a un acuerdo pionero y en exclusiva con varias universidades públicas de Dinamarca; un país con una educación gratuita y de calidad basada en la práctica, proyectos y trabajos en grupo, educación 100% en inglés, prácticas en empresas internacionales y con fácil acceso a becas para estudiantes universitarios.

Todos los grados que se ofrecen están homologados por el ECTS European Credit Transfer System. Por tanto, el título tiene reconocimiento europeo e internacional, como el de cualquier otro país del estado miembro europeo.



“El estudiante que contacta con nosotros suele ser una persona con inquietudes, afán de superación, que le gusta viajar, conocer personas, culturas e idiomas”



¿Están pensando en ampliarlo a otros países?

Hemos llegado a un acuerdo con Suecia para programas de grado y postgrado. También hemos cerrado convenios de prácticas para estudiantes en Dublín. Asimismo, tenemos acuerdos con universidades de Reino Unido, pero aún no hemos decidido implantarlas.

¿Cómo se consigue convalidar los estudios de FP cursados en España con los estudios universitarios en Dinamarca?

Gracias al sistema educativo danés y a los convenios que mantenemos con varias universidades públicas de allí. La mayoría de los grados universitarios en Dinamarca (Bache-

lor) tienen una duración de 3 o 3'5 años, unos son indivisibles y otros están dividido en 2 + 1'5. Nuestra labor es ver la similitud de los FP Superiores y convalidarlos por los dos primeros años de universidad en Dinamarca, para que así el estudiante acceda al último año y medio de grado.



“FPaGrado permite obtener un grado universitario en solo año y medio gracias a un acuerdo pionero y en exclusiva con varias universidades públicas de Dinamarca”

¿Cuál es el perfil de los alumnos?

El estudiante que contacta con nosotros suele ser una persona con inquietudes, afán de superación, que le gusta viajar, conocer personas, culturas e idiomas.

Los requisitos que pedimos para poder acceder a la Universidad son los siguientes:

- Estar cursando un FP Superior o haberlo terminado.
- Grado universitario para los estudiantes que quieran optar a un doble grado.
- Un nivel de inglés B2
- Si el estudiante desea realizar el grado universitario completo, con el certificado de bachiller y un nivel B2 de inglés es suficiente.
- Para acceder a un máster el estudiante necesita haber finalizado un grado universitario y tener un nivel de inglés C1



¿Cuántos licenciados tenéis hasta el momento?

Cuando finalice este curso habremos conseguido 30 alumnos licenciados.

¿Cuál es el precio del servicio que ofrece la empresa?

Nosotros trabajamos solo en casos de éxito. Si no es bueno para el estudiante tampoco lo es para nosotros.

Nuestro trabajo consiste en:

1. Asesorar sobre los grados.
2. Prueba y certificado de nivel de inglés, en caso de no tener certificado oficial.
3. Realizamos las tramitaciones juradas.
4. Convalidación de créditos en caso necesario.
5. Matriculación en la universidad
6. El precio por los servicios prestados es 1.299 euros (IVA incluido). En caso de no ser aceptado por la universidad FPaGrado corre con todos los gastos y el estudiante no pagará nada.
7. Asesoramiento para conseguir el alojamiento y solicitar la tarjeta de residencia.



Próximos pasos de vuestro negocio

Queremos seguir creciendo en Dinamarca, aumentando el número de alumnos de FP que quieren continuar sus estudios con un grado universitario. También ofrecemos programas máster en este país.

También queremos abrir nuevas líneas de negocio que actualmente están en fase de prueba:

- Prácticas para estudiantes en el extranjero, donde ya contamos con algún estudiante en Dublín.
- Grados y posgrados en Suecia, donde este año hemos hecho las primeras matrículas.
- Ofrecer grados y posgrados en Reino Unido, donde ya hemos cerrado varios acuerdos con universidades.

"Nosotros trabajamos solo en casos de éxito. Si no es bueno para el estudiante tampoco lo es para nosotros"

**Directivos líderes del cambio.
Empleados más motivados y con menos estrés.
Organizaciones más eficientes y competitivas.**



Mindfulness # Coaching # Liderazgo # Motivación

Pº Castellana, 135. Madrid

Tel: +34 91 297 54 65

e-mail: execoach@execoach.es

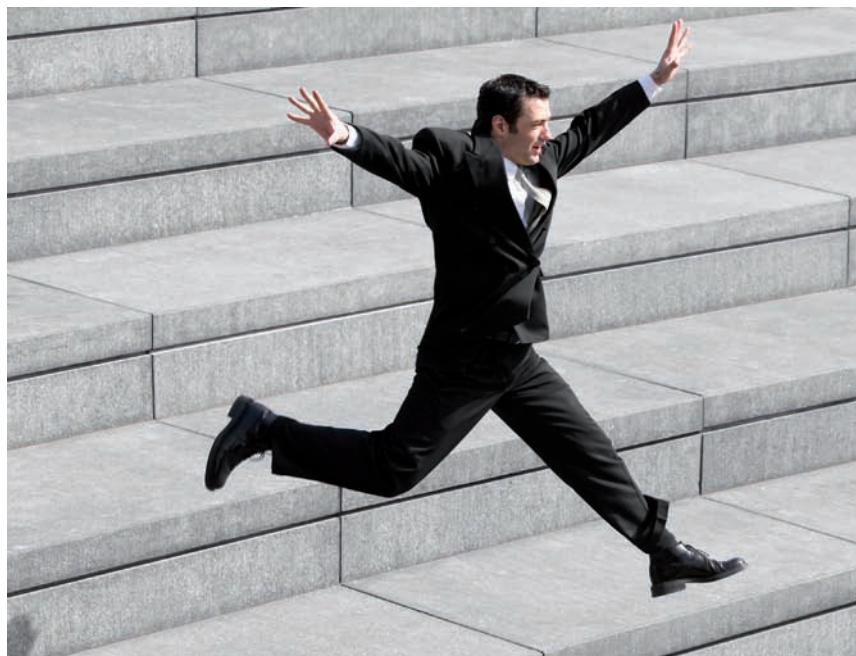
www.execoach.es





trabajador feliz

¿QUÉ BENEFICIOS aporta un trabajador feliz a la empresa?



Los empleados del siglo XXI demandan una mayor flexibilidad y movilidad a sus empresas que les permita conciliar la vida personal y profesional.

