

emplea **v** emprende

Nº8 - mayo 2015

COMERCIO
electrónico,
crecimiento
exponencial

WALLAPOP,
el mercadillo
VIRTUAL

Reportaje
ELLAS
CONECTAN

BIDDUS, llega el e-Commerce inverso

SECTORES QUE
DEMANDAN
EMPLEO,
informe Randstad

LA CAIXA
y la **CEOE,**
11.000 M € para
las empresas



IESE

Business School
Universidad de Navarra

Executive Education



Programas destacados:

PDD

Programa de desarrollo directivo ⓘ

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

PROGRAMAS ENFOCADOS

Marketing digital ⓘ

30 de Junio, 1 y 2 de julio. Madrid

IESE BARCELONA. MADRID. MUNICH. NEW YORK. SAO PAULO

IMPULSA TU LIDERAZGO, MEJORA TUS DECISIONES

#1

BUSINESS SCHOOL
EN EL MUNDO PARA
EXECUTIVE EDUCATION

FINANCIAL TIMES, 2015

S:

d.

Private equity: Inversión alternativa ⓘ

22 y 23 de junio. Madrid.

www.iese.edu/exec-ed

execed@iese.edu

LA POLÍTICA se incorpora al cambio



Acabamos de asistir a un cambio en el mapa político municipal y autonómico en España muy sustancial porque abre las vías de entrada a un nuevo estilo que reconozca el cambio hacia una realidad económico-financiera muy diferente a la que el inmovilismo liderado por los partidos políticos tradicionales y un sistema financiero-empresarial muy rígido, han llevado.

El modelo de gestión macro-económica ha podido resultar positivo en la salida de una situación de crisis como país en la UE pero ha servido para retrasar y lo que es peor arrasar la "siembra" que miles y miles de pequeños empresarios y emprendedores han realizado desde el año 2007 hasta la actualidad.

La realidad hoy es que cualquier solicitud de financiación pasa por la respuesta de la mayoría de las entidades financieras de unas exigencias de garantías (incluidas las personales) que llevan a una situación de ahogo y en muchos casos de abandono. ¿Cómo entender que un gran banco español rechace un descuento a dos meses de un pagaré de una gran empresa del IBEX con el argumento de que la empresa solicitante es pequeña y nació hacía solo un año?. Eso sí, el descuento sería posible si al pagaré se añadía la garantía personal de los socios y unos tipos de descuento y condiciones realmente injustificables. ¿Cómo es posible que siga vigente en España la aplicación de un 29% en el capítulo de intereses moratorios?

En la contrapartida, la capacidad y talento del capital humano que abunda en este grandísimo país que sigue encontrando vías de negocio basados en la innovación, la formación y el esfuerzo. Mal que les pese a esos analistas de riesgos de estas grandes entidades financieras es toda una satisfacción comprobar las cifras de comercio electrónico correspondientes al 3º trimestre de 2014 que avanzan unas ventas superiores a los 16.000 M€ para el conjunto del año 2014. Bienvenida la savia nueva al mapa político, los que nos dedicamos al mundo de la empresa ya venimos disfrutando de ese cambio que nos ha hecho sacar lo mejor de todos nosotros y que cada día nos reafirma en la apuesta por el talento, la imaginación y el trabajo.



todos incluidos

Programa de Empleabilidad Joven de Fundación Telefónica

El futuro debería incluirnos a todos. Por eso Fundación Telefónica trabaja para que 5000 jóvenes aumenten sus posibilidades de encontrar empleo.

BECAS: 500 jóvenes optarán a becas de Formación Profesional.

LANZADERAS DE EMPLEO: 1000 jóvenes optimizarán sus capacidades profesionales.

PRÁCTICAS: 500 jóvenes de FP harán prácticas en el sector de las telecomunicaciones.

EXPERIENCIAS EMPRENDEDORAS: 3000 jóvenes se formarán en emprendimiento desarrollando proyectos a través de Think Big.

fundaciontelefonica.com

Despertando ideas se despierta el futuro



ESTRATEGIA DE
EMPRESARIADO Y
EMPLEO JOVEN



FUNDACIÓN
TOMILLO



Santa María
la Real

Telefónica
FUNDACIÓN



Sumario

nº8 mayo 2015



14

REPORTAJE

El comercio electrónico en España

22

EMPRENDIMIENTO SOCIAL
Orizont



28

EMPLEO

Los sectores que demandan empleo, informe de Randstad

38

FORMACIÓN

Estudiar en el extranjero

42

STARTUP

Biddus, e-Commerce inverso

#TuEdadEsUnTesoro

DECÁLOGO PARA ENCONTRAR EMPLEO A PARTIR DE LOS 45 AÑOS



fundacionadecco.org

fundacionadecco

@fundacionadecco

46

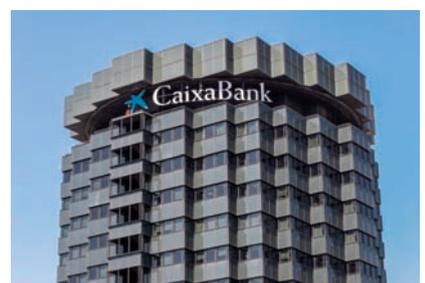
INFORME ADECCO

Guía para mayores de 45 años

58

LA CAIXA Y CEOE

11.000 M € para financiar empresas



Edita

CARMEDIA Comunicación, SL
Avda. Manoteras, 38 - 2ª 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.

Tu portal de EMPLEO
y FORMACIÓN en

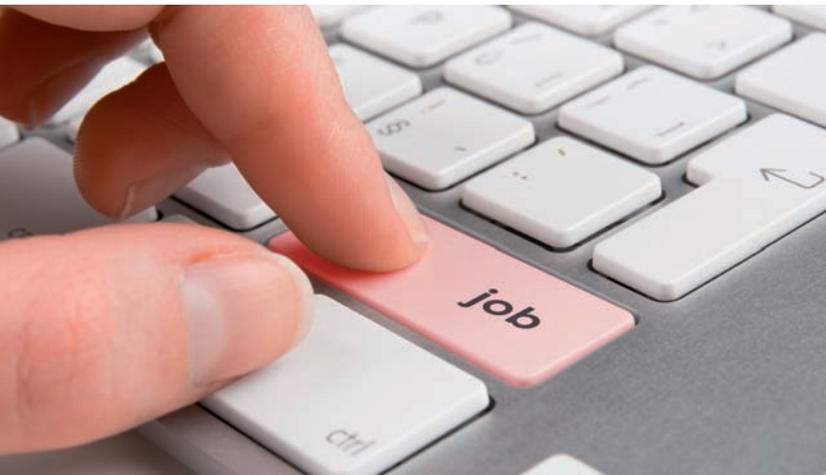
emplea **y**
mprende

Próximamente...

JOB AND TALENT

capta 26 millones de euros en la nueva ronda de financiación

EL HIJO DE ALBERTO CORTINA Y ALICIA KOPLOWITZ, Pelayo Luis Cortina Koplowitz, ha liderado la nueva ronda de financiación de la startup española Job & Talent, que ha captado esta semana 26 millones con una ampliación de capital de las principales fortunas que ya tenían presencia: la familia **Entrecanales** (Acciona) o **Nicolás Luca de Tena** (familia fundadora del diario ABC) son otros de los accionistas de referencia. La tecnológica por la que las grandes fortunas nacionales apuestan no ha ganado ni un solo euro desde su fundación en 2009. Job&Talent cerró con pérdidas sus seis primeros ejercicios y lo hará también en 2015.



ÚLTIMOS DÍAS para presentar candidaturas a Orizont

EL PLAZO PARA PRESENTAR CANDIDATURAS a Orizont, la nueva aceleradora de startups agroalimentarias, entra en su recta final. El próximo viernes día 5 de junio finaliza el periodo de inscripción para todos aquellos interesados en presentar sus proyectos a la iniciativa que promueve la Sociedad de Desarrollo de Navarra (SODENA), quienes podrán realizarlo a través de un **formulario online** o de la página web **www.orizont.es**. Orizont busca hasta ocho proyectos innovadores, procedentes de cualquier parte del mundo, en etapa temprana de desarrollo o ya constituidos, con una propuesta de negocio, escalables y a una distancia al mercado inferior a un año. Una vez cerrado el plazo de inscripción, comenzará el proceso de selección y el próximo 2 de julio se anunciarán los proyectos seleccionados en esta primera convocatoria.

Las startups agroalimentarias que resulten ganadoras recibirán una dotación económica de **110.000 euros**. Además, a partir de septiembre llevarán a cabo un **proceso de aceleración de 6 meses de duración**, liderado por **CEIN** (Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra), que asesorará a los proyectos seleccionados sobre oportunidades de negocio, networking, entrada en el mercado o desarrollo de su plan de negocio.

ANTEVENIO LANZA ANTEVENIO GO!, ORIENTADA AL MARKETING DE RESULTADOS

ANTEVENIO HA REALIZADO CAMBIOS en su estructura, y ha creado Antevenio Go!, una nueva unidad orientada al marketing de resultados (Performance Marketing Estratégico) que se centra en la captación de leads.

Antevenio Go! ofrece una solución integral que agrupa servicios que ya ofrece la compañía a través de otras de sus empresas -email marketing, social ads, marketing en buscadores y display- bajo un mismo paraguas. De esta manera, los clientes tienen acceso a un sistema de mejora continua de conversión de landing pages con valor añadido propio.

Al frente de este nuevo proyecto de la compañía se encuentra **Rubén Calvo**, hombre de peso que ha desempeñado diversos puestos de responsabilidad dentro de la empresa. Para Calvo, Antevenio Go! es una evolución natural de las demandas del mercado: *"Antevenio ha sido una de las primeras empresas en España en trabajar en el sector del performance marketing. Lo que hemos hecho es evolucionar nuestros servicios con un planteamiento nuevo para ofrecer al mercado una alternativa que cumpla las necesidades que desde hace meses nos venían demandando los directores de marketing de las empresas más punteras. Ofrecemos, no un servicio, sino un posicionamiento estratégico de la mano del cliente"*.



EXOVITE Y FUNDACIÓN SÍNDROME DE DRAVET, DOS INICIATIVAS SANITARIAS IMPULSADAS POR MICROSOFT

Alrededor de 1.700 ideas innovadoras se han beneficiado del “Plan de Emprendimiento” de Microsoft. Exovite, dedicada al diseño de férulas en 3D y la Fundación Síndrome de Dravet han logrado avanzar en sus proyectos gracias al apoyo de la empresa. Fuente: EFE Emprende.

EXOVITE Y LA FUNDACIÓN SÍNDROME DE DRAVET son el claro ejemplo de cómo la tecnología y la innovación pueden mejorar la calidad de vida de muchas personas, así como de la importancia que tiene la apuesta por estos proyectos por parte de grandes empresas.

Es el caso de Microsoft, que, gracias al “Plan de Emprendimiento”, ha ayudado a 1.700 empresas a sacar sus proyectos adelante, proporcionado los medios tecnológicos y la ayuda profesional necesaria a los emprendedores.

EXOVITE TRABAJA EN LA REHABILITACIÓN DE PERSONAS CON ALGUNA PATOLOGÍA MUSCULAR O ROTURA ÓSEA

Para Exovite, la ayuda de Microsoft ha sido fundamental en el desarrollo del proyecto. Fueron acelerados por Microsoft Ventures y pudieron trabajar cinco meses en Israel. “Nos evitamos todo tipo de presiones”, explica Monzón, lo cual les permitió centrarse en el desarrollo técnico.

“Cuando te quitan todos los problemas y te centras única y exclusivamente en que tu producto funcione, equivale a dos años de desarrollo en una empresa normal”, dice Monzón, que asegura que la ayuda de Microsoft también ha tenido un reflejo indirecto en el desarrollo de su empresa, ya que les ha permitido entrar en contacto con profesionales que les han aportado una visión internacional que pueden aplicar en el futuro para “lanzarse” a Europa y Estados Unidos.

La tecnología de Exovite aún no se está aplicando en pacientes directamente, pero están finalizando un contrato con su primer cliente, “uno de los grandes hospitales que hay en el país relacionado con la rehabilitación”, según Monzón.

TEST GENÉTICOS GRATUITOS Y UNIVERSALES

Otro caso de éxito en el “Plan de Emprendimiento” de Microsoft es la Fundación Síndrome de Dravet, ya que han conseguido acelerar el diagnóstico de esta enfermedad rara,

haciéndolo gratuitamente y para cualquier paciente del mundo con este síndrome.

El presidente de la Fundación, Julián Isla, explica que llegaron al proyecto por casualidad, ya que su fundación se dedica a potenciar la investigación farmacológica. “Nacimos con la idea de acelerar el desarrollo de fármacos, apoyando a los reguladores, científicos y médicos”.

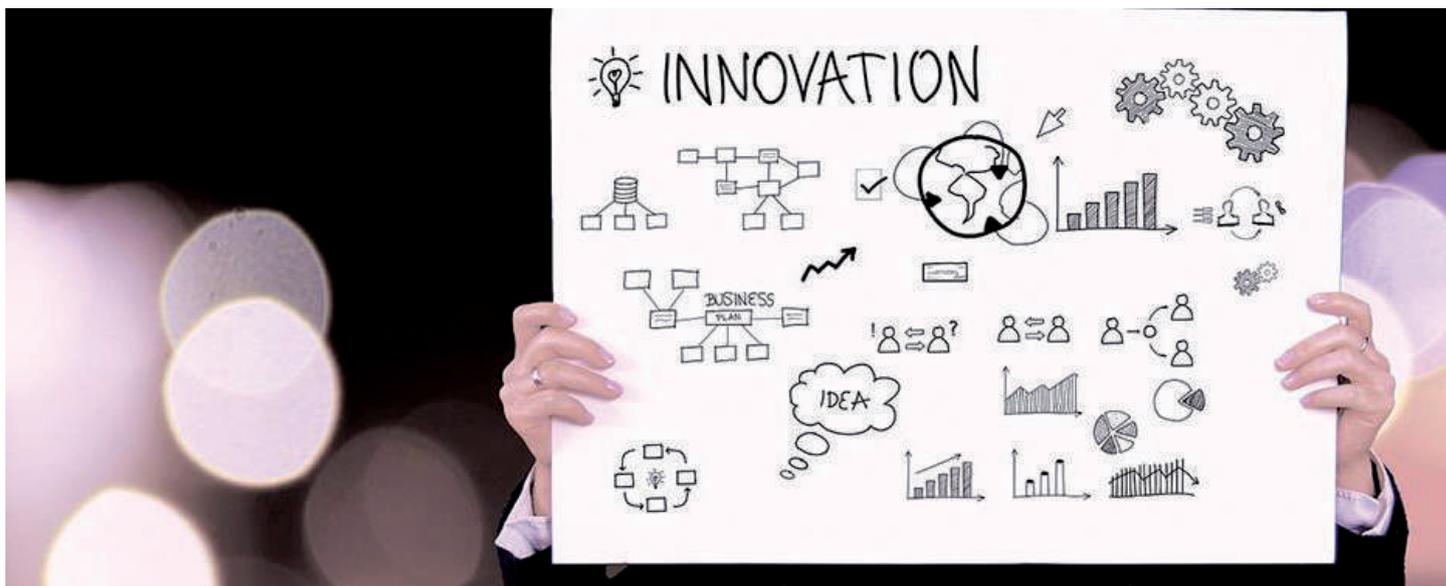
En su opinión, para proyectos de este tipo el papel de un habilitador de tecnología como Microsoft es “clave” porque permite probar tu idea y fallar sin necesidad de “hipotecarte con tecnología propietaria”.

En la innovación y el emprendimiento, afirma Isla, “tienes que fallar, fallar es inherente a los procesos humanos, y después tienes que volver a intentarlo”.



Telefónica OPEN FUTURE_

compromete 200 millones de dólares para el desarrollo de una plataforma de innovación



La operadora firma un acuerdo estratégico con Coral Group para el desarrollo de soluciones innovadoras.

