emplea y emprende

Nº 33 - 2021

ANUARIO ADECCO 2021

SIEMENS Y TELEFONICA TECH soluciones para edificios INTELIGENTES

NWARE PLATAFORMA, de videojuegos lider mundial

DECISIVO PARA TI, CLAVE P

El Executive MBA del IESE potencia todas tus capacidades para que llegues allá donc
y profesional que te prepara para superar los desafíos del futuro. En el programa adqu
de 400 casos y desarrollarás nuevas habilidades y conocimientos que aplicarás direct
de primera mano el Executive MBA y a vivir la experiencia IESE asistiendo a una clase

Ven a nuestro próximo Open Day en Madrid o Barcelona y vive la experiencia IESE.

PROGRAMA DE EXECUTIVE MBA
BARCELONA - MADRID - SÃO PAULO

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

de te propongas: es una transformación personal
uirirás conocimientos sólidos, trabajarás más
tamente en tu empresa. Te invitamos a que conozcas
e magistral.

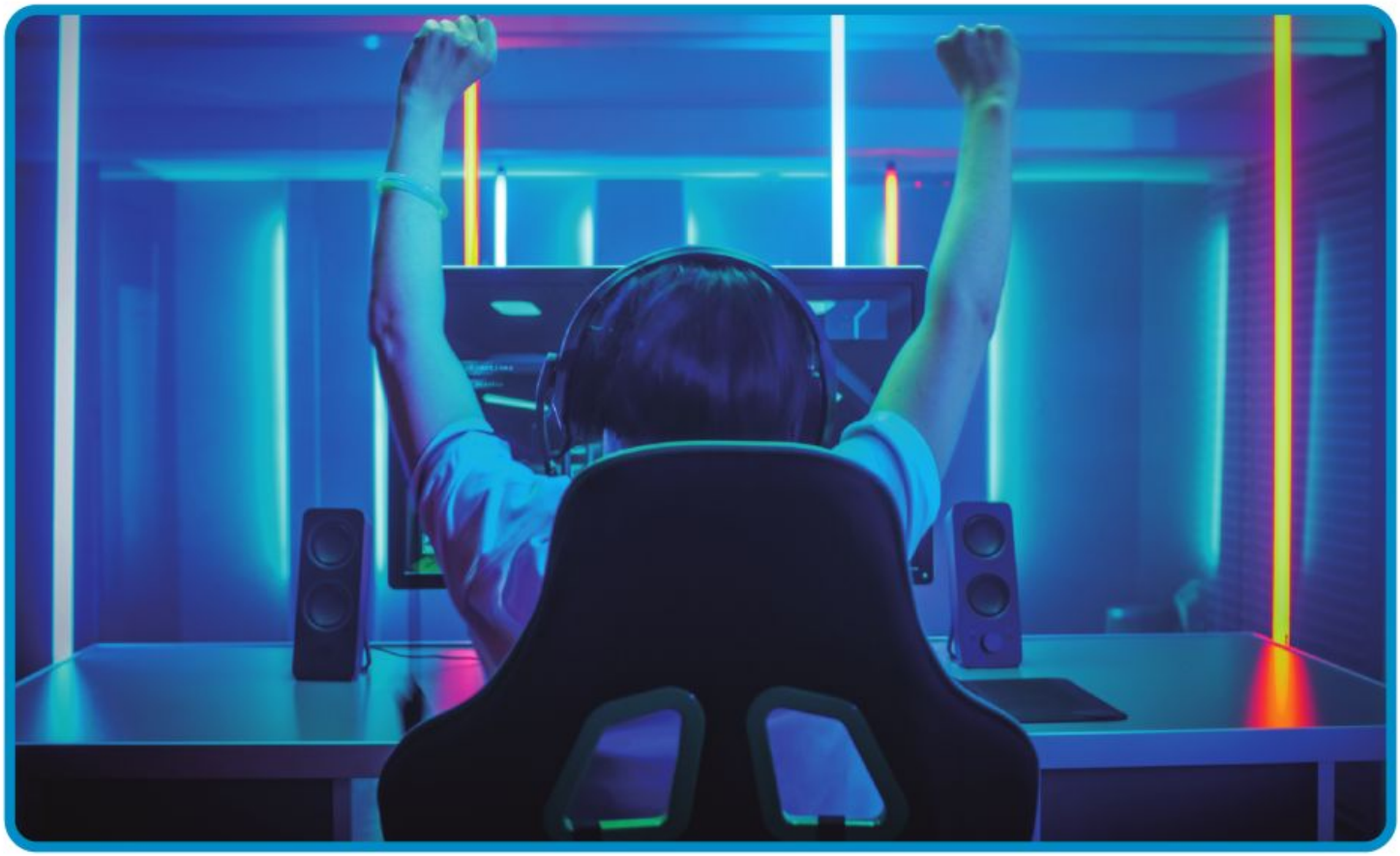
IESE
Business School
Universidad de Navarra

Executive
MBA

www.iese.edu/emba

editorial

EL CRECIMIENTO imparable de los videojuegos



Los videojuegos a través de plataformas ya son una realidad que supera a las consolas, con nware ya es posible jugar desde cualquier lugar a más de 20.000 juegos.