APG

Las nuevas tecnologías forman parte del día a día de los trabajadores en un mundo cada vez más globalizado donde los integrantes de un mismo equipo de trabajo pueden estar repartidos en diferentes ubicaciones. Flexibilidad y movilidad son términos a la orden del día en el mundo laboral del siglo XXI porque, más allá del horario de oficina y el lugar físico concreto, los empleados necesitan que sus aplicaciones y documentos permanezcan accesibles desde cualquier lugar y dispositivo.



LOS TRABAJADORES deben poder realizar sus tareas fuera de su lugar de trabajo. Muchos de ellos reconocen que la posibilidad de trabajar de forma remota es una de las claves a la hora de elegir trabajar para una empresa u otra, una tendencia que irá en aumento con la progresiva incorporación de las nuevas generaciones nativas digitales al mercado de trabajo.

“LA POSIBILIDAD DE TRABAJAR DE FORMA REMOTA ES UNA DE LAS CLAVES A LA HORA DE ELEGIR TRABAJAR PARA UNA EMPRESA”



EUROSTAT

SEGÚN EUROSTAT, tan solo el 7'5% de los españoles trabaja habitual u ocasionalmente desde casa, frente al 24'1% de los británicos y el 11% de los alemanes. La generación 'Millennial' y 'Z' demandará más control sobre el espacio donde desarrollar su trabajo y las empresas deben facilitarles las herramientas para ser productivos desde cualquier lugar y les permita mantener un equilibrio entre su vida personal y profesional.

LAS ORGANIZACIONES SON CONSCIENTES de los beneficios que aporta un trabajador feliz: aumento de la productividad, mayor rapidez y eficiencia en la toma de decisiones, etc. Tecnologías como el almacenamiento en la nube están transformando los hábitos laborales y ya forman parte de la realidad más cotidiana de los profesionales. Una nueva forma de trabajar que viene ligada directamente a la flexibilidad de horarios.



LIBREWORLD

Con soluciones como Librework, de Dinsa, las organizaciones ponen a disposición de sus empleados un escritorio virtual desde el que acceder a las aplicaciones y recursos de forma segura, permitiendo una mayor flexibilidad en la forma de trabajar y en los dispositivos utilizados.

<<El trabajador es el pilar de la productividad en la empresa y con librework puede desarrollar su trabajo desde cualquier lugar. No es necesaria su presencia en la oficina de manera que mejora aspectos tan importantes como la conciliación de la vida familiar y personal >> comenta Manuel Albarrán, director de Desarrollo de Dinsa.

"Las organizaciones son conscientes de los beneficios que aporta un trabajador feliz: aumento de la productividad, mayor rapidez y eficiencia en la toma de decisiones..."



LA SOLUCIÓN DESARROLLADA POR DINSA cuenta con almacenamiento sincronizado en la nube a través de Dropbox o Google Drive, impresión inalámbrica, mensajería instantánea, suite ofimática y apps propias para su uso en Windows, Mac, Chrome Os y Android. Tanto el escritorio virtual como las aplicaciones están volcados en formato HTML5, permitiendo su acceso desde cualquier navegador web, aunque también es posible acceder a las aplicaciones, documentos y otros recursos a través de un simple y ligero **cliente RDP** estándar.

7 DE CADA 10 BLOGGERS gana dinero con su blog



Según el II Blog Barometer realizado por Ipxex, con datos actualizados de los pasados meses de noviembre y diciembre de 2015 a nivel internacional, las marcas están dando cada vez mayor cabida a los bloggers en sus estrategias de marketing y comunicación.
CH

PARA LA MUESTRA, se ha contado con la respuesta de más de 1.500 editores de bitácoras de 13 países europeos y asiáticos, además de Estados Unidos.

PROCEDENCIA DE LOS BLOGGERS CONSULTADOS:

Alemania	República Checa	Finlandia
Eslovenia	Países Bajos	Irlanda del Norte
Hongkong	USA	Italia
Malasia	Estonia	Irlanda
España		

EL POR QUÉ DE UN BLOG

- Hacer algo que les apasiona
- Convertirlo en herramienta de desarrollo profesional
- Mostrar información y experiencias
- Ganar dinero





Motivación

Las razones que motivan a los bloggers para mantener activa su publicación es simplemente dar rienda suelta a algo que les apasiona. Esto es lo que han expresado los blogueros españoles ya que así lo indica el 76 % de los encuestados, seguido de convertir su blog en una herramienta para su desarrollo profesional (49%), meta que coincide con la de los irlandeses. Además, en la muestra el 47% busca mostrar información y experiencias y el 46% desea ganar dinero. Un dato que destaca sobre el resto es que el 68% del total de los casos consigue ganar dinero con la edición de su blog y este dato se comparte en la gran mayoría de países participantes.

“Mujer de 38 AÑOS, es el perfil tipo de los BLOGGERS internacionales”

El perfil del bloguero

Los bloggers con el tiempo van siendo más maduros, de hecho, la media de edad ha cambiado en comparación con los resultados del año anterior elevándose de 33 a 38 años. Los checos, neerlandeses y estonios los más jóvenes con un promedio de 26 años.

No es una actividad pasajera, sino que más del 65% de los encuestados asegura que escriben en su blog de forma permanente ya que llevan escribiendo más de 5 años.

En España especialmente las mujeres destacan ya que un 70% son las féminas las que desarrollan esta actividad. Este dato permanece inalterable en la blogosfera local en el último estudio, aunque en el resto de países consultados la tendencia va al alza ya que con un porcentaje del 65% es Estonia el que registra la mayor penetración femenina con casi el 91%.

Continúa leyendo ►



LOS TEMAS PREFERIDOS: viajes, moda y gastronomía



En cuanto a las temáticas de los blogs, el cambio con respecto al estudio anterior se orienta hacia los blogs de viajes (32%) dejando en segunda y tercera posición a los que versan sobre moda y gastronomía (13% y 12% respectivamente). Llama la atención que al otro lado del Atlántico, los estadounidenses centran sus blogs en materias como el estilo de vida (37%), manualidades "Do it yourself" (20%) o la paternidad (19%).

¿Y DÓNDE SE ENCUENTRAN LAS FUENTES que dan contenido a estos blogs? Un 95% de los encuestados españoles señalan que obtiene la información principalmente de experiencias personales y conocimientos propios frente al 25% registrado en 2014, dato que se ha multiplicado casi por 4 con respecto a los resultados del estudio anterior. Además, el 47% admite publicar contenido nacido de colaboraciones o patrocinios de marcas y empresas confirmando la tendencia creciente a ganar dinero a través de la actividad bloguera. Finalmente, el 40% extrae y publica información de la asistencia a eventos específicamente pensados para este universo.