Telefónica Open Future_, el programa que integra todas las iniciativas de innovación abierta del Grupo, liderará la Plataforma de Inversión en Comunicaciones de Coral (CIP por sus siglas en inglés) con un compromiso de inversión de 200 millones de dólares. De esta forma, Telefónica Open Future_ se convierte en uno de los actores clave en la creación de "factorías de innovación" para el fomento de nuevas y disruptivas tecnologías que beneficien a los 320 millones de clientes de Telefónica.

Telefónica y Coral tienen previsto extender el alcance de CIP con la entrada de hasta otras cuatro compañías de servicios de comunicaciones de todo el mundo que compartan el mismo interés por la innovación y maximizando así las capacidades de innovación de cada uno de los socios. Con la entrada de éstos, la CIP contaría con hasta 1.000 millones de dólares para invertir en nuevas tecnologías y servicios que llegarán a entre 1.000-2.000 millones de usuarios.

El acuerdo entre Telefónica Open Future_ y CIP tiene como objetivo acelerar la transformación de Telefónica en una "telco digital" a la vanguardia de la tecnología y la inversión en innovación

**SOMOS LA RED GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO E INVERSIÓN
DE TELEFÓNICA, ABIERTA A SOCIOS.**

- Telefónica Ventures
- Academias Wayra
- Crowdfunding
- China Open Future
- Américo

TECNOLOGÍA MACHINE LEARNING

Telefónica combinará la labor del CIP con la de Telefónica I+D+i con el objetivo de optimizar las futuras inversiones de capital de la compañía (más de 7.500 millones de dólares en 2014) y de transformar la compañía en un actor clave en áreas tan importantes como las redes de nueva generación, big data y tecnología de machine learning, y el internet de las cosas.

Time to CHANGE

La inversión en CIP complementa las otras iniciativas de innovación abierta que integran Telefónica Open Future_ en apoyo a la comunidad global de emprendimiento tecnológico y startups a través de un compromiso de inversión por valor de 310 millones de euros en una plataforma global de aceleración online y diferentes espacios de crowdfunding; las academias Wayra; los Fondos Américo y Telefónica Ventures; y a través también de las crecientes alianzas con diferentes instituciones en países donde opera Telefónica y otros socios importantes como China Unicom, la Universidad de Tsinghua y los gobiernos de Corea del Sur y Finlandia entre otros. Con presencia en 17 países, las diferentes iniciativas que integran Open Future_ han invertido en más de 550 compañías y creado más de 5.000 nuevos puestos de trabajo en el pujante sector digital.



SOLUCIONES Y TARIFAS A LA MEDIDA DE TU NEGOCIO ONLINE

Nuestros servicios enfocados a empresas de moda/retail, van **más allá del transporte y la entrega última milla:** abarcando desde la gestión de referencias, hasta el pedido on-line, la distribución, la entrega y procesos de logística inversa.

Todo ello, con múltiples herramientas diseñadas exclusivamente para **mejorar la cadena de valor de nuestros clientes.**

De las grandes multinacionales, al comercio más modesto





MRW
e-COMMERCE



El comercio electrónico supera en España los 4.100 millones de euros en el tercer trimestre de 2014, un 25% más que el año anterior

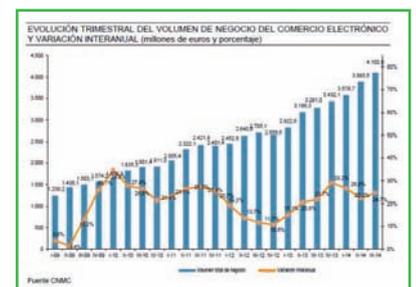
Según los datos facilitados por la CNMC, La facturación del comercio electrónico en España ha aumentado en el tercer trimestre de 2014 un 24,7% interanual hasta alcanzar los 4.102,8 millones de euros, según los últimos datos de comercio electrónico.

JLP

Como es lógico por la posición de España como destino turístico es este sector que agrupa a las agencias de viajes, transporte aéreo, transporte terrestre y los hoteles, el líder destacado con el 34,2% de la facturación total; el marketing directo, con el 5,2%; y las prendas de vestir, en tercer lugar, con el 4,2%.

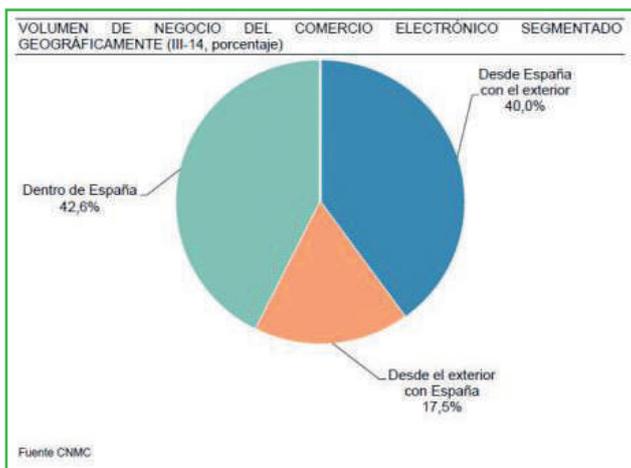
EL CRECIMIENTO EN TRANSACCIONES SUPERA EL 24%

Medido por el número de transacciones, en el tercer trimestre de 2014 se registraron casi 58 millones de transacciones, un 24,3% más. La venta de discos, libros y periódicos lidera el ranking por compraventas (8,6% del total); mientras que la descarga de aplicaciones y contenidos cae del segundo al cuarto puesto respecto al trimestre anterior.



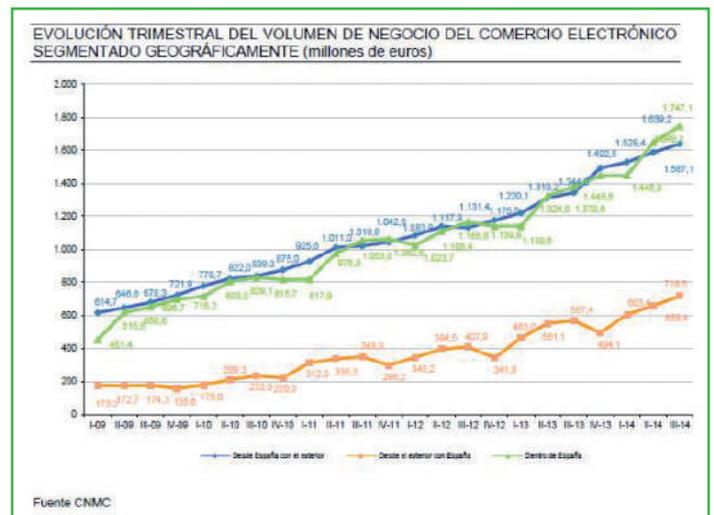
Ganan las **TIENDAS ONLINE** en España

Segmentado geográficamente, las tiendas de comercio electrónico en España se han llevado el 60% de los ingresos en el tercer trimestre de 2014. El 40% restante se corresponde con compras con origen en España hechas a tiendas de comercio electrónico en el exterior.



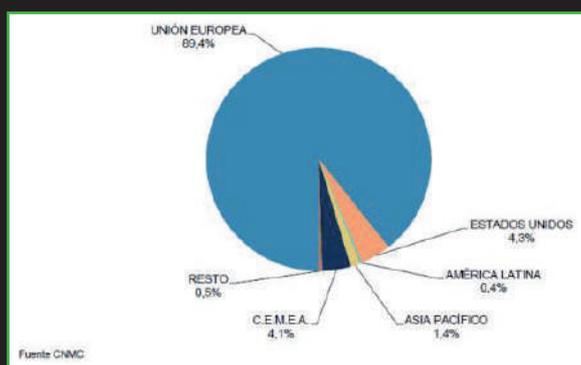
EL SALDO NETO es deficitario

EL SALDO NETO EXTERIOR (la diferencia entre lo que se compra desde el extranjero a sitios webs españoles y lo que se compra desde España al extranjero) arroja un déficit de 922,7 millones de euros.



EL 90% DE LAS transacciones desde España tienen destino la UE

EL VOLUMEN DE NEGOCIO de las transacciones con origen en España y dirigidas hacia el exterior ha sido de 1.639 millones de euros, un 22% más que en el tercer trimestre del año anterior. Casi el 90% de las compras desde España hacia el exterior se dirigen a la Unión Europea, seguidas de EEUU (4,3%).



Las AGENCIAS DE VIAJES lideran las ramas de ACTIVIDAD



Las ramas de actividad con mayor volumen de negocio desde España hacia el exterior son las agencias de viajes (9,5% del total), el transporte aéreo (8,8%) y el otro comercio especializado en alimentación (6,3%).

LAS DIEZ RAMAS DE ACTIVIDAD CON MAYOR PORCENTAJE DE VOLUMEN DE NEGOCIO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO DESDE ESPAÑA CON EL EXTERIOR (III-14, porcentaje)

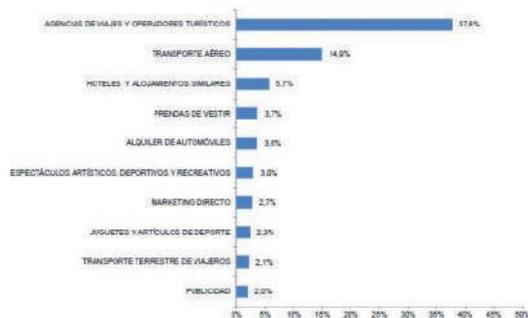


Fuente: CNMC

Crecen las ventas hacia el exterior

Las ventas desde webs españolas hacia el exterior han alcanzado una facturación de 716,5 millones de euros, un 26,3% más que en el tercer trimestre del año anterior. El 74% de las compras desde el exterior proviene de la Unión Europea.

LAS DIEZ RAMAS DE ACTIVIDAD CON MAYOR PORCENTAJE DE VOLUMEN DE NEGOCIO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO DESDE EL EXTERIOR CON ESPAÑA (III-14, porcentaje)

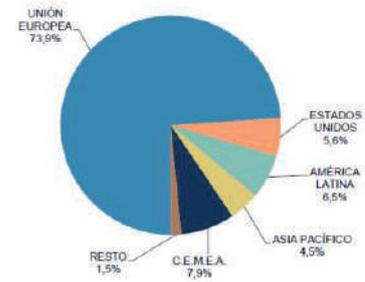


Fuente: CNMC

EL SECTOR TURÍSTICO LIDER EN COMPRAS DESDE EL EXTERIOR

Las áreas de actividad relacionadas con el sector turístico acaparan el 60,5% de las compras que desde el extranjero se hacen en webs de comercio electrónico españolas. Las prendas de vestir y el alquiler de vehículos se llevan el 3,7% y el 3,6% respectivamente de la facturación total.

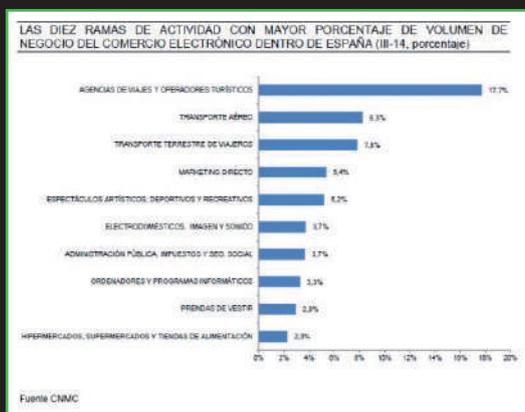
DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO DESDE EL EXTERIOR CON ESPAÑA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (III-14, porcentaje)



Fuente: CNMC



LAS COMPRAS en España a webs españolas crecen espectacularmente



Los ingresos de comercio electrónico dentro de España (compras hechas en España a webs españolas) han aumentado un 26,6% interanual hasta los 1.747 millones de euros. El sector turístico supone el 34,9% de la facturación dentro de España, seguido del marketing directo (5,4%), los espectáculos artísticos, deportivos y recreativos (5,2%) y las ventas de electrodomésticos, imagen y sonido (3,7%).

CONCLUSIONES

- Crecimiento espectacular hasta superar los 4.100 millones de euros solo en el 3º trimestre de 2014
- Las compras online han pasado de 5.751 M€ en 2009, hasta los 12.731 M€ en 2013 y una cifra estimada de 16.000 M€ en el año 2014.
- El sector turismo con agencias de viajes, transportes y reservas de hoteles líder muy destacado con un 34,2% de la facturación total.
- A destacar que el 42,6% de las transacciones la compra se ha hecho desde España en una página web española.
- Muy llamativo el bajo 1,4% que los españoles compran en productos de Asia y Pacífico, muy probablemente por la distancia pero también por la exigencia de calidad y garantía de devolución.
- Acceder a cientos de miles de productos y servicios así como productos ni novedosos y de tendencia son la base de un cambio en los hábitos de compra, el presente y el futuro son digitales y on line.
- Para los comerciantes las posibilidades son casi infinitas ya que al ahorro de costes fijos se une un mercado potencial que pasa de ser en muchos casos casi de barrio hasta la globalidad del mundo internet.



DIEZ CLAVES en Europa

El objetivo de Youth & Jobs, la cumbre sobre empleabilidad juvenil organizada por la Universidad Europea, es debatir sobre la trascendencia de la formación y, en especial, sobre el papel que juega la universidad para mejorar los índices de empleabilidad juvenil. Youth & Jobs 2015 ha puesto el foco en la importancia de desarrollar el talento juvenil, uno de los activos más importantes del progreso económico.

JLP



1. ESTAMOS VIVIENDO EL MAYOR CAMBIO DESDE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Es necesario trabajar en desarrollar una mentalidad global desde el ámbito local, donde el dominio de idiomas y la tecnología son pilares fundamentales. En este sentido, las empresas tienen más oportunidades que nunca si ven en los jóvenes una apuesta de valor. En este mundo cambiante y tecnificado lo que hace diferente a una empresa es su capital humano, las personas se han convertido al centro del cambio.

2. ES IMPRESCINDIBLE CONSEGUIR LA INMERSIÓN PROFESIONAL DESDE EL AULA

Para lograr que esta apuesta decidida por la juventud sea real, las instituciones educativas y las empresas deben trabajar de la mano. Es imprescindible conseguir una inmersión profesional en las aulas, hacer de los jóvenes en formación una verdadera masa crítica, una generación con capacidad de crear y generar ideas; con capacidad de desenvolverse en contextos más ricos y diversos y con las herramientas necesarias para conectar con cualquier mercado internacional.



4. NO HAY QUE TEMER A LA FUGA DE TALENTO

El mundo es global y sus necesidades también lo son. La globalización abre un mundo de grandes posibilidades a las nuevas generaciones, pero hace necesario no sólo el aprendizaje de idiomas sino también el conocimiento sobre los usos y costumbres y el mundo empresarial de otros países. En este sentido es importante encontrar fórmulas para que los jóvenes que tengan que salir al exterior lo hagan por necesidades de formación, no por necesidades económicas. Necesitamos saber desenvolvernó en contextos más ricos y diversos y entender que lo que es diferente nos aporta riqueza. Pero si somos conscientes de que salir es una oportunidad, también debemos serlo de que el tejido productivo y las administraciones tienen la responsabilidad de recuperar ese talento que se está terminando de formar fuera.

5. ES EL FIN DEL APEGO A UN MISMO PUESTO DE TRABAJO

Como ya vislumbró Zygmunt Bauman, la etapa "sólida" anterior está haciendo aguas. Vivimos en un mundo "líquido", que lleva décadas arrastrando las viejas costumbres y, en ocasiones, parece que lo viejo no acaba de morir y lo nuevo no acaba de nacer. El futuro demanda personas orientadas a la acción práctica, multidisciplinarias, creativas. Profesionales que asuman que nunca van a dejar de aprender, curiosos por naturaleza y convencidos de que hay que tener la mente abierta para adaptarse a nuevos horizontes.