En este número de EYE destacamos las iniciativas para apoyar el ecommerce en los comercios locales como las de Fresh Now y Zalando. Además, asistimos al nacimiento de Scaleup Spain Network para favorecer el crecimiento de startups.

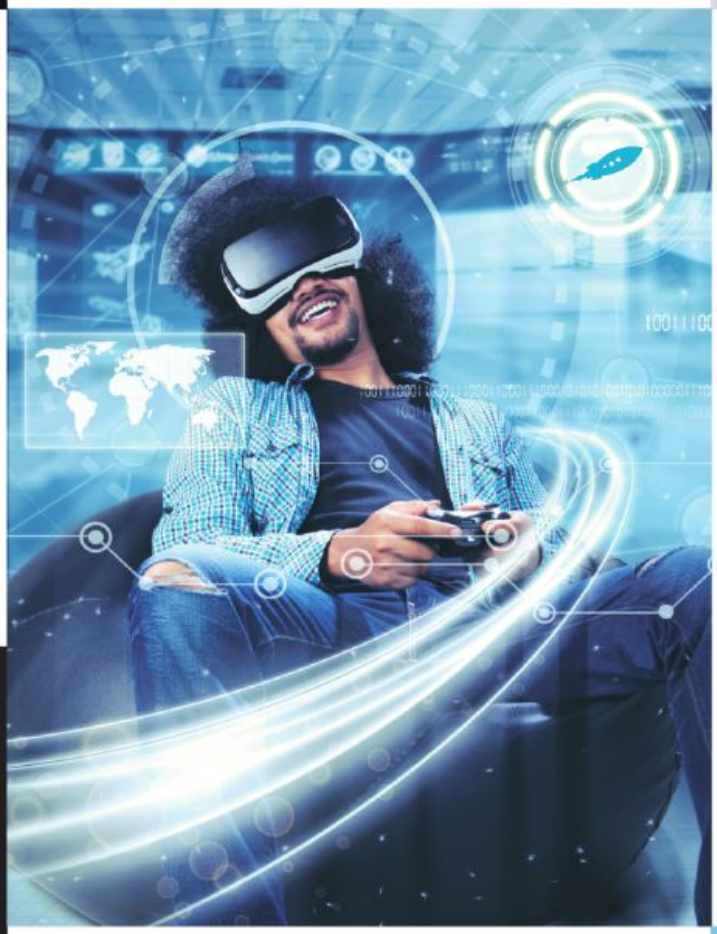
Y el informe Adecco sobre el empleo en España y el riesgo de la automatización en pérdidas de empleo y muchas claves más en la nueva revista EYE.

umario

Nº33 - 2021

SIEMENS Y TELEFONICA TECH
Soluciones para edificios Inteligentes

NWARE
La plataforma líder de videojuegos



TELEFONICA TECH
Recomendaciones en seguridad

IDOVEN
Diagnósticos cardíacos

SCALEUP SPAIN NETWORK
Impulso al ecosistema startups

IRONHACK
Los riesgos de la automatización

ADECCO
Anuario Adecco 2021

Edita
Ale&Co - SL
Miguel Hidalgo, 5
28043 Madrid, España.
www.empleayemprende.com

Director editor: José Luis Prado
jlprado@empleayemprende.com

Redacción:
info@empleayemprende.com

Directora de arte: Martina Sánchez
info@empleayemprende.com

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

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

LLEGA FRESHNOW,

APP QUE PERMITE A LOS COMERCIOS LOCALES CREAR SU TIENDA ONLINE

Sin comisión sobre las ventas de productos

Con esta plataforma de venta online, la división Tech de la compañía, con el respaldo de su división de Logística, se ha propuesto revolucionar la transformación de los establecimientos físicos hacia el canal online, potenciando así su evolución empresarial.

"En un momento en el que el delivery se ha convertido en una pieza fundamental para el crecimiento de las empresas, la principal diferencia con otras iniciativas del sector es que nuestro modelo es más honesto y transparente. Revoolt no carga comisión ni porcentaje alguno sobre las ventas. La tienda paga exclusivamente los gastos de entrega a domicilio y una cuota mínima por el mantenimiento mensual de la plataforma", destaca Ángel Sánchez, CEO de la compañía.