Bloggers y marcas, una alianza en crecimiento

EL 28% DE LOS ENCUESTADOS españoles asegura que las compañías contactan a diario con ellos (cuatro puntos por debajo de los resultados del estudio anterior), mientras que el 25% testifica que lo hacen varias veces a la semana y el 19% confirma recibir información varias veces al mes. Especialmente curioso es el caso de Estonia, donde el 30% de los blogueros asevera que rara vez las empresas se ponen en contacto con ellos.

Continúa leyendo ►



REDES SOCIALES:

nuestro acceso al mercado laboral

El uso de las redes sociales como herramienta de reclutamiento por parte de las empresas sigue creciendo día a día y parece que el tradicional CV en papel es ya historia.

Ana de Corral Zunzunegui, Coordinadora General de Bolsa de Empleo Alumni UFV de la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid)

LA IMPORTANCIA DE NUESTRO PERFIL SOCIAL

El primer paso es conocer las distintas redes sociales linkedin, facebook, twitter, google +, xing, viadeo, etc...pues no se trata de estar por estar, sino de estar en cada una de ellas de una forma adecuada.

En nuestra mano está decidir qué uso vamos a dar a cada red, si queremos o no utilizar el mismo perfil para un uso personal y/o profesional: Un perfil híbrido nos obligará a ser muy cuidadosos con nuestras publicaciones, por el contrario, si preferimos diferenciarlos por redes, nuestra dificultad radicará más en la aceptación de solicitudes de amistad o contacto según el canal, para no confundir y mezclar nuestros grupos. Al estar presente en las redes sociales exponemos varias facetas de nuestra vida: la personal, la familiar y la profesional y por tanto, cualquier comentario, foto o referencia pasan a formar parte de nuestra "huella digital" e influyen en nuestra marca personal.

Continúa leyendo ►



Cómo proyectar una imagen que repercute positivamente en la búsqueda de empleo

HOY HABLAMOS DE MARCA PERSONAL que no es otra cosa que la huella o el impacto que hacemos en nuestro entorno y que nos diferencia. Al igual que las marcas comerciales son las que aseguran a una compañía su continuidad, ya que sobre ellas recae la preferencia del cliente en un entorno donde cada día los productos y servicios se parecen más, la marca personal debe ayudarnos a construir nuestro valor y favorecer el ser elegidos.

Cómo crear una marca personal

LO PRIMERO SERÍA HACER UNA REFLEXIÓN personal para definir dónde queremos estar dentro de un año. Qué actividad profesional queremos realizar y qué puesto nos gustaría ocupar. Trabajar con un objetivo definido aumentará mucho las posibilidades de encontrar el trabajo deseado.

Identificar nuestros puntos fuertes, lo que nos diferencia, lo que nos gusta, lo que hacemos bien, nuestros logros y éxitos nos va a ayudar a conformar el perfil.

Pero ojo con convertirnos en vendedores de humo! Los engaños en la red se descubren muy rápidamente y luego no es fácil reconducir la información que circula en torno a nuestra persona.

Continúa leyendo ►

MYTRIPLEA

préstamos online
para Pymes, Autónomos y Emprendedores

Plataforma de CrowdLending para Empresas.
APG



ES LA PRIMERA Y ÚNICA PLATAFORMA

de Financiación Alternativa española registrada en el Banco de España como Entidad de Pago. A través de www.mytriplea.com pymes y autónomos encuentran financiación en forma de préstamos cuyos fondos son aportados directamente por inversores privados que obtienen así una mayor rentabilidad por su dinero. Adicionalmente, las empresas tienen acceso a una vía de financiación alternativa, siempre abierta, sin comisiones de cancelación, sin consumir CIR-BE y 100% online.

L

I ahorro de tiempo es una de las ventajas más señaladas por los empresarios que se decantan por las plataformas de crowdlending a la hora de pedir un préstamo. Tal y como explica **Jorge Antón**, CEO de MytripleA, "para los empresarios que solicitan un préstamo a través de nuestra plataforma, la rapidez es uno de nuestros puntos clave. Nos agradecen el tiempo que se ahorran al entregar la documentación online y lo rápido que obtienen tanto la respuesta, como el dinero en su cuenta. Además si la empresa cuenta con firma digital, podemos reducir el tiempo de tramitación en unos cinco días, lo que supone que algunas empresas tienen el dinero en su cuenta en apenas 10 días desde su registro en la plataforma".

BECAS OBRA SOCIAL "LA CAIXA" CONVOCATORIA 2016

La Obra Social "la Caixa" convoca 140 becas internacionales y nacionales para cursar estudios de posgrado en el Estado español, Europa, América del Norte y la zona Asia - Pacífico.

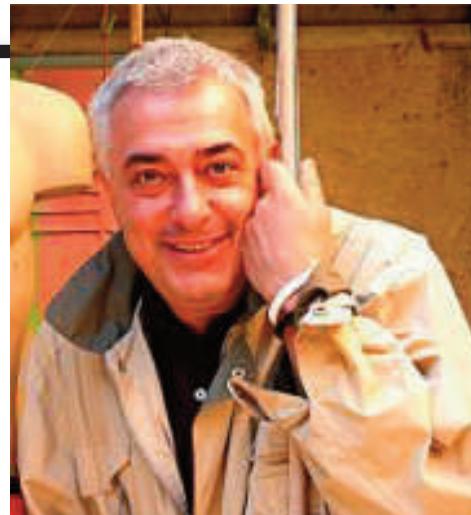


Novedades en el programa de becas de La Caixa 2016 ►

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...



“CEREBROS BIG DATA”

Paseo por la vida. Paseo por Internet. Me doy una vuelta sin buscar nada específico. Me pasa lo mismo cuando voy de viaje y tengo tiempo para pasear por las calles de una ciudad. Voy para aquí y para allá. Curioseo sin detenerme en ningún sitio, sin buscar nada. Solo por el placer de ir y venir, de dejarme impregnar.

En esta ocasión, después de un ratito con la mirada perdida en el horizonte de la pantalla me doy cuenta de una cosa: las personas ya no leemos como antes. Mejor dicho, leemos como antes y –además- leemos también de una forma nueva y sorprendente.