6. EL EMPRENDIMIENTO ES UNA ALTERNATIVA, NO LA ÚNICA SOLUCIÓN

El sistema formativo debería estar mejor preparado para generar emprendedores. Actualmente la mayoría de las instituciones educativas no están incentivando el emprendimiento. Las universidades deberían estar más enfocadas a generar vocación de emprendedor y las empresas e instituciones ser más conscientes de esta salida laboral e implicarse en lo que puedan, bien a través de formación o ayudas. El emprendimiento no debe ser una cuestión de modas o necesidades. Hay que trabajar conjuntamente para hacer de ello una realidad constante, una cultura que ayude al progreso social. Pero, paralelamente, no se deben descuidar otras salidas laborales, por ejemplo, a través de planes para incentivar el empleo entre los jóvenes.

7. LA DIGITALIZACIÓN NO ES UNA OPCIÓN, ES UNA REALIDAD

No hay ningún sector que pueda ser ajeno al cambio tecnológico. Estamos en una completa revolución, los canales de comunicación con el cliente y los canales de venta se encuentran en continuo cambio. Los jóvenes vuelven a ser aquí imprescindibles: son todos nativos digitales, han crecido con la tecnología. Las universidades tienen la responsabilidad de formar a sus profesores y estudiantes en este nuevo escenario. Ámbitos como el de la gamificación, aplicar las técnicas y dinámicas del juego a actividades no lúdicas como las clases universitarias, conectan totalmente con estas generaciones y lograrán transmitirles los conocimientos necesarios a través de una formación más atractiva y estimulante.

8. NECESITAMOS EMPRESAS COMPROMETIDAS CON LA SOCIEDAD

Son valores que deben mantenerse imperturbables sea cual sea el contexto. El empresario también tiene que conseguir hacer que su empresa sea lo más atractiva posible. Estamos frente a una nueva generación, los "millennials". Jóvenes que quieren disfrutar de su trabajo, ya que hacen de él una parte esencial de su vida. Al no tener apego a un puesto fijo, para retener a los mejores la empresa tiene que resultar atractiva para ellos. Las buenas prácticas como son la transparencia, la generación de un buen clima laboral y la posibilidad de ofrecer a los trabajadores una buena carrera profesional serán esenciales.

9. DEBEMOS UNIR FUERZAS PARA GENERAR EMPLEO

No existen recetas mágicas para resolver el desempleo juvenil. Pero sí son necesarias estrategias conjuntas entre los distintos agentes sociales. La administración pública tiene que poner en marcha políticas activas de empleo y las instituciones educativas deben adaptar sus modelos para dar respuestas a las necesidades que van apareciendo en el mercado laboral.

10. LA FORMACIÓN HA DE SITUARSE EN EL CENTRO DEL DEBATE SOCIAL Y POLÍTICO

Los datos de los últimos meses reflejan un repunte del empleo pero España sigue manteniendo una tasa de desempleo juvenil inaceptable. La promoción y el desarrollo del talento en habilidades como el emprendimiento, la flexibilidad o el trabajo en equipo son factores clave en términos de competitividad tanto para el individuo como para los empleadores. Es fundamental formar a los jóvenes en conocimientos y en disciplinas transversales para que sean conscientes de su propio talento y trabajar desde la internacionalización para hacerles mejores en idiomas, que tengan fácil acceso a otras culturas y que puedan generar un pensamiento multidisciplinar.



Más del **25%**
de los alumnos
de la UFV
disfruta actualmente
de alguna de nuestras
BECAS



**ADE + DERECHO • ADE • MARKETING • ADE + MARKETING • ADE + RRII • GASTRONOMÍA
• DERECHO • DERECHO + RRII • DERECHO + RRLL Y RRHH • DERECHO + CRIMINOLOGÍA
• CRIMINOLOGÍA • MEDICINA • BIOTECNOLOGÍA • BIOTECNOLOGÍA + FARMACIA •
FARMACIA • PSICOLOGÍA • ENFERMERÍA • FISIOTERAPIA • PERIODISMO • PERIODISMO
+ COMUNIC. AUDIOVISUAL • PERIODISMO + RRII • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL
• COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS**



• COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + PUBLICIDAD • PUBLICIDAD • PUBLICIDAD + MARKETING • BELLAS ARTES • BELLAS ARTES + DISEÑO • BELLAS ARTES + CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • DISEÑO • DISEÑO + PUBLICIDAD • CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • ARQUITECTURA • INGENIERÍA INFORMÁTICA • EDUCACIÓN INFANTIL • EDUCACIÓN PRIMARIA • CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y DEL DEPORTE

EMPRENDIMIENTO Agroalimentario

Orizont, la aceleradora de startups agroalimentarias, ha configurado un magnífico conjunto de empresas colaboradoras, mentores especializados, centros de investigación y universidades que apoyan la iniciativa.
JLP

El proyecto que promueve la **Sociedad de Desarrollo de Navarra (SODENA)** ha querido contar con algunos de los actores más significativos de la **industria agroalimentaria** para que apoyen la aceleración de proyectos innovadores que **contribuyan a aumentar la productividad y competitividad del sector, procedentes de todos los subsectores agroalimentarios** en etapa temprana de desarrollo o ya constituidos, de procedencia local, nacional o internacional.



La aceleradora **ORIZONT**

CUENTA CON EL APOYO DE LOS PRINCIPALES AGENTES DEL SECTOR Agroalimentario lo que facilitará e impulsará el proceso de aceleración de las startups seleccionadas consolidando su desarrollo empresarial y desempeñando un papel protagonista. Orizont busca proyectos innovadores, procedentes de cualquier parte del mundo, en etapa temprana de desarrollo o ya constituidos, con una propuesta de negocio, escalables y a una distancia al mercado inferior a un año.



El Consejo ASESOR

Con el objetivo de que el proceso de aceleración sea todo un éxito, Orizont ha recabado el apoyo de cerca de cuarenta organismos. En primer lugar la aceleradora va a contar con un Consejo Asesor compuesto por distintos agentes relevantes del sector agroalimentario.



TODOS ELLOS EJERCERÁN una función consultiva con los proyectos desde su propio conocimiento y experiencia consolidada en el sector. Orizont contará con empresas colaboradoras de referencia, entre las que se encuentran:



LA FUNCIÓN DE LAS EMPRESAS colaboradoras se centrará en el asesoramiento técnico y de mercado. Y, por último, están los mentores de los proyectos, empresarios y profesionales de referencia de firmas.



La participación de todas estas empresas y entidades en Orizont marca un hito diferencial frente a otras iniciativas similares, tanto españolas como de fuera de nuestro país. El Consejo Asesor seleccionará los proyectos finalistas mientras que el resto materializarán su colaboración de forma activa durante los seis meses de aceleración.

Los Premios

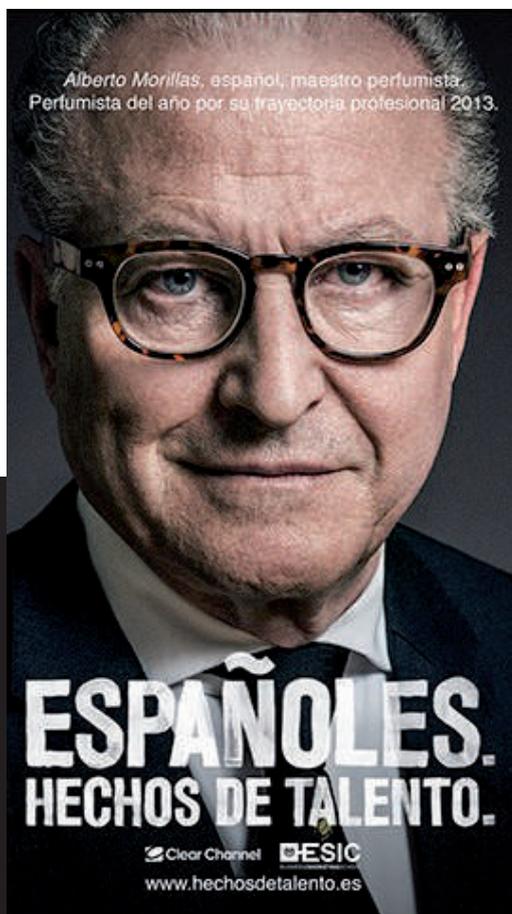
Las startups agroalimentarias que resulten ganadoras, recibirán una dotación económica de 110.000 euros, de los cuales 80.000 € serán en préstamo participativo para todos los proyectos, 20.000€ en capital a cambio de una participación de SODENA del 9% en el accionariado y 10.000€ en servicios de consultoría.



Hechos DE TALENTO

La iniciativa de Clear Channel y de ESIC, en la que participan otras empresas del mundo de la comunicación y la publicidad como J. Walter Thompson o Arena Media, arrancó con una provocativa campaña teaser en soporte exterior con el slogan "Estoy harto de los españoles". Mientras, La segunda parte de la campaña, "Españoles hecho de Talento", se ha exhibido en 15.000 soportes de 17 países como España, Estados Unidos, México, Francia, o Reino Unido.

JLP



PROYECTO "talento"

EL PROYECTO "TALENTO" ha recogido ya cerca de 460 candidaturas que han recibido 330.000 votos. El plazo de recepción y votación de las candidaturas se ha ampliado hasta el próximo 15 de junio. La dinámica para la participación es sencilla: a través de la web www.hechosdetalento.es se puede proponer a sí mismo o a otra persona que considere que destaca por su talento en su actividad profesional. Entre las casi 460 candidaturas recibidas hasta el momento, las categorías que cuentan con mayor número de participantes son Arte/ Cultura, Ingeniería/Tecnología/Innovación, Ocio/Música y Negocios/Publicidad/Finanzas. Desde la fecha de activación de la web, se han recogido más de medio millón de visitas, empleando cada una un promedio de 3 minutos por sesión, datos que denotan el interés de los usuarios.



SELECCIÓN de candidatos y premios

Las 50 candidaturas más votadas por el público pasaran a ser valoradas por un jurado que seleccionará a 10 ganadores, por sus logros, los mismos, como premio, por un lado serán reconocidos institucionalmente como Españoles con Talento por Marca España, y por otro, formarán parte de la campaña mundial a favor del talento español que se mostrará en la amplia red internacional de soportes de exterior de Clear Channel en 17 países a partir de julio de este año.

UN PROYECTO **ABIERTO** a la participación

"HECHOS DE TALENTO" es un proyecto colaborativo, sin ánimo de lucro y de naturaleza abierta, lo que hace posible la participación de todas aquellas personas, empresas, grupos, colectivos o instituciones que así lo deseen. Además, entidades y empresas como CSIC y Thinking Heads, entre otros, se han querido sumar también al proyecto colaborando con la aportación de candidatos. Igualmente, muchos medios y grupos de comunicación están colaborando en la difusión del proyecto al hacerse eco de la campaña.

WALLAPOP, un mercadillo muy rentable

¿Se puede crecer en valoración de 0 a 100 M € en solo 2 años?

Un mercadillo entre particulares de artículos de segunda mano a través de App móvil llamado Wallapop lo ha conseguido.

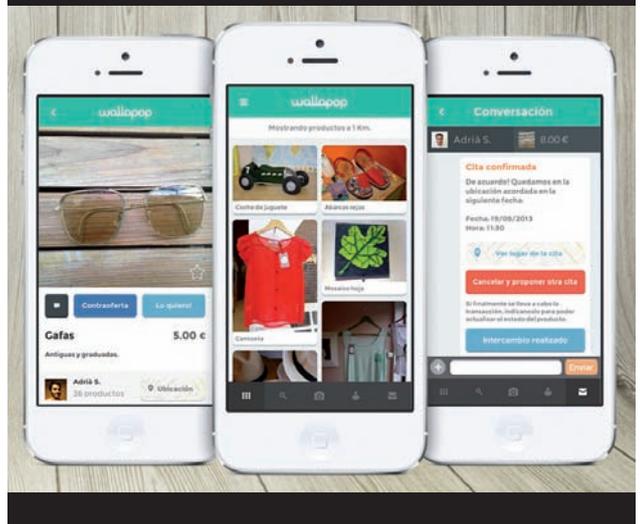
JLP

Los FUNDADORES

WALLAPOP es fundada en el año 2013 por Agustín Gómez (CEO), Miguel Vicente y Gerard Olivé. A su vez forma parte de la patronal de empresas de comercio electrónico Barcelona Tech City.

¿Qué **activos** acredita para esa **valoración**?

Wallapop ya cuenta con 4 millones de usuarios mensuales, 7 millones de descargas de su App y una valoración de la empresa que ha superado los 130 millones si atendemos a las condiciones de la reciente compraventa de acciones.



ATRESMEDIA EN EL ACCIONARIADO



EN 2014 ENTRARON EN EL CAPITAL DE WALLAPOP importantes grupos de comunicación y algunos de los principales Fondos de Capital Riesgo en España. El pasado año, entraron en el capital de Wallapop importantes Grupos de comunicación y algunos de los principales Fondos de Capital Riesgo en España. Desde Esade Ban, La Caixa Capital Risc, Bonsai Venture Capital...

El Grupo Zeta y el Grupo Godó que entraron inicialmente, han hecho un excelente negocio al hacer caja en la última ampliación ya que su entrada fue en la modalidad de media for equity. Con esta misma fórmula entró en el Capital de Wallapop Atresmedia, el mayor grupo de comunicación en España, que mantiene un 13% de las acciones, según datos a diciembre 2014 de la CNMV.

La valoración se **DISPARA**

EN LA ÚLTIMA RONDA de 40 M€ han participado Accel Partners así como Insight Venture Partners. A pesar de que las cifras de ingresos no parecen justificarlo, la valoración apunta a los 1.000 M€ una cifra que según el portal Verizon señala como cantidad que Wallapop puede estar negociando con Fidelity, segunda mayor gestora de fondos de EEUU. El objetivo es financiar el siguiente plan de captación de usuarios, clave para justificar estas excepcionales valoraciones en negocios cuyo horizonte de rentabilidad no parece próximo.



UN MODELO muy americano

Es un modelo originario de EEUU que ha dado un excelente resultado en Facebook y Twitter. El objetivo prioritario es acumular usuarios, posteriormente se define y complementa el modelo de ingresos.

Para Wallapop la clave de su gran crecimiento de usuarios ha sido el Smartphone lo que le ha permitido superar a grandes empresas como Segundamano, líder destacado del sector en España tras la compra en 2014 de MilAnuncios.

Aunque llame la atención, los inversores confían en que Wallapop concluirá su proceso de crecimiento con un retorno en términos de monetización de ingresos que le permita liderar mercados globales con la intermediación de productos usados.



SERVICIOS, TURISMO E INDUSTRIAL puestos de trabajo durante 2015



La consultora Randstad analiza las tendencias y perspectivas de contratación para saber cuáles serán los perfiles más demandados en 2015.

En el año 2014, los perfiles más demandados por las empresas eran los perfiles de exportación, ingeniería marketing y TIC y que farmacia, retail, distribución, logística, alimentación, gran consumo, cosmética o banca eran los sectores donde se generaría más empleo.

Las **perspectivas que detecta Randstad para este 2015 coinciden en la línea del año 2014**. Los profesionales de ventas y marketing, del sector de TIC, ingenieros y trabajadores del sector financiero serán quienes tengan más facilidades para acceder al mercado laboral en 2015.

Las conclusiones del análisis sobre las tendencias y perspectivas de contratación de cara al año 2015 detectan los perfiles que más demandarán las empresas españolas en este nuevo año, los sectores que se convertirán en el motor de la recuperación y creación de empleo y por último, las competencias más valoradas en los candidatos.



Los sectores con mayor demanda

Turismo, servicios e industria serán los tres sectores con las **mejores perspectivas en materia de contratación** de profesionales para el año 2015.

El sector turístico aumentará su demanda de profesionales este año 2015 través de hostelería, restauración, organización de viajes y desarrollo de actividades recreativas. Servicios, por su parte, registra un aumento de la externalización, es decir, la subcontratación ocupará un papel protagonista en las empresas.