A ver si puedo explicarme. En realidad, cuando estás recorriendo pantallas y pantallas no lees como te enseñaron a leer en el colegio. No lees en secuencial. Ni lees por orden. Ni lees de izquierda a derecha de un modo sucesivo. ¡Qué va! Se ha instaurado en nuestro cerebro una nueva forma de “aprehender” lo que tenemos delante: el pantallazo. Es decir, una forma resumida de acceder a la información sin necesidad de entrar en los detalles concretos salvo que algo llame nuestra atención o suscite nuestro interés. Nuestros cerebros están evolucionando y están funcionando como un verdadero sistema de Big Data. O, ya tenían ese inmenso potencial de funcionamiento y, ahora, comenzamos a entenderlos mejor gracias a que tenemos una tecnología externa similar o aproximada. El caso es que la vieja escena de la lectura palabra a palabra se encuentra –ahora- acompañada por una nueva situación: el acceso en bloque y de forma directa a grandes contenidos de información. No digo que esta nueva forma sea mejor o peor. Digo que la tenemos delante y, de puro familiar y cotidiana, no la percibimos. Y tiene consecuencias muy importantes.

Ya dije, en otra entrada, que mi libro in>SIGNIFICANTES, en torno a la figura del poeta Jaime Gil de Biedma, había surgido mediante la utilización y aprovechamiento de tecnología Big Data para conseguir un “mapa” resumido de la obra y que esta forma de trabajar permitía, por una

parte, resumir la información y, de otra, conseguir un enfoque nuevo de esa misma información. Un enfoque sorprendente.

La investigación que realicé para in>SIGNIFICANTES utilizó tecnología informática de última generación para adentrarme en el mundo Big Data. Lo que estoy comentando hoy va mucho más allá. Se trata de que nuestro propio cerebro está funcionando como un poderoso sistema Big Data ya sea porque –de origen- tiene ese potencial o porque Internet y todo su empujón está facilitando un salto neuronal. Da igual. El caso es que estamos operando –de forma intuitiva- en modo Big Data sin olvidar nuestros viejos sistemas secuenciales y lineales de funcionamiento.

Este descubrimiento sorprendente nos obliga a preguntarnos si podemos hacer algo más para aprovechar más estas características de nuestro cerebro. Y claro que podemos hacerlo. En nuestros “paseos” digitales hemos aprendido a incorporar “pantallazos” como forma habitual de acceso a la información. Nuestro cerebro lo hace de una forma bastante natural. Ninguno de nosotros hemos necesitado un entrenamiento específico. Hasta ahora dividíamos los problemas, analizábamos sus partes e íbamos avanzando –poco a poco- hasta ir desentrañando el laberinto. ¡Nos estaremos equivocando al analizar las cuestiones y los retos exclusivamente de un modo secuencial y troceado?

¿La vieja disyuntiva entre deducción e inducción, entre lógica e intuición se está superando? ¿Se están cayendo las barreras entre las viejas clasificaciones acerca del funcionamiento de nuestros razonamientos? Tengo que lanzar un reto a mis queridos lectores. Si ya estamos accediendo de forma masiva e integral a contenidos podremos también utilizar este mismo procedimiento para tratar otros temas interesantes en nuestra empresa, en nuestra profesión o en nuestra actividad o en nuestra vida.

Continúa leyendo ➤

10 formas de inversión que crecerán en 2016

La inversión financiera se diversifica y subirán los modelos alternativos.

APG

Aunque 2016 había sido señalado como el año en el que la crisis quedaría atrás, muchos analistas esperan que sea todavía un año de transición. La economía española tendrá aún que superar algunos obstáculos, pero con un crecimiento del 3% en 2015, cada vez más familias españolas recuperan su capacidad de ahorro. Diluido el pesimismo reinante en los últimos años, muchos ciudadanos buscan las mejores oportunidades para invertir su dinero en el presente ejercicio. El siguiente listado recoge diez formas de inversión que previsiblemente aumentarán su volumen en 2016.

MUCHOS CIUDADANOS BUSCAN LAS MEJORES OPORTUNIDADES PARA INVERTIR SU DINERO EN EL PRESENTE EJERCICIO



1. DEPÓSITOS BANCARIOS. Son los favoritos de las familias españolas, en 2013 el 46,8% de los ahorros españoles se destinaba a este tipo de depósitos en comparación con el 33,2% de los ahorros europeos ([ver info](#)). En 2015, los depósitos ofrecieron rentabilidades de entre el 0,40% y 0,85% TAE. Los tipos de interés excesivamente bajos están provocando la salida de activos hacia otros productos con rentabilidades mayores.

2. FONDOS DE INVERSIÓN. Son otra de las formas de inversión que con más frecuencia ofrecen a los ahorradores los bancos españoles. En el 2015 la rentabilidad media anual de los fondos de inversión españoles fue del 1%, según [datos de INVERCO](#), pero el abanico de fondos es muy amplio y las rentabilidades también.

3. FONDOS DE PENSIONES. Otra de las diferencias entre España y Europa es que los europeos invierten más que los españoles en planes de pensiones privados (16,5% en España frente al 38% en Europa, en 2013). Sin embargo, la mayoría estima que aumentarán sus aportaciones a este tipo de planes en los próximos años. Según INVERCO en 2015 han dado una rentabilidad media anual del 0,5%.



4. DEUDA PÚBLICA. La crisis ha obligado a los estados a emitir letras, bonos y obligaciones de manera continua y los inversores las han visto como un valor seguro. Los bancos son los principales inversores en deuda pública y la ofrecen a sus clientes a través de distintos instrumentos, pero son muy pocos los españoles que adquieren bonos, letras y obligaciones de forma directa. El tipo de interés medio ofrecido por el Bono a 10 años en 2015 ha sido del 1,7%. ([Ver datos](#)).

5. COMPRA DE INMUEBLES. Tradicionalmente ha sido una de las inversiones favoritas de los españoles, pero los excesos cometidos durante la burbuja inmobiliaria han provocado una gran desconfianza en este mercado. Sigue siendo un sector poco seguro para muchos, a pesar de que el precio de la vivienda empieza subir en las capitales de provincia tras 8 años seguidos de bajadas. (Un 2'9% en 2015 en [datos la Sociedad de Tasación](#)).

6. ARTE. Es una opción elegida por pocos ya que requiere conocimientos previos y tiene poca liquidez. El mercado del arte movió en 2013 en España 336 M€ en ventas totales según un [informe de la Fundación Arte y Mecenazgo](#), lo que supone un aumento del 3% anual. Los altos precios alcanzados recientemente por algunas obras muy conocidas, hacen presagiar un año de crecimiento en 2016.

7. LA BOLSA. La volatilidad de la bolsa ha sido muy alta en los últimos meses pero la mayoría de analistas esperan crecimientos de entre un 9 y 14% en 2016 en el volumen de activos con la economía española a la cabeza del crecimiento en la zona euro. Para conseguir buenas rentabilidades hay que elegir bien los valores. La rentabilidad media del IBEX 35 ha sido del -3,5% en 2015, incluyendo los dividendos repartidos. ([ver informe](#)).

8. EL MAB. En 2015 el Mercado Alternativo Bursátil, se ha cerrado con 34 empresas en expansión, más de 3.700 SICAV, 11 SOCIMIS y 11 SIL. Las empresas han conseguido una recaudación cercana a los 100 millones de euros, un 9% menos que en 2014 ([datos](#)). Los gestores del MAB tienen buenas expectativas para el 2016, con nuevas incorporaciones anunciadas, pero aunque puede ofrecer una alta rentabilidad, es también un mercado muy volátil, aconsejado para inversores con experiencia.

9. CAPITAL RIESGO. También para inversores experimentados, la CNMV tiene actualmente más de un centenar de Sociedades de Capital Riesgo registradas, que según la asociación [ASCR](#), movieron un volumen de 2.790 M€ en 2015, casi un 20% menos que el año anterior, eso sí, con un 9% más de operaciones. Con menor supervisión y ventajas fiscales, el Capital Riesgo se ha convertido en la forma favorita de inversión de numerosos fondos internacionales dispuestos a asumir riesgos para conseguir rentabilidad.

10. Crowdllending. Esta forma de inversión crece anualmente a ritmos superiores al 100% en España. La reciente regulación legal ha aportado una mayor confianza a este sistema y se calcula que en 2015 en España se han prestado más de 30 M€ a través de las distintas plataformas de crowdllending. Captan a empresas solicitantes de préstamos, valoran su capacidad económica y se las ofrecen a los inversores que se hayan dado de alta en su plataforma online para que ellos decidan si prestarles dinero y cuánto. No es necesario ser un inversor avanzado, ni tener grandes cantidades de dinero, cualquier persona puede darse de alta y empezar a invertir pequeñas cantidades en los distintos proyectos. La plataforma se ocupa de formalizar los contratos y de que los inversores reciban mensualmente su amortización mensual y la rentabilidad convenida, a menudo de entre el 7 y el 12%.

Continúa leyendo ►



Ángel Martínez,

SOCIO FUNDADOR DE EXECOACH

www.execoach.es



CÓMO EXTENDER el aprendizaje EN LAS EMPRESAS

Simplificando, podríamos decir que hay dos tipos de personas en las empresas atendiendo a su forma transmitir el aprendizaje. Unos, que los podríamos llamar los "tarros de cristal", por su hermetismo a la hora de compartir y comunicar sus conocimientos con otros compañeros y por otra parte tenemos a los que llamaremos los "neuronales", que comparten de forma abierta la manera de trabajar que tienen, con el fin de expandir su know how y claro, también con la intención de absorber el conocimiento de otros. Hace años en las empresas, el primer tipo, el de "tarros de cristal" y la cultura del hermetismo se contemplaban como algo normal. Y podía tener su razón, porque una persona solía entrar a trabajar para una compañía y en muchas ocasiones acababa su vida profesional allí, con lo que esa opacidad en su saber hacer le daba una especie de protección a su puesto de trabajo. De hecho, yo mismo recuerdo haber tenido esta conversación con un compañero de hace años que me dijo "Esto te lo cuento a ti porque tenemos buena relación y porque sé que tú nunca me vas a quitar el puesto". Ahora bien, hoy en día las reglas han cambiado. Entrar en una empresa a trabajar a los ventitantes y jubilarte en la misma, es bastante improbable.

¿A qué se debe el cambio de reglas?

Por una parte, las empresas ya no son tan estáticas como hace años. No lo son porque no lo pueden ser. Porque el mercado evoluciona a una velocidad de vértigo y porque los clientes son cada vez menos fieles y cambian de productos y servicios de una forma espectacular. Y este mercado, necesita profesionales que se vayan adaptando rápidamente, que cambien, que aprendan y debido a ello, muchas veces se necesita el cambio de estos por otros de distintos sectores o con un visión más expandida.

Aquí es donde entra al terreno de juego el trabajador "neuronal". Este profesional no tiene nada que ver con el anterior. Al igual que las neuronas están interconectadas y constantemente comunicándose entre ellas de forma que su fortaleza existe gracias a su red no por su individualismo, el "neuronal" trabaja de la misma forma. Esta persona es abierta, es comunicativa, no tiene miedo a compartir sus experiencias, fracasos y en pedir opinión para que otros le ayuden. Este trabajador, comparte las buenas prácticas para que otros se puedan empapar de las mismas y genera una deuda intelectual con los demás, que a la larga viene de vuelta y consigue mejorar sus habilidades y sus conocimientos de forma exponencial.

Ahora bien, las empresas deben crear los espacios necesarios para que los trabajadores compartan información, fomentando los momentos de intercambio de conocimiento, potenciando el trabajo en equipo y al final creando empresas inteligentes.

Si eres empresario, gerente, directivo o jefe de equipo, detecta cuál es el nivel de apertura de tus colaboradores a compartir conocimientos dentro de tu departamento, cuáles son las resistencias a hacerlo y a partir de ahí, crea estos espacios de comunicación y de buenas prácticas.

**"UNA DE LAS
HABILIDADES QUE
MÁS SE VALORA EN LAS
EMPRESAS NO ES EL
CONOCIMIENTO, SINO LA
CAPACIDAD DE APRENDIZAJE
Y LA GESTIÓN DEL
CAMBIO A LOS NUEVOS
Y CONSTANTES
RETOS"**



SOLUCIONES DOCUMENTALES KYOCERA UNA NUEVA EXPERIENCIA PARA TU NEGOCIO



Ayúdanos a transformar tu negocio al mundo digital con nuestras soluciones documentales. Además, ofrecemos considerables ahorros de costes y una reducción de emisiones en el impacto medioambiental.