Profesionales de ventas y marketing, del sector TIC, ingenieros y financieros, los más demandados para 2015

Por otro lado, el sector industrial, uno de los pilares básicos de la economía, experimentará una mejoría general aunque cabe destacar la progresión a corto plazo de la industria del automóvil, la químico-farmacéutica, alimentación y bebidas y fabricantes de bienes de equipo. El sector industrial requerirá profesionales para reforzar sus equipos ante la previsión del aumento de actividad con especial relevancia hacia **project managers, ingenieros de procesos y supply chain management**.

LAS TIC, un valor al alza

A DESTACAR LA IMPORTANCIA de estos tres sectores en el mercado laboral español donde nueve de cada diez empleados desarrolla su trabajo en turismo, servicios o industria.



IDIOMAS, EXPERIENCIA EN EL EXTRANJERO O FORMACIÓN COMPLEMENTARIA, ENTRE LAS APTITUDES QUE MEJORAN LA EMPLEABILIDAD

LOS PERFILES profesionales más demandados

SI SE OBSERVA el resto del panorama laboral para el nuevo año, Randstad detecta el peso que cobran los **perfiles orientados a la exportación y al comercio exterior** debido a la importancia que dan las empresas españolas a potencias la venta de productos o servicios más allá de nuestras fronteras. En esta línea se demandan profesionales de venta y marketing y técnicos en comercio internacional. Por otro lado, las tecnologías de la información y la comunicación continúan siendo un sector en continuo desarrollo que requiere profesionales cualificados para ocupar puestos de **programadores, desarrolladores de aplicaciones, administradores de sistemas informáticos o consultores de SEO y SEM.**



El sector FINANCIERO

El sector financiero se convierte también en uno de los sectores clave y vuelve a repuntar en el año 2015, en el que requerirá la contratación de **ejecutivos comerciales, gestores de banca privada y gestores de patrimonio.**

La logística y el transporte también afrontan un año de repunte y reactivación industrial. Para maximizar los beneficios, se buscan **ejecutivos de ventas, key account managers y jefes de ventas,** principalmente en transporte marítimo y aéreo.

Por último, no hay que olvidar que existen aptitudes que aumentan las posibilidades de contratación de los profesionales y facilitan su acceso al mercado laboral: idiomas, **experiencia en el extranjero, movilidad geográfica y formación complementaria, como postgrados o máster.**



EXPECTATIVAS del empleado español

Según los datos extraídos del estudio Randstad Workmonitor Q1 2015 el panorama es el siguiente:

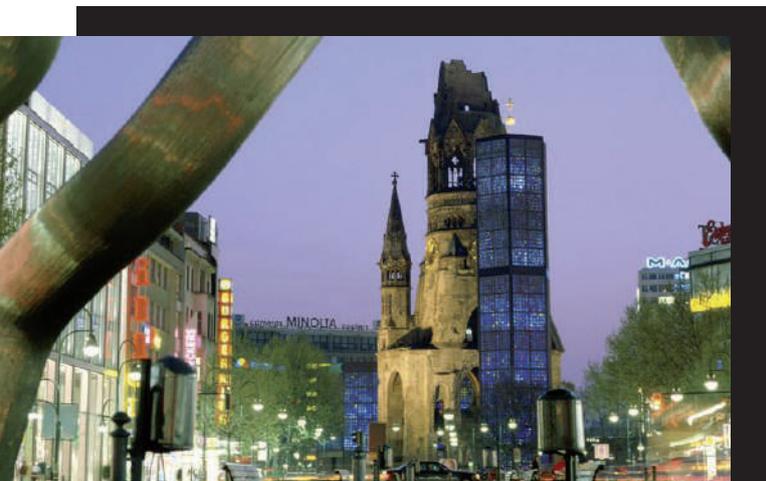


EL 22% DE LAS EMPRESAS en Europa

Según Randstad, en el conjunto de Europa, el 22% de las empresas aseguran tener problemas para encontrar trabajadores con los perfiles que necesitan y el 60% cree que los estudiantes que están a punto de incorporarse al mercado laboral tampoco cubrirán sus expectativas.

JLP

no encuentran trabajadores con las habilidades que necesitan



EL ESTUDIO DENUNCIA que “los proveedores de educación han sido lentos en adaptarse a las realidades posteriores a las crisis económicas” y que un tercio de los empleadores (el 33% frente al 22% de media europea) reportan que la falta de habilidades está causando problemas significativos para sus negocios.

En lo referente a España, el estudio “**Education to employment: getting Europe’s youth into work**” también muestra un desajuste entre la oferta y la demanda que puede ser consecuencia “del cambio grande y repentino en el perfil económico del país desde la crisis financiera”.

Por ejemplo, el número de personas empleadas en el sector de la construcción ha caído 62% desde 2005, pero el número de estudiantes que se gradúan en Arquitectura ha aumentado un 174% en el mismo periodo.

Did you know 2015

Randstad ofrece datos muy reveladores sobre el mercado laboral y employer branding.

Fidelizamos y desarrollamos el talento de las personas en su organización



Programas de desarrollo directivo
Mindfulness, Líder-Coach, Mentoring
Coaching individual y de equipos
Formación en habilidades

Más información, recursos, artículos, entrevistas, vídeos:

www.execoach.es

Pº Castellana, 135. Madrid
Tel: +34 91 297 54 65

e-mail: execoach@execoach.es





El post de HÉCTOR MERODIO

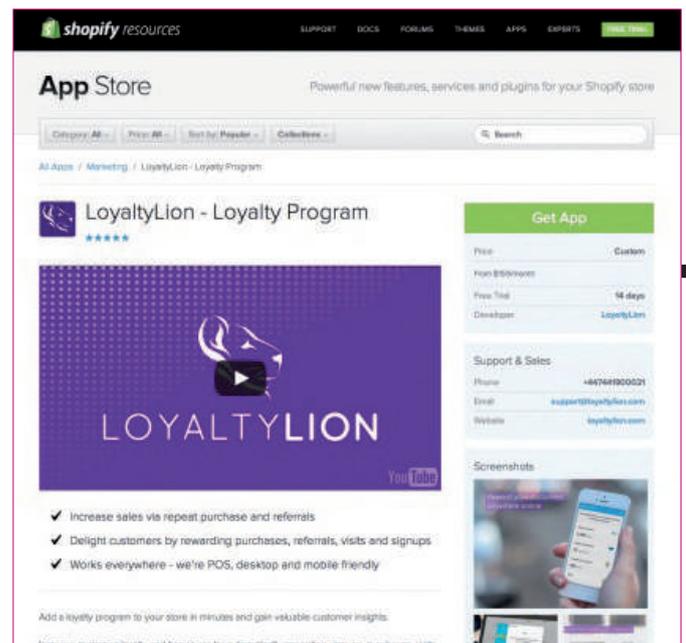
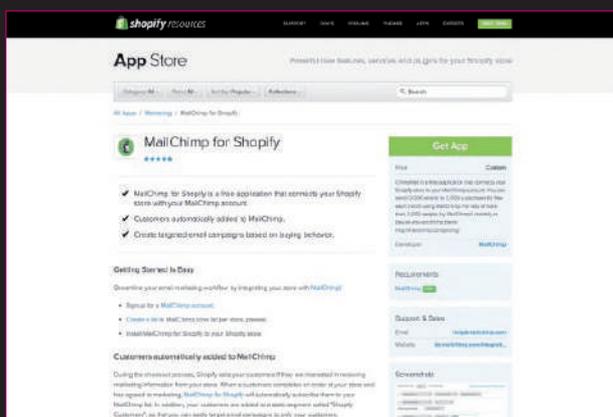
eCommerce - Analítica Web - Shopify
Expert - Marketing Online

7 APPS DE MARKETING para la plataforma Shopify que deberías conocer

Una de las mejores cosas que tiene Shopify es el gran número de aplicaciones de calidad que uno puede encontrar en la App Store de Shopify. Esto te permite añadir funcionalidad adicional a tu tienda virtual a través de aplicaciones desarrolladas por terceros.

MAILCHIMP

Mailchimp te permite enviar campañas de Email Marketing orientadas en base al comportamiento de tus clientes. Mailchimp también puede utilizarse para enviar newsletters de forma regular a tus suscriptores.

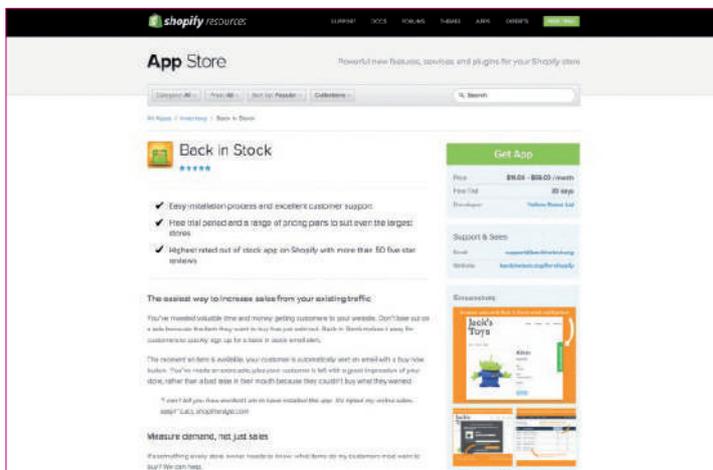


LOYALTYLION

LoyaltyLion is una de las mejores apps del mercado para construir programas de loyalty para tus clientes. LoyaltyLion puede ser utilizado para hacer que tus clientes vuelvan a tu tienda virtual, realicen compras repetitivas, te refieran a sus amigos y familiares, todo ello encaminado a aumentar tu facturación.

BACK IN STOCK

No te obsesiones solo con atraer nuevo tráfico a tu tienda online, también tienes que asegurarte de que capitalizas el tráfico existente. Back in Stock te permite no perder ventas cuando un producto está fuera de stock. Añade una funcionalidad a tu tienda donde tus clientes pueden pedir que se les notifique cuando el producto vuelva a estar disponible.



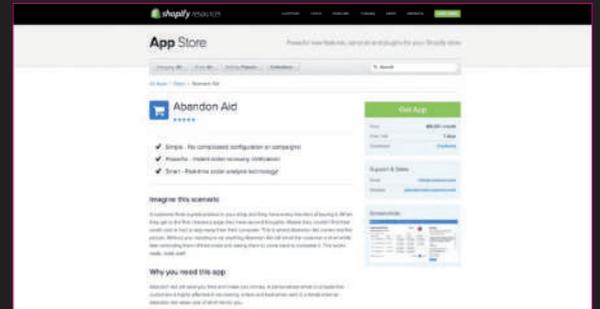
PRODUCT UPSSELL

Product Upsell te permite realizar ventas de última hora a tus clientes cuando se acercan al checkout, con recomendaciones de producto que animan a tus clientes a la compra.



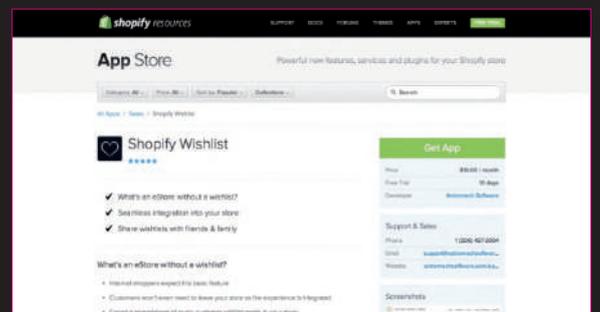
ABANDON AID

Por diversas razones, un gran número de clientes terminan abandonando sus carritos de la compra. Es un hecho que había que aceptar sin más hasta hace unos pocos años. Abandon Aid te permite dirigirte a aquellos clientes que han abandonado un carrito de la compra, comunicándoles el contenido de dicho carrito para que puedan finalizar la compra directamente.



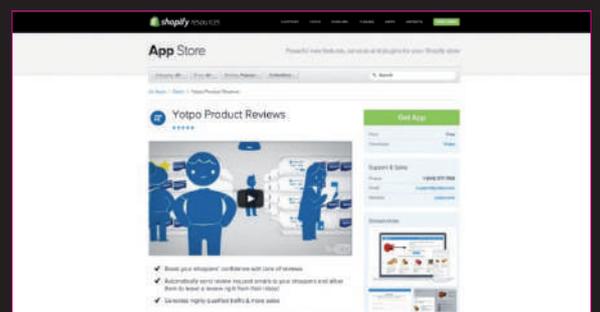
SHOPIFY WISHLIST

Las listas de deseos son muy populares entre los clientes ya que permite tener todos tus productos favoritos en un único sitio. Dicho esto, hay muy pocos clientes que compren directamente desde las listas de deseos. Shopify Wishlist te ayuda integrando las listas de deseos en la tienda, de tal manera que los clientes pueden guardar productos que quieren comprar más adelante. Añadir una lista de deseos es un simple cambio que podría aumentar tu conversión y ventas.



YOTPO

La meta de Yotpo es conseguir que los clientes dejen comentarios sobre tus productos y tu servicio en tu tienda online. Esto te ayudará a aumentar ventas y comenzar a crear una comunidad comprometida de clientes fieles. Yotpo envía un email a los clientes que han comprado pasado el tiempo que tú decidas tras la compra (p.e. 14 días). En este email se les pide que dejen un comentario y esto lo pueden hacer sin ni siquiera dejar su correo electrónico.



thin bike
schindelhauer



COMPRA

esclusiva

en

www.bikeandbici.com

Bike and Bici





ESTUDIAR *en el extranjero*



Hoy en día y a nivel europeo, una estancia en el extranjero durante el ciclo formativo ya no es un valor añadido o diferencial del Curriculum Vitae, sino que se ha convertido en un requisito indispensable a la hora de optar a un puesto de trabajo.

Dr. Adriaan Ph. V. Kühn, Coordinador de Procesos de Internacionalización. Universidad Francisco de Vitoria.

Si embargo, una **experiencia internacional** va mucho más allá del ámbito de la mera empleabilidad, ya que resulta **clave para el desarrollo personal**. Así, varios estudios demuestran que el aumento de la autoestima, la responsabilidad o los diferentes valores interculturales que se pueden adquirir, son sólo algunos de los beneficios que aporta una estancia fuera de casa.

Existen **múltiples maneras de poder "internacionalizarse"**: las estancias cortas, los cursos de verano, las prácticas internacionales, la participación en intercambios académicos, el programa Erasmus+ o cursar un grado/postgrado completo en el extranjero son ejemplos de ello.

[Continúa leyendo >>](#)



1.
**REFLEXIONA
SOBRE TU
MOTIVACIÓN
Y SÉ SINCERO
CONTIGO
MISMO**

[Leer más >>](#)

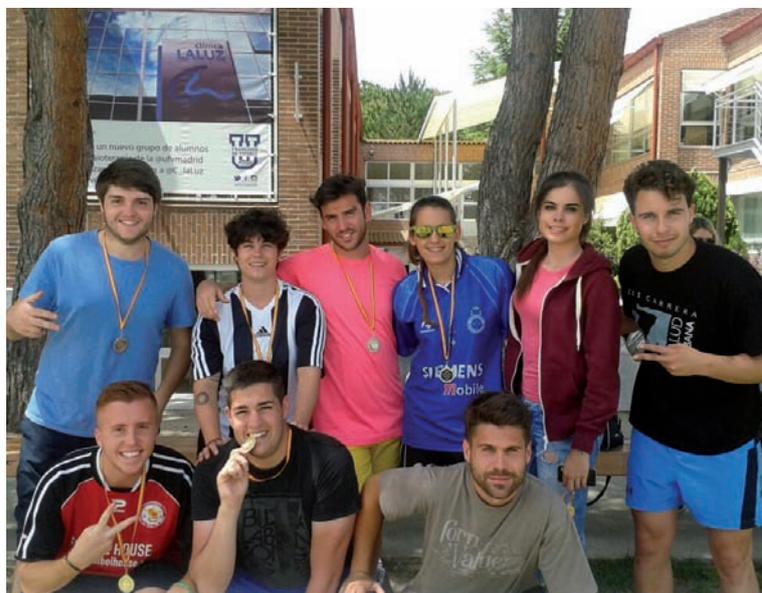
2. INFORMACIÓN

información, INFORMACIÓN

INTERNET OFRECE UNA INMENSA cantidad de información sobre todos los aspectos de estudiar en el extranjero. ¡Utilízalo! Por supuesto, las universidades tienen una presencia web donde promocionan sus carreras, cursos, actividades extra curriculares etc. También existen las agencias nacionales que promocionan el sector entero de la educación superior en un determinado país y ofrecen información sobre historia y cultura del mismo de una manera atractiva y entretenida (un ejemplo: www.studyinholland.nl).

No te olvides de los **foros de antiguos estudiantes internacionales** donde puedes encontrar información acerca de la calidad de la educación en tu destino favorito, el nivel de precios, dónde vivir o los mejores sitios para salir. Asimismo, la gran mayoría de las dudas que tienen los estudiantes acerca de las estancias en el extranjero, se solucionan buscando la información de forma autónoma (por internet). Para el resto, están las **Oficinas Internacionales de las universidades**. Los trámites administrativos se encuentran en la página web. Investiga y profundiza en dicha página antes de preguntar cuestiones que ya están explicadas y detalladas en la misma. Y es que si en la Oficina Internacional notan que te has informado a fondo sobre un destino o un programa, estarán encantados de aconsejarte individualmente.

Continúa leyendo ►►



3. English

MATTERS

El inglés es la lengua franca del mundo académico. También será el idioma que hablarás con otros estudiantes internacionales. Por ello, si te interesa lo internacional, tienes que afrontar el idioma. Para irse de Erasmus, normalmente se pide un **nivel B2 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER)**. Si el destino deseado son los Estados Unidos o Gran Bretaña, te van a pedir una puntuación alta en una de las pruebas estandarizadas como el TOEFL o el IELTS. Necesitarás tiempo para preparárela, ¡pero no es imposible!

4. Money

MATTERS

Estudiar en el extranjero puede resultar económicamente caro, sobre todo si no se considera la **formación como una inversión en capital humano**, como en cambio sí es costumbre en el mundo anglosajón. No sólo hay que contar con los gastos de vivir fuera de casa (alojamiento y manutención), sino también con costes de transporte adicionales (volver a casa en Navidades), seguros médicos (imprescindibles), tasas universitarias etc. La buena noticia es que existen muchísimas posibilidades de obtener una beca para cubrir gastos. Y no sólo existen becas de excelencia académica, sino que además fundaciones políticas, asociaciones privadas y mecenas tienen más criterios que un buen expediente a la hora de otorgar una subvención. Una buena página web para empezar buscando es:

www.european-funding-guide.eu

5. Una buena preparación evita muchos dolores de cabeza

MERCADO único digital

Unificarse para ser más competitivos, esto es lo que persigue la Unión Europea con las propuestas recientemente presentadas por Juncker.

CH



Jean-Claude Juncker, Presidente de la Comisión Europea.



315 MILLONES de europeos utilizan Internet cada día

EL MERCADO ÚNICO DIGITAL puede generar hasta 415 000 millones de euros de crecimiento adicional, cientos de miles de puestos de trabajo y una pujante sociedad del conocimiento. Se podría lograr un ahorro de 11.700 millones de euros con las compras o contratación de servicios online.

OBSTÁCULOS AL DESARROLLO DE ESTE POTENCIAL DE LA ECONOMÍA DIGITAL

Las pequeñas empresas en línea que quieren realizar transacciones en otro país de la UE se enfrentan a unos 9.000 euros de costes adicionales por **tener que adaptarse a las leyes de esos otros países**. De hecho **solo el 7% de las empresas** de la Unión Europea hacen operaciones **on line** entre diferentes países.

Los **servicios online** entre diferentes países de la UE representan únicamente el **4 % del total de las transacciones** realizadas en todo el mundo, según datos de la propia Comisión Europea.



16 PROPUESTAS europeas para armonizar la legislación

LOS TRES PILARES que claramente fundamentan el mercado único digital, han servido de apoyo a la Comisión Europea para plantear 16 propuestas sobre las que se trabajará de forma que a finales de 2015 se apruebe una nueva normativa común para todos los países de la Unión Europea.

TRES PILARES

MEJORAR EL ACCESO de los consumidores y las empresas a bienes y servicios digitales en toda Europa

- Crear el entorno en el que puedan prosperar las redes y servicios digitales
- Desarrollar todo el potencial que representa la economía y la sociedad digitales europeas



OBJETIVO

EL OBJETIVO DEL MERCADO único digital consiste en dar coherencia a la situación a la que se enfrentan las empresas en todo el territorio europeo y a final de cuentas integrar todos los mercados en un solo mercado. En palabras de Juncker, mantiene el deseo de que "se asientan las bases para el futuro digital de Europa. Quiero ver las redes pan-continentales de telecomunicaciones, servicios digitales que atraviesan las fronteras y una ola de start-ups innovadoras en Europa.

Quiero ver conseguir a los consumidores las mejores ofertas y todos los negocios para acceder al mercado más amplio donde quiera que estén en Europa".

[Continúa leyendo >>](#)



ESTOS TRES PILARES HAN INSPIRADO un bloque de propuestas que pueden resumirse en las siguientes iniciativas: Normas armonizadas de la UE sobre los contratos y la protección del consumidor cuando compra en línea. Esto supone más derechos para los ciudadanos que compran online y más facilidades para las empresas que quieren vender en otro país de la Unión Europea, así como agilizar el cumplimiento de las normas de consumo de forma más clara y rápida.

Reducir los gastos logísticos para las empresas que necesitan un servicio logístico y acabar con el bloqueo geográfico cuando se obliga a los consumidores a un acceso a un sitio web en función de su ubicación, o los remiten a una tienda local con diferentes precios.

[Continúa leyendo >>](#)

¿QUÉ QUIERES COMPRAR?

Biddus el nuevo asistente de compras

JLP



El comprador pide lo que necesita, marca el precio al que está dispuesto a llegar y son los vendedores los que mandan sus mejores ofertas. Biddus es un asistente de compra para los consumidores, que se evitan las búsquedas en internet y encuentran ofertas remitidas por los propios vendedores.

400 proveedores profesionales ya están asociados al panel de Biddus en sectores como electrodomésticos, la electrónica, el mobiliario de hogar, muebles de oficina o productos para bebés. **Entre las opciones de compra está la posibilidad de comprar lotes de productos** que redunda en unos precios más ajustados.

Puedes comprar de 3 maneras:

(Olvídate de las compras complicadas!)

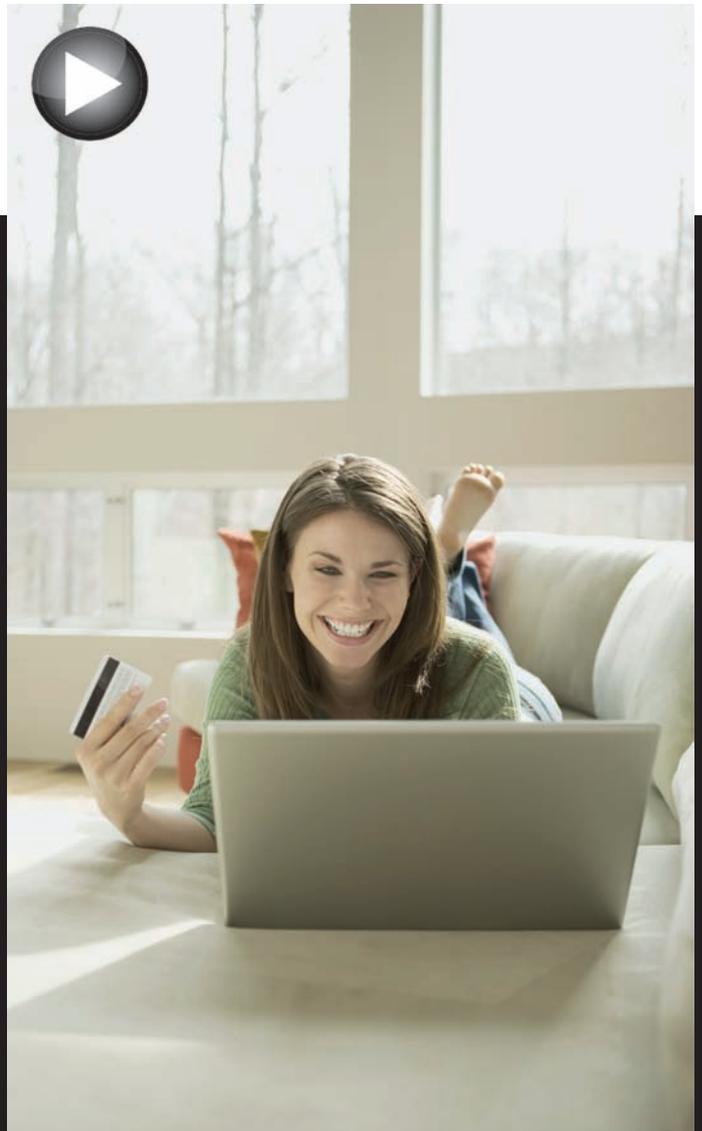
- ¡PIDE POR ESA BOQUITA!**
Dinos lo que quieres y nosotros hacemos el resto
- Busca un producto de nuestro catálogo y solicita presupuesto
- Apúntate a una oferta existente

Entre las opciones de compra está la posibilidad de comprar lotes de productos que redunda en unos precios más ajustados

EL E-COMMERCE inverso, un modelo con futuro

Contar con la experiencia de los propios vendedores a la hora de seleccionar la mejor oferta de compra es la clave y el principal argumento de Biddus para instalar en los clientes este nuevo hábito de compra.

En síntesis, los clientes dedican su tiempo al análisis y oportunidad de sus necesidades de productos y los vendedores a preparar las mejores ofertas de calidad y precio. El modelo inverso en el comercio electrónico es una realidad y Biddus lo demuestra con un volumen creciente de transacciones que han sido la clave para captar inversión y financiación.



LOS INVERSORES y la financiación



EN RECIENTES DECLARACIONES A EFE EMPRENDE, Ruth Puente desveló que la presencia de inversores estratégicos como Big Sur Ventures-Necotium, Digital Assets Deployment y Alantis, formalizada a finales del año 2013 ha sido decisiva para consolidar el modelo de desarrollo y conseguir de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) destinado a jóvenes emprendedores un préstamo participativo destinado a jóvenes emprendedores. Biddus consiguió entrar en el programa de aceleración del Ayuntamiento de Madrid "Madrid Emprende" y forman parte vivero municipal de empresas del barrio madrileño de Carabanchel. El reto es la internacionalización, con un primer paso en Europa donde no existen empresas que practiquen el modelo inverso en e-Commerce.

¡Revoluciona tu forma de comprar!



15% de ahorro medio en nuestros pedidos



Cada día se cierran en Biddus más de 270 tratos



El producto estrella de la semana fue Lote de electrodomésticos Balay



Tiendas de confianza seleccionadas por Biddus

ONLINE EDUCATION: cuestión de calidad

EL PRECIO como factor de DECISIÓN

A LA HORA DE ELEGIR un MBA on line las personas encuestadas señalaron que el precio es decisivo ya que en algunos casos puede convertirse en prohibitivo. Aunque estos programas son siempre más baratos que los programas presenciales, **el precio medio de los programas que forman parte del estudio ronda los 40.000 \$.**

Una vez que la educación online se ha generalizado, conviene analizar la diferencia entre programas de alta y baja calidad. Es por esto que QS World University Rankings ha publicado un estudio basado en una encuesta a 2.000 estudiantes de MBA online de 80 programas.

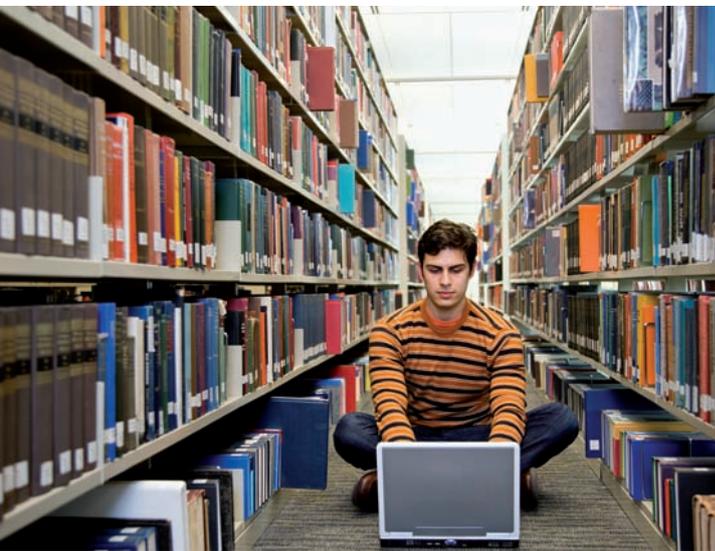
CH



El 85% basaron su decisión a la hora de elegir su MBA online en la reputación de la escuela de negocios que lo impartía.

La encuesta desprendía que **el 44% de los estudiantes que participaron en el estudio fueron ascendidos mientras estudiaban el programa y su salario subió una media de un 25%.**





Un experto de la IMD Business School, una entidad asentada como proveedor de cursos de duración media en executive education, comenta que estos programas a menudo tienen más en común con los MOOC en cuanto a alcance y duración que con un programa de postgrado.

EL ATRACTIVO DE LOS MOOC

Los MOOC, Massive Online Open Courses (Cursos online masivos y abiertos) atraen el interés de entre los estudiantes de postgrado, pero QS se plantea si hay posibilidades reales de convivencia entre estos programas gratuitos y los MBAs online e incluso con otros programas de postgrado de duración más corta.

Algunos de los consultados en esta encuesta critican varios factores de los MOOC. **Falta de interacción** acusada en muchos de los programas analizados y el escaso feed back ofrecido es uno de los puntos en contra de este tipo de programas ya que para un directivo es esencial tener un apoyo externo. Por otro lado, la falta de tiempo y el estilo de vida de este tipo de alumnos no favorecen que sigan de forma individual y sin apoyo este tipo de formación.

Continúa leyendo ►►



10 CONSEJOS INFALIBLES

para encontrar empleo a partir de 45 años

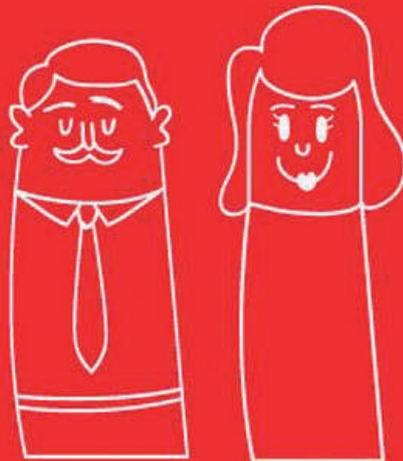
Buscar trabajo se ha convertido en el mayor reto para los cerca de 2 millones de parados que superan los 45 años en España. Es el colectivo más afectado por el paro de larga duración y el más expuesto a situaciones de riesgo de exclusión social y/o pobreza.

JLP

TRAS LA **PUBLICACIÓN** DE LA **GUÍA 15 CONSEJOS PARA ENCONTRAR EMPLEO**, LA **FUNDACIÓN ADECCO** LANZA AHORA ESTA **PUBLICACIÓN**, CON EL **OBJETIVO** DE SEGUIR AYUDANDO A LOS **DESEMPLEADOS**. SE TRATA DEL **DECÁLOGO GRATUITO TU EDAD ES UN TESORO**, CON **10 CLAVES INFALIBLES** PARA QUE EL **MAYOR DE 45 AÑOS** ENCUENTRE EL **TRABAJO QUE ESTÁ BUSCANDO**.