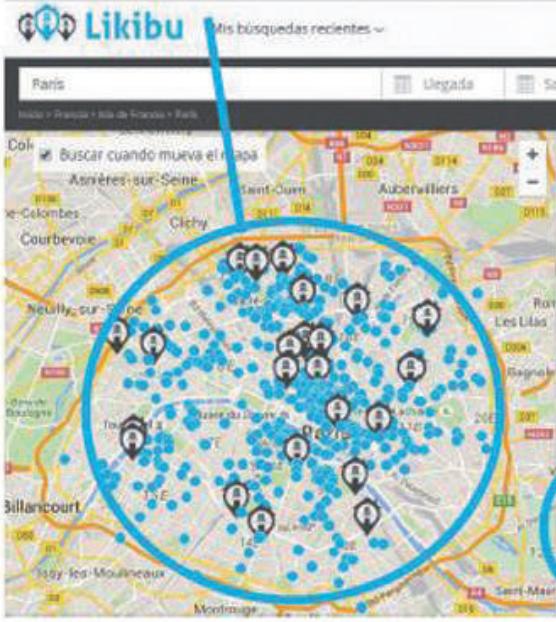
Descubre como tu empresa puede mejorar su eficiencia de procesos gracias a nuestra tecnología.

Más información en proyectos de transformación digital
en el **902 99 88 22** ó **info@kyoceradocumentsolutions.com**

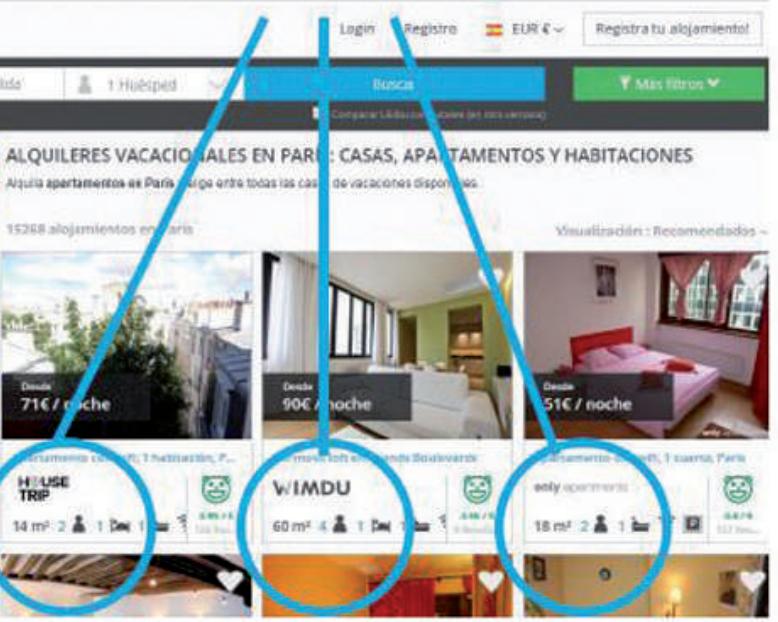


LIKIBU.COM aterriza en España

Amplia oferta en destinos



Selección cualitativa entre los diferentes sitios web



Las vacaciones ideales muchas veces se quedan en nuestra imaginación. Likibu nos ayuda a hacerlas realidad. El primer comparador de alquileres vacacionales de Francia se abre paso en el mercado español con un servicio único.

APG



Likibu, el primer comparador dedicado a la búsqueda de alquileres de vacaciones, ofrece a través de una interfaz intuitiva un motor de búsqueda capaz de comparar entre más de 2,5 millones de ofertas de alojamientos vacacionales alrededor del mundo. Implantada en Francia, la web ha sido recientemente adaptada y optimizada al castellano, y está lista para ser descubierta por los viajeros españoles. Likibu está disponible en 5 idiomas: inglés, castellano, francés, alemán e italiano.

De la misma manera que los comparadores de vuelos o seguros, Likibu actúa como intermediario y permite al usuario encontrar un alojamiento de vacaciones que se adapte a sus necesidades de un modo rápido y seguro; orientado sobre todo a encontrar las ofertas con mejores precios.

LIKIBU

compara entre las mejores webs de alquiler de vacaciones:

● **Webs de economía colaborativa**

(ej: Housetrip), que actúan como tercero y permiten al usuario realizar reservas online.

● **Webs de anuncios de particulares**

(ej: Homelidays), donde se pone en contacto a las dos partes, pero la transacción queda en sus manos.

● **Webs con servicio profesional**

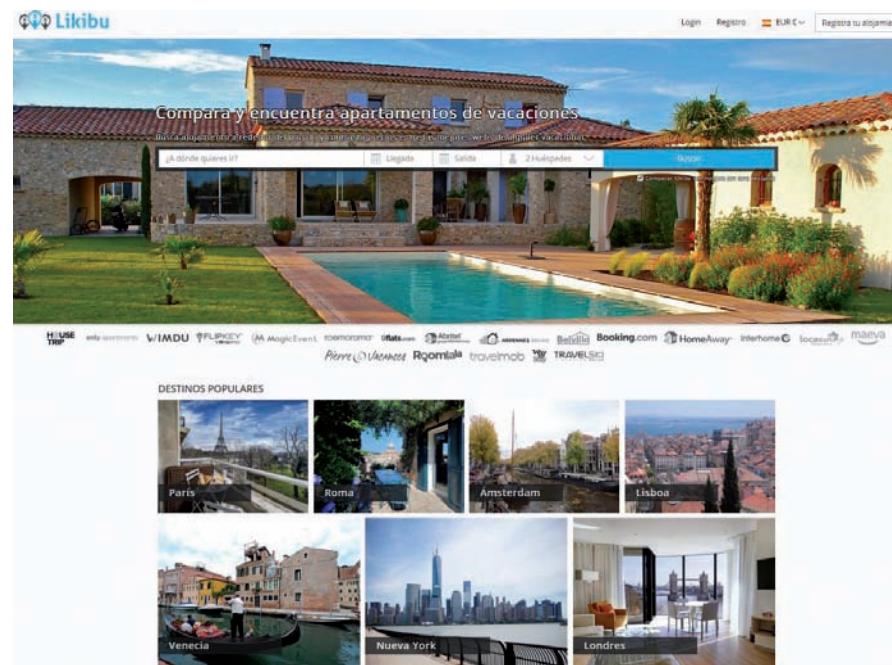
(ej: Booking), que se encargan de la gestión profesional de las reservas garantizando al cliente la entrega de llaves y un servicio de atención 24/7.

● **Webs de residencias vacacionales**

(ej: Pierre & Vacances), que funcionan de la misma manera que las reservas de hoteles.

www.blog.likibu.com

www.instagram.com/likibu/



LIKIBU RESPONDE

a una necesidad vital en los turistas y viajeros

UNA PERSONA QUE PLANEA sus vacaciones consulta de media 38 sitios web distintos en los 45 días previos a reservar un alojamiento. Esta investigación por parte del usuario tiene un objetivo claro: comparar el mayor número de ofertas posibles para encontrar la mejor relación calidad/precio. Likibu realiza esta investigación de manera instantánea, por tanto funciona como un valioso aliado a la hora de buscar un alojamiento de alquiler para vacaciones.