#TuEdadEsUnTesoro

DECÁLOGO PARA ENCONTRAR EMPLEO A PARTIR DE LOS 45 AÑOS



fundacionadecco.org



[fundacionadecco](https://www.facebook.com/fundacionadecco)



[@fund_adecco](https://twitter.com/fund_adecco)



[fundacionadecco](https://www.linkedin.com/company/fundacionadecco)

Francisco Mesonero, director general de la Fundación Adecco, afirma "en ocasiones, algunas empresas ven a los candidatos como un lienzo en blanco en el que pintar sus valores corporativos, temiendo que el mayor de 45 años sea menos flexible a interiorizarlos, a afrontar cambios o a adaptarse a un equipo más joven. Por otra parte, existen

otras creencias estereotipadas y nada reales como que el trabajador mayor exigirá contratos estables y mejor remunerados o no tendrá predisposición para viajar o hacer horas extra".

"Además, la escasa confianza del candidato puede influir negativamente. Muchos desempleados mayores de 45 años solicitan

nuestro apoyo porque se sienten desbordados a la hora de competir en un mercado laboral cada vez más complejo y exigente. La preparación que adquirieron en su momento se ha quedado algo desfasada y ello tiene un efecto bloqueante, mermando su autoestima"- añade Arancha Jiménez, directora de operaciones de la Fundación Adecco.

RECÍCLATE



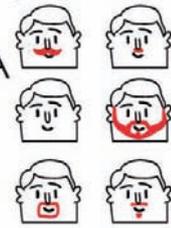
El reciclaje profesional debe ser un elemento continuo en nuestra carrera, que nos permita adaptarnos a las demandas del mercado en cada momento

NUESTRO CV DEBE SER BREVE



A pesar de nuestra amplia trayectoria laboral debemos condensar nuestra experiencia y destacar la más significativa en cada candidatura que presentemos

ADAPTA TU CV A CADA OFERTA



Si estamos abiertos a diferentes ofertas, hemos de tener un currículum propio para cada una. Así tendremos más posibilidades de encajar en el puesto

DESTACA TUS LOGROS



Cuando hemos trabajado períodos prolongados en la misma empresa, no sirve con la mera descripción de las funciones; debemos destacar los logros

DI SÍ A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS



Debes aprender a utilizar el paquete Office, el correo electrónico y a navegar por internet, por lo menos. No tengas miedo, los mayores de 70 también lo aprenden

#TÚ PUEDES CON LAS REDES (SOCIALES)



Las redes sociales, sobre todo Twitter y LinkedIn, se han convertido en una herramienta clave en la selección de candidatos y la búsqueda de empleo



TU EDAD ES UN TESORO, claves infalibles

TU EDAD ES UN TESORO



Podemos encontrar reticencias por nuestra edad; debemos desmontarlas y demostrar que no son un impedimento sino un valor añadido

SIEMPRE POSITIVO



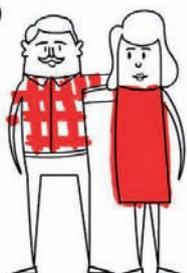
Nuestra edad no debe desanimarnos, tenemos que confiar en nosotros mismos y relativizar. No debemos tomarnos una negativa como algo personal

I WANT YOU FOR A GOOD CAUSE



El voluntariado es una opción que no sólo ocupa nuestro tiempo libre nos ayuda a conocer gente y a ser mejor valorado por las empresas

NO ESTÁS SOLO



Recuerda que puedes pedir ayuda a entidades expertas en inserción laboral como la Fundación Adecco, para orientarte en tu búsqueda de empleo

“MUCHOS DESEMPLEADOS MAYORES DE 45 AÑOS SOLICITAN NUESTRO APOYO PORQUE SE SIENTEN DESBORDADOS A LA HORA DE COMPETIR EN UN MERCADO LABORAL CADA VEZ MÁS COMPLEJO Y EXIGENTE”

BOOTSTRAPPING

El bootstrapping se define como **emprender con nuestros propios recursos**. No hablamos de ninguna fórmula nueva de inversión, es el ahorro de toda la vida pero aplicado a la empresa y la financiación que te procuran tus propios clientes.

IG



El término procede del vocablo inglés que nombra a las tiras superiores de las botas de las que se tiran para facilitar calzárselas uno mismo, por sus propios medios. Traslado al ámbito empresarial, se refiere a los emprendedores que ponen en marcha su empresa con sus propios fondos, sin acudir a financiación externa.

¿A qué tipo de **NEGOCIOS PUEDE** aplicarse?

Como es de suponer, esta fórmula de financiación no es aplicable a cualquier tipo de negocio. Con estas premisas, pensaríamos que solo es aplicable a negocios donde no es necesaria apenas inversión y sin embargo en **ELLAS CONECTAN** promueven el bootstrapping como una fórmula más de financiación aplicable **a startups de base tecnológica**.

El desarrollo de software es un negocio típicamente financiable mediante bootstrapping ya que solo es necesario disponer de una idea, tiempo, un ordenador e Internet. Estos son recursos disponibles en la mayoría de las ocasiones con un coste bajo.





Ellas² Conectan

ELLAS² ES UNA PLATAFORMA con causa fundada en 2009 que tiene como objetivo apoyar e incrementar el número de emprendimientos de base tecnológica puestos en marcha por mujeres en comunidades de habla hispana. Conectan a emprendedoras con emprendedoras y a emprendedoras con recursos (networking, mentoring, capacitación, inversión, visibilidad...) para lograr el éxito en sus negocios. Aunque la misión de ELLAS CONECTAN siempre ha sido impulsar a más mujeres a poner en marcha negocios de base tecnológica, esto no significa que sus negocios tengan que estar respaldados por el capital riesgo. Existe otra vida más allá del capital riesgo. Al contrario de lo que es la tónica general de los eventos en los que se reúnen inversores y emprendedores, en esta ocasión se encargan de fomentar la autofinanciación, la puesta en marcha de un negocio tecnológico sin tener que recurrir a financiación externa.

CONSEJOS PARA EMPRENDER MEDIANTE BOOTSTRAPING

- **Valida tu idea de negocio.** No pidas opinión simplemente a amigos. Asegúrate de preguntarle a gente imparcial, con experiencia en el área y, si es posible, a potenciales clientes.
- **Déjate criticar por una persona experimentada en tus decisiones y planes.**
- **Los primeros clientes son clave.** Hay que superar sus expectativas, entender sus necesidades, conocer cómo han llegado hasta ti.
- **Reinvierte todos los recursos en el negocio.** Hay que mejorar el producto o servicio a toda costa.
- **Lanza tu campaña de marketing antes de estar listo para estar en el mercado..**
- **No lo hagas solo.** Encuentra un buen socio que esté tan apasionado como tú por el proyecto. Genera expectativa antes de poner el cartel de abierto.



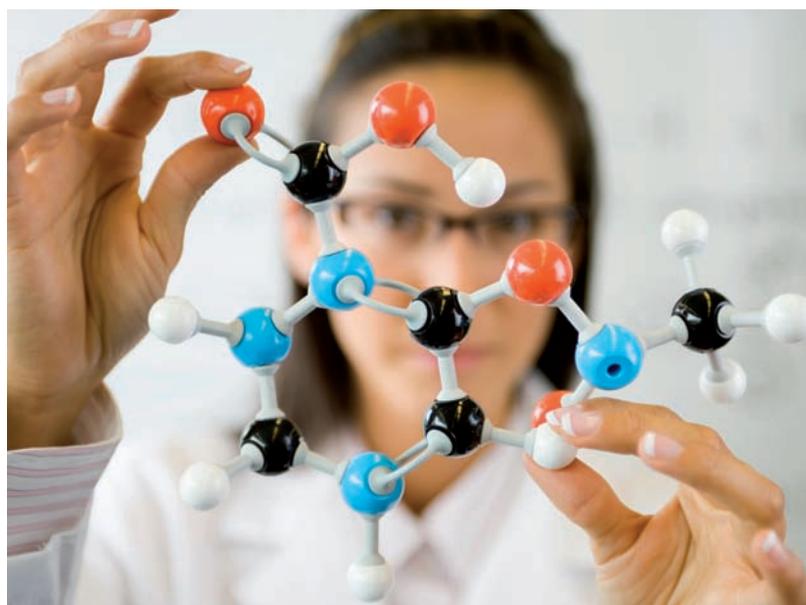
CAIXAIMPULSE

innovation for society

CaixaImpulse es un programa financiado por el Grupo "la Caixa" preparado con la colaboración de Caixa Capital Risc para fomentar la puesta en marcha de nuevas empresas en el ámbito científico.

JLP

A TRAVÉS DE SUS PROGRAMAS de ciencia, investigación e innovación, el Grupo "la Caixa" y la Fundación La Caixa promueven el nuevo paradigma del Responsable de Investigación e Innovación (RRI), mediante el cual las partes interesadas trabajan juntos durante todo el proceso de investigación e innovación para asegurar que los resultados generados están en consonancia con los valores, necesidades y expectativas de la sociedad.



Caixa **impulse**
innovation for society

Se requieren esfuerzos adicionales y mecanismos adecuados que deben ponerse en su lugar para que la aplicación práctica de la investigación científica se explote al máximo como uno de los principales motores de la economía y de grandes avances para la sociedad en su conjunto.

CaixaImpulse apoya proyectos montados por los centros de investigación que buscan transferir al mercado una derivada de activos protegibles, ya sea en la forma de una empresa spin-off o un acuerdo de transferencia.

OBJETIVOS Caixaimpulse ▶▶





BENEFICIARIOS

Caixalmpulse ofrece un programa de asesoramiento de expertos y una contribución financiera para la elaboración e implementación de un plan para explotar los activos protegidos o protegibles resultantes de la investigación y de la elaboración de un plan de comercialización.

Este programa está dirigido a los propietarios de los bienes protegidos o protegibles resultantes de la investigación y que desean transferir estos activos en el mercado.

En esencia, la universidad, hospitales y otros centros de investigación y organismos sin fines de lucro.

EN CONCRETO:

- Una donación de € 6.000 para cubrir los gastos de mantenimiento de los participantes del programa.
- Una subvención de hasta 50.000 € para poner en práctica los planes de entrega de valor aprobado.
- Consejos de los principales mentores en la industria de la elaboración de los mejores planes de entrega y comercialización de valor posibles.
- Facilita los contactos con empresas, emprendedores e inversores con el fin de evaluar los planes de entrega y comercialización de valor, y generar colaboración y oportunidades de negocio.
- Formación especializada y el asesoramiento de expertos en las áreas de gestión de proyectos, tecnología de la evaluación, las herramientas financieras y de marketing y desarrollo de equipos.
- El acceso al talento necesario para crear o complementar el equipo necesario para llevar a cabo el proyecto.





PREMIER

**SPAIN
ONE
IN THE**



MIUM SPANISH HAM.

**N'S CULINARY TREASURE AND
OF THE FINEST PRODUCTS
HE WORLD.**



**JAMON
EAT.COM**

HORIZON 2020

el mayor programa para desarrollo e investigación

Impulsado desde la Unión Europea para el periodo 2014-2020. Cuenta con un presupuesto total de 77.028 M € para financiar iniciativas y proyectos de investigación, desarrollo tecnológico, demostración e innovación de claro valor añadido europeo.

JLP



OBEJETIVOS ESENCIALES

CIENCIA EXCELENTE, para reforzar la excelencia científica de la Unión a nivel mundial, principalmente mediante iniciativas de temática abierta y en general, en proyectos individuales.



LIDERAZGO INDUSTRIAL, para acelerar el desarrollo de las tecnologías, principalmente: Tecnologías de la información y la comunicación (TIC), nanotecnología, materiales avanzados, biotecnología, fabricación y transformación avanzadas y tecnología espacial; para ayudar a las PYME innovadoras europeas a convertirse en empresas líderes en el mundo y para facilitar la financiación de riesgo en actividades de investigación e innovación en su llegada al mercado.

RETOS SOCIALES, para aportar una respuesta directa a las prioridades políticas y los retos identificados en la estrategia Europa 2020, tales como la seguridad, la energía, el transporte, el cambio climático y el uso eficaz de los recursos, la salud y el envejecimiento, los métodos de producción respetuosos del medio ambiente y la gestión del territorio.

En el marco de **Horizon 2020** España ha resultado el principal **beneficiario** por **número** de empresas de la primera fase del **programa Instrumento Pyme** con **154** empresas que han **accedido** a estas **ayudas**

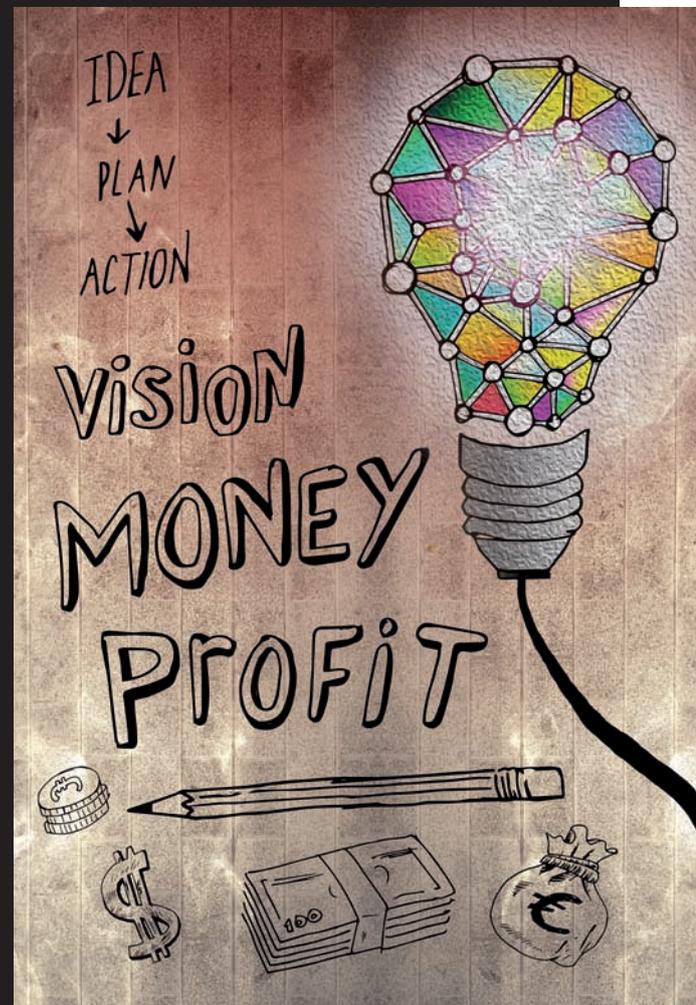
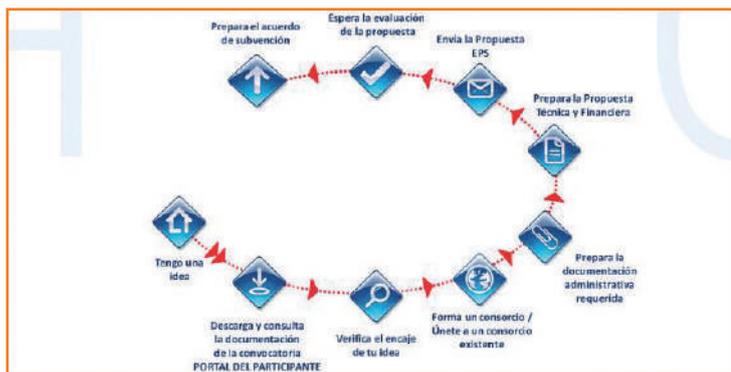
CÓMO PARTICIPAR en Horizon 2020

En el **Portal del Participante**, es el punto único de entrada para la interacción con los programas de investigación e innovación de la Comisión Europea, recoge toda la información y documentación necesaria sobre Horizon 2020 (documentos legales, programas de trabajo, convocatorias, etc.), la web de **Horizon 2020 en España** incluye la información más relevante para las entidades españolas, incluyendo entre otros servicios, el acceso a los puntos nacionales de contacto de cada uno de las partes del programa.

Hay otras iniciativas que reciben presupuesto de Horizon 2020 que se gestionan bien por los países (Iniciativas de programación Conjunta, artículos 1851, ERANET,...) o bien directamente por la industria (p.e. las Iniciativas Tecnológicas Conjuntas, JT12 en sus siglas en inglés) que sacan sus convocatorias propias.

COMO SE PREPARA UNA PROPUESTA

Lo fundamental es identificar la línea de actuación donde enmarcar la solicitud de las propuestas y seguir el siguiente procedimiento:



OPORTUNIDADES para las pyme

HORIZON 2020 OFRECE una amplia gama de medidas para apoyar a las actividades de investigación e innovación de las PYME, a lo largo de las distintas fases del ciclo de innovación y este compromiso se concreta en el objetivo político de dedicar al menos el 20% del presupuesto de los Retos sociales y del Liderazgo en tecnologías facilitadoras e industriales a las PYME. Pueden participar en:

Proyectos colaborativos de investigación e innovación encuadrados en los Pilares "Retos Sociales" y "Liderazgo Industrial", participando activamente en las convocatorias de cada Reto y cada Tecnología.

Proyectos específicos del instrumento PYME, que se proponen como topics muy abiertos en "Retos Sociales" y "Liderazgo Industrial".

Acciones de intercambio de personal que se financian bajo las acciones Marie Skłodowska-Curie (Research and Innovation Staff Exchange) con el objetivo de mejorar la transferencia de tecnología entre instituciones públicas y la empresa.

El programa **CUIDAMOS TU EMPRESA DE MAPFRE** incluye soluciones en todos los ámbitos

Con una visión global de las necesidades de la empresa, la aseguradora MAPFRE, dispone de un programa innovador que aporta soluciones concretas y eficaces para las empresas.

JLP



ASESORAMIENTO INTEGRAL / EMPRESA 360°

ES UN PROGRAMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS QUE AYUDA A DETECTARLOS Y EVALUARLOS. INCLUYE UN MAPA DE RIESGOS GRATUITO PARA LA EMPRESA.



AYUDA

para exportar con garantías

MAPFRE aporta los mejores profesionales en consultoría estratégica especializados en el asesoramiento y ejecución de proyectos empresariales en mercados exteriores, ofreciendo unas condiciones económicas adaptadas a la coyuntura económica actual.

Acuerdos Especiales con proveedores

MAPFRE establece acuerdos con proveedores que puedan ayudar a ahorrar en el día a día de los negocios de sus clientes, para que ofrezcan el mejor precio por ser clientes.

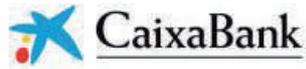
Bono Asesoramiento Jurídico-Fiscal

Es un servicio completo de Asesoramiento Jurídico-Fiscal para la empresa: Gestión de impagos, redacción y revisión de contratos y documentos legales, Asistencia Tributaria, estudiamos las modalidad jurídica más conveniente para minimizar la fiscalidad personal y la del negocio.

Bono Asesoramiento Informático para Empresas

Solución inmediata a las incidencias o problemas más habituales relacionados con el uso de los dispositivos tecnológicos (ordenadores, smartphones, tablets, etc.): ayuda, configuración, recuperación de datos, copias de seguridad, soporte a la red local.





ACUERDO MARCO

de colaboración LA CAIXA Y CEOE

JLP

“11.000 MILLONES DE EUROS PARA FINANCIAR EMPRESAS”

CarácterEmpresa es uno de los mayores esfuerzos financieros de apoyo a las compañías españolas en el desarrollo del emprendimiento, internacionalización, innovación y transformación digital; facetas empresariales trascendentales en la actual fase de crecimiento económico de España, que precisa de apoyos sólidos para afianzar la recuperación. El acuerdo, formalizado entre La Caixa y la CEOE, se complementará durante el transcurso del año con presentaciones conjuntas en las diferentes Comunidades Autónomas para informar de las ventajas y beneficios financieros que supondrá.

MÁS empleo y empresas FUERTES, COMPETITIVAS e internacionales

CarácterEmpresa contribuirá a incrementar la competitividad de la economía española e impulsará el nacimiento de nuevas empresas, creando de esta manera más empleos, además de favorecer el aumento de la dimensión de las compañías para que compitan mejor en un mercado global.

Continúa leyendo ►►

Los Premios **CARÁCTEREMPRESA**

Además, para reconocer las iniciativas de los empresarios, se crearán los Premios CarácterEmpresa CEOE-CaixaBank al desarrollo empresarial, donde se podrán presentar los proyectos empresariales que se financien mediante esta nueva línea y que destaquen en el ámbito de la innovación o la internacionalización.

EMPRESAS QUE SE PUEDEN PRESENTAR AL CONCURSO

- Empresas afiliadas a la CEOE o a cualquiera de sus Organizaciones Miembro (territoriales o sectoriales).
- Que sean clientes de CaixaBank.
- Hayan solicitado financiación durante el período de vigencia del convenio.

Pueden participar en el concurso las empresas constituidas como persona jurídica con ánimo de lucro (S.A., S.L, Sociedades Laborables, Cooperativas, Sociedades Civiles) con domicilio fiscal en España.

Bases del concurso ►►



CATEGORÍAS DE LOS PREMIOS:

Los premios se otorgan en 2 categorías:

- **Premio a la Innovación:** producto, procesos, modelo de negocio y posicionamiento destacado respecto a la competencia.
- **Premio a la Internacionalización:** valoración de la implantación geográfica, del volumen y solidez de las ventas internacionales y tamaño y proyección de crecimiento en los mercados accesibles.

PRESENTACIÓN DE LAS CANDIDATURAS:

Para participar en el concurso de deberá cumplimentar el formulario que se habilitará en esta página web antes del periodo de participación.

El período de presentación de candidaturas se inicia el día 2 de noviembre de 2015 y finaliza el día 15 de enero de 2016 a las 12:00am.

DOTACIÓN ECONÓMICA:

Los premiados de cada una de las categorías recibirán una dotación económica de 20.000 euros en metálico, que serán abonados mediante transferencia a una cuenta corriente de CaixaBank titularidad de la empresa premiada.



DOCE ALTERNATIVAS para obtener financiación para tu negocio

Además del tradicional préstamo bancario, que cada vez parece más a una carta a los reyes magos, el popular 'crowdfunding' y la ayuda por parte de amigos y familiares, existen otro tipo de alternativas para recaudar la necesaria y muchas veces ansiada financiación que permita poner en marcha tu empresa.

APG



Conseguir los fondos necesarios para hacer realidad tu proyecto es uno de los pasos capitales en el proceso del emprendimiento sea cual sea la naturaleza de tu negocio. Desde abrir una panadería hasta lanzar una startup de alta tecnología.

EYE te acerca **doce medios alternativos de financiación, descritos en Tsepa**, para encontrar la opción que mejor se ajusta a tu negocio:

Préstamos online. Recientemente, los servicios de préstamos online, como OnDeck y Kabbage, se han convertido en una alternativa popular a los créditos tradicionales. Los prestamistas online tienen la ventaja de la rapidez: una solicitud puede completarse en tan solo una hora, y la respuesta y estudio correspondiente se emiten en cuestión de días. Por el contrario, todo el proceso que conlleva un préstamo tradicional puede llevar semanas e incluso meses. En EEUU, el ex secretario del Tesoro, Larry Summers, declaró en la Lend It Conference de 2015 que esperaba que los prestamistas online financien a más del 70 por ciento de las pequeñas empresas americanas.

"Factoring" o anticipos financieros. Si no deseas pedir un préstamo, puede que te interesen otros servicios alternativos como son el 'factoring' y los anticipos financieros, que pueden ser de gran ayuda en los momentos difíciles de crecimiento de una pequeña empresa. A través de este proceso, una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una compañía de "factoring" para que se ocupe de su gestión de cobro, solicitando el pago anticipado de dichas facturas, y obteniendo así un medio de financiación. Según Eyal Shinar, CEO de Fundbox, estos anticipos permiten a las empresas cubrir gastos en la brecha existente entre el trabajo facturado y los pagos a proveedores y contrayentes.

"Al eliminar la brecha de saldo, las empresas pueden aceptar nuevos proyectos con mayor rapidez", declaró Sinar en Business News Daily. "Nuestro objetivo es ayudar a los propietarios a desarrollar sus negocios y a contratar a nuevos trabajadores, garantizando un flujo estable de efectivo"

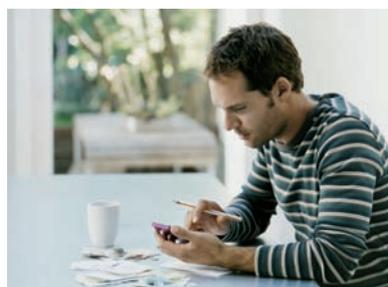
PREVENTA de productos

VENDER LOS PRODUCTOS antes de sacarlos al mercado es una manera que suele pasarse por alto y que, sin embargo, resulta bastante eficaz para recaudar el dinero necesario en la financiación de un negocio. El emprendedor Priska Díaz consiguió recaudar 50.000 dólares para su compañía Bitylab mediante la preventa de sus biberones sin burbujas Bare. Este dinero le ayudó a comprar el inventario, y le abrió algunas puertas en el comercio minorista, así como para obtener información sobre los usuarios de su sitio web. Aunque Díaz se benefició enormemente de este medio de financiación, tuvo que superar ciertas dificultades.

[Continúa leyendo ►►](#)

Negocio paralelo. Los propietarios de negocios nuevos tienen la opción de valerse de un segundo trabajo para obtener financiación. El emprendedor Alex Genadinik utilizó los ingresos obtenidos organizando excursiones en ComeHike.com para lanzar Problemio.com, que es una compañía de creación de aplicaciones móviles destinadas a planificar y poner en marcha un negocio. Empezó organizando 'tours' de forma gratuita, recibiendo por ello algunas donaciones, para después empezar a cobrar por dichas actividades, cuando comenzó a comercializar su web para excursionistas.

"Lo he intentado todo antes de esto, incluyendo la monetización a través de anuncios publicitarios y llegué a estar afiliado en la reventa de equipos de excursionismo, pero requería demasiado trabajo",



dijo Genadinik. "Esta actividad me ha permitido trabajar en mi proyecto sin tener que estar pendiente de buscar inversores".

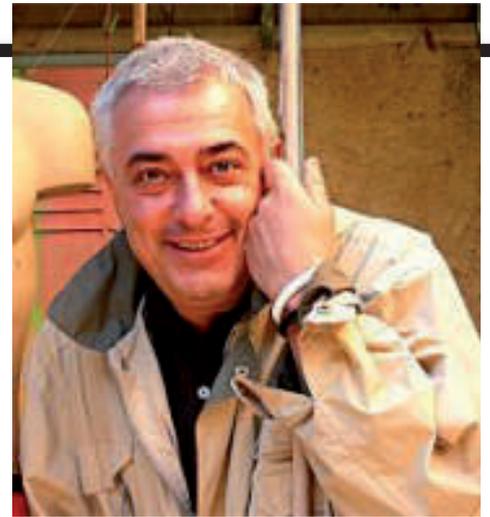
Préstamo con garantía hipotecaria. Los préstamos con garantía hipotecaria también son una buena opción para financiar una pequeña empresa, ya que estos créditos generalmente ofrecen tipos de interés flexibles y más bajos que los tipos comerciales tradicionales. "Los préstamos hipotecarios resultan baratos, con tipos de interés bajos", afirma Al Engel, vicepresidente ejecutivo del Valley National Bank. "Son préstamos a bajo coste que puede controlar muy bien un emprendedor a la hora de saldar la financiación y replantearla. Tienen una enorme flexibilidad. El riesgo que se corre al poner tu casa como aval es el de la ejecución hipotecaria en el caso de que el negocio fracase o se dejen de cumplir los términos y condiciones del préstamo".

[Continúa leyendo ►►](#)

Chema San Segundo

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

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



“INNOVACIÓN: TECNOLOGÍA Y POESÍA SE AMAN”

“**¡SIEMPRE ANDAMOS JUNTANDO LOS ELEMENTOS QUE ESTABAN ALEJADOS!**” En un encuentro de mentes innovadoras celebrado hace unos años en Portugal, uno de los asistentes de más edad respondió esta frase cuando le preguntaron cuál era su actividad profesional.

Es verdad. Las personas estamos acostumbradas a tener bien colocadas las cosas y los conceptos. En cambio, **los profesionales** que nadan en las aguas **de la innovación** alteran ese orden y **buscan que convivan cosas que no están relacionadas** o que, aparentemente, están alejadas entre sí.

La **poesía es un elemento al que pocos emparentarían con la tecnología**. Parece que la poesía se vincula con la creatividad humana compleja y que la tecnología ocupa un espacio bien distinto y más próximo al de la repetición y el cálculo abismal.

Seguramente sea así en una primera aproximación a ambas realidades. Pero todo cambia cuando dedicas tiempo a investigar y a convivir con ambas “amistades”. Es lo que me ha sucedido personalmente a mí en mi excursión por ambas riberas para documentarme en lo que –finalmente- ha sido mi libro **“in>SIGNIFICANTES”**.

El punto de partida era la poesía y, concretamente, la poesía de JAIME GIL DE BIEDMA, autor del que se celebra este año el XXV Aniversario de su fallecimiento. Su obra supuso un cambio en el panorama poético español. Autor conciso, pegado a la realidad -a su realidad y a la de su tiempo- ofrece su creación como un reflejo de esa **sociedad en transformación y del doloroso proceso que ello supone**.

Al aproximarme a su obra comprendí rápidamente que me encontraba ante un mundo propio y bien delimitado.

“**LOS PROFESIONALES DE LA INNOVACIÓN BUSCAN QUE CONVIVAN COSAS QUE NO ESTÁN RELACIONADAS**”

“ESTAMOS ANTE
UNA NUEVA
 METODOLOGÍA DE
 PROBLEM SOLVING,
ANTE UNA
 NUEVA FORMA
 DE DESCRIBIR LA
REALIDAD”



Un mundo condensado, palabra a palabra, por el autor. Me di cuenta, asimismo, de que el poeta no derrochaba palabras innecesarias. Me di cuenta que condensaba y, por lo tanto, exigía condensación.

En este punto vino en mi auxilio la tecnología. Y, de este modo, he conseguido que convivieran ambos mundos. Ya hablaré con más detalle de esta convivencia. Hoy quiero mostrar el punto -el nodo- que hizo posible que la misma exista. Ese punto se llama **condensación** y viene de la mano de la tecnología que se está denominando “**Big Data**”.

Nuestro mundo es inabordable. La producción de datos es tan incesante que hace necesarios sistemas que condensen todo ese inmenso caudal y lo tamicen para ofrecer “condensaciones” relevantes.

Simple y llanamente, he utilizado tecnologías **Big Data para condensar la obra de Jaime Gil de Biedma, un poeta ya condensado por sí mismo**. De algún modo, he intensificado las indicaciones del propio autor, las he seguido al pie de la letra y las he acentuado más y más **hasta obtener un resumen increíble, sorprendente y maravilloso: DIEZ PALABRAS**.

De pronto, tenía en manos- gracias a la tecnología- **DIEZ PALABRAS que condensan toda la obra de Jaime Gil de Biedma...** Conseguir ese “zumo” ya es toda una sorpresa; pero comprobar que ese zumo tecnológico, a su vez, era una poesía, **una nueva forma de poesía**, todavía era más y más sorprendente.

En resumidas cuentas, me encontraba ante una innovación inesperada. **Había salido desde la poesía, había pasado por la tecnología**, había conseguido que ambas se juntasen y, finalmente, el resultado **me devolvía a la casilla de salida (poesía)** de un modo asombroso.

Los caminos del conocimiento se enlazan, se entrecruzan, se solapan o circulan en paralelo. Da igual. Tarde o temprano el conocimiento fructifica de miles de formas y maneras. Un día produce poesía; otro, tecnología. La raíz es la misma: la infinita capacidad del ser humano de idear y de producir. Por eso la innovación no tiene horizonte ni fin. Es una abundancia inmensa en que la buceamos de miles de maneras. Me imagino que –a estas alturas- te preguntarás: **¿DIEZ PALABRAS? ¿Qué maravilla! Eso tiene que ser interesante.**

Continúa leyendo ►►



Javier Carril

Socio director de Execoach. www.execoach.es
Autor de los libros *Zen Coaching*, *Desestrésate*, y *El hombre que se atrevió a soñar* y coautor de *Profesionales en evolución*.