LIKIBU al servicio del cliente

Leer más ➤

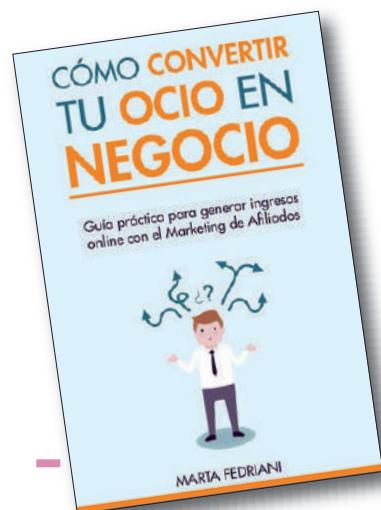
LIKIBU ES UN NEOLOGISMO que surge de la fusión de dos palabras provenientes del idioma swahili, lenguaje que fascinó a Aurélien Jemma (fundador) durante un safari africano.

LIKIZO + KARIBU = LIKIBU

(vacaciones)

(bienvenido)

En otras palabras, una auténtica llamada a ¡salir de viaje!



Cómo convertir tu ocio en negocio

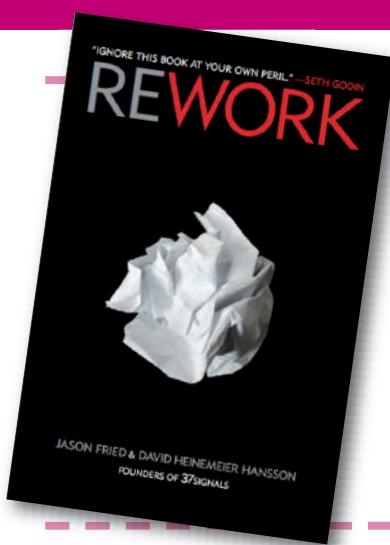
Es una publicación que pretende allanar un camino que no siempre resulta fácil recorrer: aprender a hacer de la pasión un negocio rentable a través de internet. Parte de la idea de que lo que se hace de forma natural sirve de trampolín para desarrollar y potenciar el talento y alcanzar el estilo de vida deseado.

Autor: Marta Fedriani (www.martafedriani.com) - Precio: 7,99 €

El método Lean Startup

A estas alturas, y sobre todo tras haber hablado ya del modelo Lean Startup en los modelos de negocio, hay muy poca gente del mundo startupero que no conozca esta metodología. Eric Ries ha cambiado por completo todo el mundo emprendedor con este libro. Su concepto de crear startups agiles, cercanas y que funcionan con productos viables desde el minuto 1 es brillante.

Autor: Eric Ries - Precio: 21,95 €



Rework (37 signals)

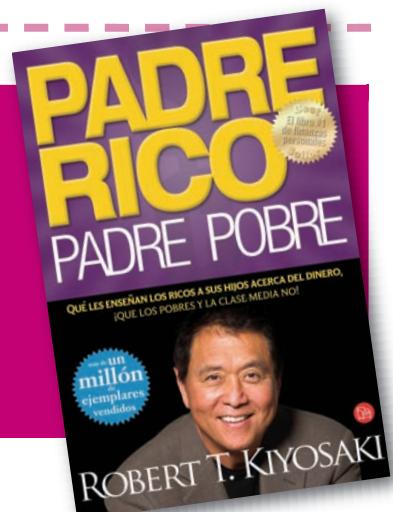
Es el modelo perfecto de empresa moderna. Es conocida como Basecamp y la transformación desde su inicio hasta lo que es actualmente es una lección para saber qué hacer y qué no hacer en una empresa. Está dividido en diferentes temas o recetas de una sola página que abordan todos los temas que hay que saber a la hora de emprender: experimentar y probar antes de planificar, tomar decisiones rápidas, medir, no copiar, crear una cultura...

Autores: Jason Fried y David Heinemeier Hansson - Precio: 16 €

Padre rico, padre pobre

El principal objetivo del libro es hacerte encontrar, desarrollar y aprovechar muchísimas habilidades que tienes y dar una base para una educación financiera que te haga saber cómo ganar dinero.

Autor: Robert T. Kiyosaki - Precio: 8,50 €





Juan Luis Polo

El blog de Juan Luis Polo nos ofrece los interesantes puntos de vista de su autor y consejos sobre emprendimiento, empresa 2.0, innovación, tecnologías, etc., a través de cuestiones a las que da respuesta mediante sus reflexiones.

Javier Echaleku

Si estás interesado en el comercio electrónico y el marketing online, el blog de Javier Echaleku es de lectura obligatoria para ti. Javier Echaleku ofrece consejos, herramientas, reflexiones y opiniones, no sólo sobre ecommerce, sino también sobre marca personal, coaching, redes sociales, nuevas tecnologías, etc. Un blog a tener en cuenta para emprendedores.



LifeStyle al Cuadrado

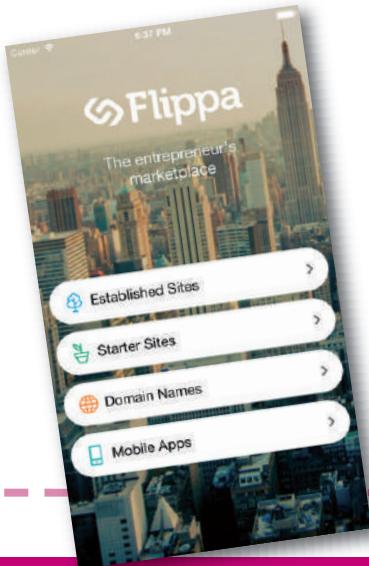
Este blog es el proyecto de Franck Scipion, un consultor web que ha conseguido ser una referencia estos últimos años, y que cuenta con varios e imprescindibles colaboradores. Orientado a emprendedores 2.0, con muchísima información y una clara vocación de formación. Sin duda este es otro blog que aparecerá en las listas de los blogs imprescindibles.



Oink my God

Muchos consejos prácticos, noticias e incluso entrevistas a los mejores profesionales del sector. Es un blog muy completo y necesario y uno de los blogs imprescindibles de Marketing online para el 2016.





Flippa

Para los que les interesa el mundo de la compra y venta de nombres de dominio, aplicaciones de Smartphone y negocios web, Flippa puede ser una excelente opción. Con solo instalarla tienes un tus manos un enorme mercado donde puedes ver videos, escuchar audio y observar los detalles de los negocios en venta. Actualmente cuenta con una comunidad de más de 600.000 emprendedores. Disponible para iOS y Android.

XE Currency

Conocido mundialmente por ser el convertidor de divisas más cotizado, XE Currency ofrece acceso a los valores de todas las monedas del mundo (más de 180). Además, almacena los cambios de divisas hechos por el usuario para su posterior visualización y uso.



Dragon Dictation

Esta aplicación transforma una grabación de voz en texto. Según su sitio web, es "cinco veces más rápido que escribir en el teclado" del móvil. Luego de que el texto es transcrita, se puede enviar por correo o mediante mensajes de texto, así como también, compartir en redes. Cualquiera sea la opción, se necesita una conexión de WiFi y un micrófono externo. (iOS, Android: gratis).

Xopik

Disponible en iOS y Android. Versión gratuita y de pago. Herramienta de marketing móvil que ayuda a las pymes con pocos recursos a lanzar campañas promocionales a coste cero. Ofrece la posibilidad de medir el impacto de la campaña.





notengosuelto.com

Imagina que estás de compras por internet o en la calle, y encuentras algo tan increíblemente barato que lo necesitas compartir con tus amigos. Ahora imagina que hubiera una página web donde todo el mundo pudiera enviar lo que ha encontrado y decidir por votación si algo es realmente una ganga. Una comunidad donde los usuarios envían gangas para que el resto las pueda votar; de forma que éstas pueden ser promovidas a la página principal.

Focalprice

¿Nunca te has parado a pensar de dónde sacan las tiendas esos productos electrónicos tan baratos? Ya sean relojes, tablets y celulares android chinos como productos informáticos y electrónicos, todo lo que quieras también tú puedes recibirlo en casa a precios ridículos. Si estás dispuesto a esperar al envío desde china, podrás aprovecharte de todo lo que quieras y con gastos de envío gratis. Que compartas la web o que revendas lo que compres, eso ya depende de ti.



Just Delete Me

¿Cuántas veces te registras en cualquier sitio de internet y luego descubres que simplemente no quieres estar allí? Just Delete te da la información que necesitas para eliminar tu cuenta de cualquier sitio de Internet.

WebMatrix

Microsoft ha diseñado WebMatrix para cualquiera que quiera crear una web. Esta herramienta de desarrollo web gratuito está pensada para que personas de cualquier nivel de conocimientos informáticos puedan crear, personalizar y publicar con sencillos pasos su página en Internet. Además, puedes consultar los vídeos tutoriales y consejos que ofrece la firma para sacarle todo el partido a su herramienta.



Salón MIEMPRESA

16 y 17 de febrero de 2016

Horario de la feria: 9:00 – 19:00

Entrada: 25€

Barclaycard center

Av Felipe II, s/n. Madrid – (entrada por calle Goya)

Público objetivo: Emprendedores, máximos ejecutivos de PYMES y Microempresas, autónomos, alumnos/alumni de escuelas de negocios, directivos de grandes empresas, empresarios que quieran vender su compañía o traspasar su negocio...

En definitiva, cualquier persona que tenga inquietudes o expectativas sobre temas empresariales.

Los Mobile Premier Awards elegirán la Mejor App del Año

22 de febrero de 2016, Barcelona.

Los MPA se celebrarán el próximo 22 de febrero, primer día del Mobile World Congress, en la Sala Apolo de Barcelona donde 16 aplicaciones llegadas de San Francisco a Bangalore y de Berlín a Caracas, competirán para ser elegida como la Mejor App del Año en una velada en la que se mostrarán las últimas tendencias de la industria móvil.

El registro ya está abierto para el público, que **puede beneficiarse de una promoción descuento aquí**.

WebCongress Barcelona

26 de febrero de 2016, Barcelona.

EN EL WEBCONGRESS DISFRUTARÁS de la innovación, la tecnología y el marketing digital en estado puro con posibilidad de poder charlar con los conferenciantes y las empresas asistentes a través de los espacios de networking con los que contará el congreso.

Además los asistentes al WebCongress Barcelona recibirán un iPad en el que podrán consultar sus redes sociales, descargarse las presentaciones de los ponentes y consultar la agenda de experiencias del evento e incluso realizar Quiz Group.

II Premios Nacionales de eCommerce y Transformación Digital

Hasta el 18 de marzo cualquier empresa del sector digital puede presentar sus propuestas en más de 9 categorías.

El Observatorio eCommerce y Transformación Digital de **Foro de Economía Digital Business School** ha anunciado la apertura del plazo para presentar las solicitudes para la II Edición de los Premios Nacionales en eCommerce y Transformación Digital, que se entregarán el próximo 26 de abril en el Círculo de Bellas Artes de Madrid. Por segundo año consecutivo, el Observatorio reúne a los principales protagonistas del sector digital para destacar aquellas iniciativas que están impulsando el eCommerce y fomentando el crecimiento de la economía actual.

Se pueden presentar las candidaturas aquí.

II edición del proyecto de aceleración para emprendedores de seguridad vial de la Fundación Línea Directa

Febrero de 2016.

TRAS EL ÉXITO DE LA I EDICIÓN, la **Fundación Línea Directa** lanza la II edición del proyecto de aceleración para emprendedores de seguridad vial, una iniciativa única en España, que busca estimular la actividad empresarial en el ámbito de la seguridad vial:

- El plazo de admisión de proyectos, destinados a promover la prevención y la reducción de accidentes de tráfico, estará abierto durante todo el mes de febrero de 2016. Y en abril, un prestigioso jurado elegirá al ganador.
- El ganador recibirá una dotación económica de 20.000 euros con "arrastre" (coinversión), además de formación, mentoring y acceso a rondas de financiación.
- Al Premio, que cuenta con el apoyo de Bankinter, la Fundación para la Innovación Bankinter, Línea Directa Aseguradora e IESE Business School, pueden optar todos aquellos emprendedores que cuenten con un proyecto empresarial ya constituido.

My Job OWL 2016 Bad Salzuflen

Del 4 al 6 de marzo de 2016, Bad Salzuflen, Alemania.

EN MÁS DE 5.000 METROS CUADRADOS de espacio de exposición, esta feria es un lugar ideal para encontrar muchas oportunidades para nuestro futuro profesional. Conferencias de expertos, seminarios y talleres invitan al diálogo. En definitiva una feria de gran importancia dentro del sector.