¿Por qué un coach puede ayudar (y mucho) a un emprendedor?

Es muy bien lo complicado que es emprender. Tengo mi propia empresa desde hace 8 años, y he tenido que superar numerosos obstáculos y desafíos durante este viaje apasionante que es crear un proyecto empresarial.

Desde la difícil conciliación entre lo profesional y lo personal, la gestión del tiempo, la toma de decisiones, los miedos (al fracaso, al éxito), la estabilidad financiera y el estrés de estar arriesgando tu economía familiar, hasta la propia gestión de la empresa, un emprendedor necesita ayuda externa de distintos profesionales.

En determinados momentos necesitará quizá un asesor experto en creación de empresas, para que le ayude en su plan de negocio, en otros momentos necesitará quizá un consultor en estrategia o en tecnología, y en otras necesitará la ayuda de un coach.

¿QUÉ VALOR DIFERENCIAL LE APORTA UN COACH A UN EMPRENDEDOR, RESPECTO A OTRAS FIGURAS COMO EL CONSULTOR O EL ASESOR?

1. Aborda a la persona que hay detrás del emprendedor, ampliando su trabajo a la globalidad de su vida personal y profesional.

Es obvio que un emprendedor tiene sus prioridades e inquietudes personales, económicas y familiares, y que el entorno personal influye en el empresarial y viceversa. Así que es muy importante que el emprendedor se plantee sus metas desde el punto de vista global, teniendo en cuenta todas las áreas de su vida.

2. No le va a dar consejos ni recomendaciones de experto empresarial. La potencia del coaching no se basa en dar respuestas, sino en hacer las preguntas adecuadas. Las preguntas que permitan al emprendedor ordenar su mente, acceder a todo su potencial y recursos internos, aumentar su creatividad, ayudarle a tomar decisiones con más claridad y seguridad, y a actuar evitando el desbloqueo producido por miedos o emociones negativas.

3. Entrena al emprendedor en habilidades emocionales, que son la clave del éxito de un proyecto empresarial, según numerosos estudios. Habilidades como la gestión del estrés y emociones negativas (miedo, rabia, resignación), la negociación, la comunicación, el liderazgo e influencia y la gestión de la incertidumbre y el cambio.

4. Desafía al emprendedor a que supere sus propios límites mentales. Toda persona tiene sus propias creencias de lo que es posible o imposible, de lo que cree es que es capaz y de lo que no. Y eso tiene un impacto decisivo en el éxito del emprendedor. Como dijo Henry Ford, "Tanto si crees que puedes, como si crees que no puedes, siempre tendrás razón". El coach ayuda al emprendedor a que crea más en sí mismo, a aumentar su confianza, y a superar límites que no eran reales, sino que existían sólo en la mente del emprendedor.

"ES MUY IMPORTANTE QUE EL EMPRENDEDOR SE PLANTEE SUS METAS DESDE EL PUNTO DE VISTA GLOBAL"

Startup Pirates Madrid - del 8 al 15 de junio

Madrid acogerá **entre el 8 y el 15 de junio** la primera edición del programa internacional para la aceleración de potenciales emprendedores Startup Pirates, que se desarrollará en la incubadora **Madrid International Lab**.

El programa reunirá a aspirantes a emprendedores con invitados **con experiencia en cualquier ámbito del emprendimiento** para así compartir sus ideas y solucionar sus dudas, para al finalizar presentar sus proyectos ante potenciales inversores y líderes de negocios. A lo largo de estos días, se llevarán a cabo talleres **que versarán sobre modelos de negocio**, desarrollo de producto y discurso, así como sesiones de mentoring que guiarán y darán pautas a los asistentes.

Los proyectos se llevarán a cabo por equipos, pero el programa acoge tanto a equipos como a "piratas" individuales que tenga, o no, una idea sobre la que trabajar. Los interesados en participar en este evento **ya pueden registrarse en la web y así poder asistir a los talleres y tutorías** para llevar a cabo sus proyectos e ideas **durante los días de este evento**, partiendo de cero y teniendo contacto con mentores que les ayudarán a poner en marcha su plan de negocio.

Inbound Marketing made in Madrid Madrid - 11 de junio

Un evento en el que se podrá conocer una de las estrategias de marketing online de mayor proyección de los últimos años: el inbound marketing. Esta innovadora metodología incrementa las visitas a páginas web, blogs y redes sociales, con el objetivo de que se conviertan en clientes. Su éxito radica en su eficacia para crear y promocionar la imagen de marca de las empresas.

Aula de Emprendedores Segunda Edición

Madrid - 17 de junio de 17:00 a 20:00

Ubicación: Edificio ESADE Campus Madrid

El programa Aula de Emprendedores: Aprende y Emprende es un programa académicamente exigente de formación y mentoring, dirigido a emprendedores con discapacidad, para la puesta en marcha o la aceleración de una iniciativa empresarial de reciente creación. Se lleva a cabo en Barcelona y Madrid. Se trata de una iniciativa impulsada por Fundación Prevent, entidad de larga trayectoria y experiencia dilatada en el ámbito del empleo para personas con discapacidad, con la colaboración de ESADE, una institución académica internacional con más de 50 años de historia y 4ª mejor escuela de negocios europea, según el European Business School Rankings 2014 del Financial Times, además de la participación activa de empresas privadas referentes en sus sectores de actividad.



Redes sociales en una semana

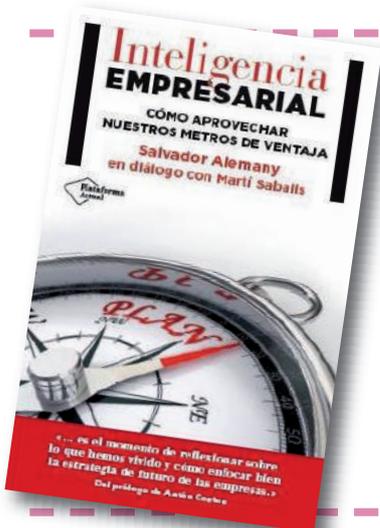
Las redes sociales han revolucionado el ámbito de las relaciones humanas pero también el de la gestión empresarial y del marketing. Entender para qué sirven, qué necesidad tiene de estar en cada una de ellas y qué provecho puede sacar de su presencia ahí, es importante.

Autor: Cristina Aced - Precio: 7,55 €

Consejos para un Liderazgo Saludable en la nueva era empresarial

Cuidada selección de 19 artículos del blog "La Palanca del Éxito" en los que se desgranar los conceptos y las prácticas más adecuadas para un liderazgo saludable y eficaz en la nueva era empresarial de la que somos partícipes.

Autor: Juan Pedro Sánchez



Inteligencia Empresarial

Este libro no es un manual de lo obvio. Es una apelación a la inteligencia. A la inteligencia singular que ha mostrado Salvador Alemany, presidente de Abertis y de la Fundación Abertis, quien en diálogo con Martí Saballs, periodista y director adjunto del diario Expansión, recorre el conjunto de sus aventuras personales y profesionales, desde sus experiencias como vicepresidente del FC Barcelona y presidente de su sección de baloncesto, hasta su esfuerzo resiliente en la gestación de la multinacional Abertis.

Autor: Salvador Alemany en diálogo con Martí Saballs - Precio: 19 €

Emprender Ligero

Con el libro Emprender Ligero, Javier Martín quiere ayudar a los nuevos emprendedores a crear una empresa sin complicarse la vida, porque en muchos, casos es lo que está sucediendo por lanzarnos a emprender sin evaluar los riesgos que ello conlleva.

Autor: Javier Martín - Precio: 10,89 €





El blog de Iñaki Arrola

@arrola

Los tiempos están cambiando y mientras esto sucede, yo soy el fundador de Coches.com, así como ángel inversor y cofundador de Vitamina K. Así se define este empresario en su perfil de Twitter, red social en la que cuenta ya con más de 6.700 seguidores.

Angel María Herrera

@angelmaria

A pesar de ser uno de los emprendedores de mayor éxito de la red, no olvida sus orígenes y se siente orgulloso de ellos. Ha fundado Evoluziona, Medios y Redes, Bubok (a la que se dedica ahora mismo), Iniciador (junto a Lucas Rodríguez y Javier Martín) e Influenzia. En Twitter también comparte sus experiencias, donde le siguen más de 7.500 usuarios.



El Blog de Iñaki Ortega

@InakiOrtega

Iñaki es emprendedor, doctor en economía y profesor universitario, asesora a varios gobiernos en materia de desarrollo económico y es fundador de la **ONG HYPERLINK** "Proyecto Hago". Desde su blog da su opinión sobre emprendedores, tecnología, innovación, política o lo que surja.

Logic+Emotion de David Armano

@Armano

Un blog de estrategia online escrito por un grandísimo profesional del sector. Su contenido es de altísima calidad en el que encontrarás post sobre cosas que piensa o ha experimentado en su trabajo. Una maravilla.

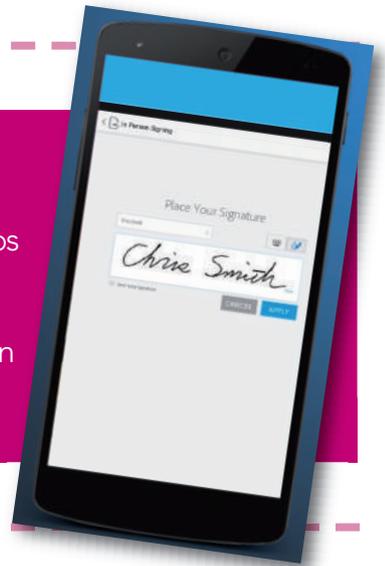




Box

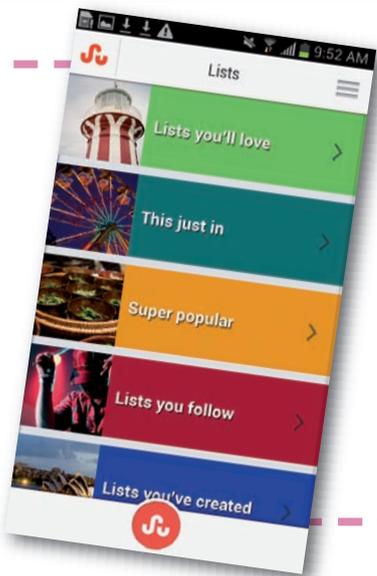
Esta herramienta social te permite ver y compartir archivos, de tal forma que a través de una contraseña puedes colaborar en documentos y hojas de cálculo en la nube (de la misma forma que Google Docs). La aplicación básica es gratis y tiene memoria limitada; sin embargo, que puedes disponer de más gigabytes pagando US\$15 al mes.

Disponible en IPAD / iPhone y Android.



EchoSign

Muchos emprendedores utilizan Internet como un espacio que permite abaratar costos y alcanzar clientes de otras ciudades o países, ofreciendo los servicios en remoto. Sin embargo, muchas veces es necesario firmar documentos, contratos o recibos a distancia. Para atender esta necesidad, la firma Adobe ofrece **EchoSign**, una aplicación que permite firmar y enviar documentos en línea, creando carpetas específicas para guardar los archivos y organizar todos los papeles.



Stumbleupon

Sentirse estancado y necesitar ideas para seguir adelante es un estado normal entre los variados ciclos que atraviesa el emprendedor. En estos momentos, **Stumbleupon** nos puede ayudar. Al registrarte en esta aplicación seleccionas tus gustos e intereses para que luego, cuando lo necesites, puedas acceder a cientos de contenidos web relacionados a tus elecciones, dispuestos de forma intuitiva.

SERP Mojo

Se trata de una app gratuita imprescindible si te dedicas al marketing on line con la que puedes monitorizar las SERPs es decir la posición que ocupa tu web para una determinada palabra clave. De esta forma podrás tener un mayor control sobre la eficacia que está teniendo tu estrategia SEO ¡y todo ello desde el móvil!





Indeed

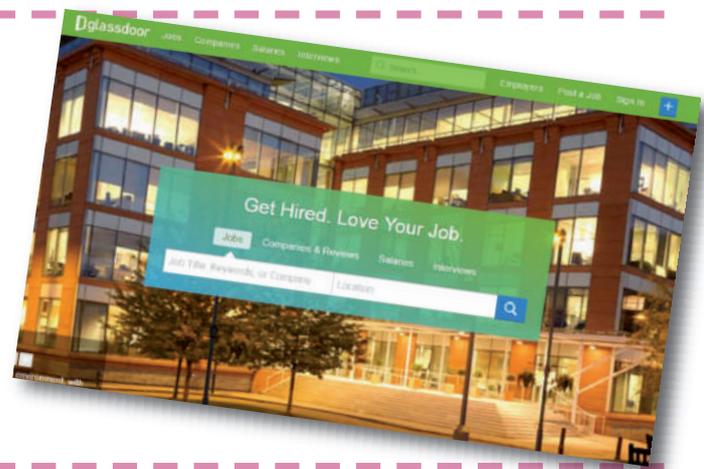
Una de las mayores páginas de búsqueda de empleo del mundo, conocido como el "google del trabajo", tiene millones de empleos listados desde varias páginas, incluidos anuncios de periódicos, asociaciones e incluso de empresas que promocionan sus empleos desde su web. Sin duda el primer sitio que yo te recomendaría para empezar tu búsqueda.

www.indeed.com

Glassdoor

Lo bueno de Glassdoor no es solo que puedes buscar empleos, sino que dispone de un ranking de empresas que ha sido asignado por propios empleados de esas empresas, y te permite conocer más a fondo sus políticas de empleo, su organización e incluso el salario! Esta información es especialmente útil a la hora de ir a una entrevista: ¿qué salario debo pedir? ¿Será mucho o poco? ¿Encaja su cultura con lo que yo busco? Es el Tripadvisor profesional.

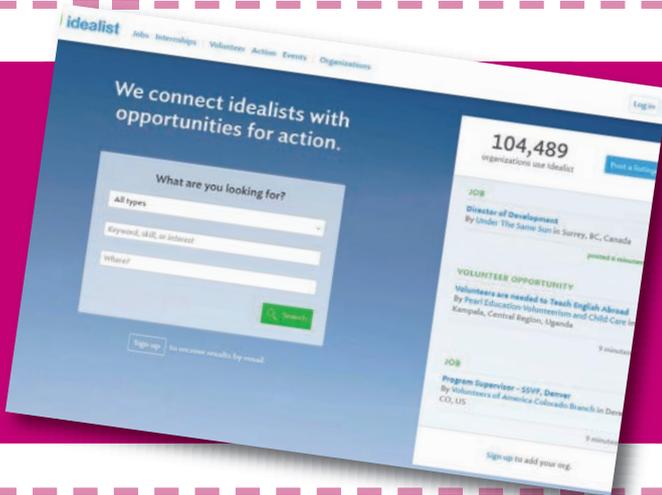
www.glassdoor.com



Idealist

Si estás buscando un voluntariado o unas prácticas en el extranjero, Idealist es tu portal. En ella podrás encontrar todo tipo de ofertas por el mundo, que podrán abrirte un gran abanico de oportunidades si por ejemplo, quieres aprender un idioma o quieres coger experiencia laboral en un campo concreto. Además, tiene la opción de buscar tus propios voluntarios o becarios si ya tienes una organización.

www.idealist.org



LinkUp

Es un buscador de ofertas de empleo cuyo recurso son los portales de las propias empresas (tanto de menor tamaño como multinacionales), evitando así listar ofertas que están duplicadas en varios portales como Indeed, y permitiéndote encontrar ofertas de trabajo muy interesantes que no habías visto por ningún sitio, aumentando así tu posibilidad de éxito.

www.linkup.com







MASS

TECHNOLOGY

Suscríbete en
www.massbienestar.com