Sistema fácil y rápido

Su funcionamiento es sencillo, no requiere instalaciones y es multidispositivo (ordenador, tablet o smartphone). El comercio solo tiene que configurar su tienda personalizada online con un cómodo y rápido sistema que le permite importar en masa el catálogo de productos o bien darlos de alta manualmente de forma individual.

Tras comunicar a sus clientes de que ya pueden realizar compras online, la tienda comienza a recibir los pedidos, los prepara, y Revoolt se encarga a continuación de las entregas a los domicilios de los clientes (en un radio aproximado de 3 kilómetros) con su flota modal sostenible Cero Emisiones y personal propio.

Compromiso con las tiendas de barrio

Todavía en fase de pruebas de junio a septiembre en Madrid y Barcelona, los comercios interesados en adherirse a Freshnow ya pueden ponerse en contacto con Revoolt a través de su página web para solicitar información sobre su incorporación a este novedoso marketplace.

"Queremos que cualquier comercio local pueda operar online y repartir a domicilio sin tener que realizar una inversión inasumible o compartir sus márgenes. La situación de pandemia ha cambiado muchos hábitos y una de sus consecuencias es que los consumidores se inclinan cada vez más por comprar desde casa. En este proceso no queremos que nadie se quede atrás y que las tiendas de toda la vida también puedan subirse al carro digital", añade Sánchez

Telefónica

1924
Voz a distancia.

2021
Voz a distancia,
teletrabajo,
clases online,
entretenimiento,
ciberseguridad,
internet de las cosas,
cloud,
contenidos,
tecnología del bienestar,
inteligencia artificial,
ciudades inteligentes

y muchas más maneras
de conectar para hacer
nuestro mundo más humano.

Cada día, mejor conectados.

ESTO ES COMER NACE

como el partner para las empresas con un modelo de trabajo híbrido y para fomentar la buena alimentación de sus empleados

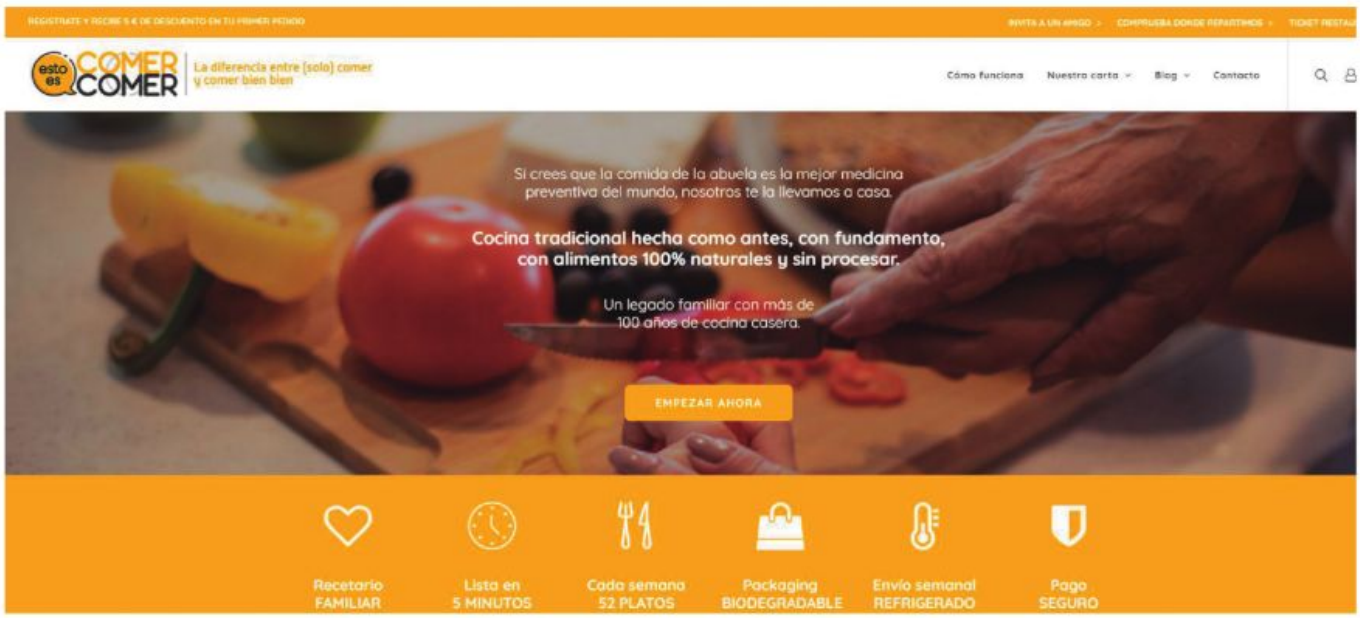
ESTO ES COMER, es una plataforma de comida a domicilio que recupera la tradición y beneficios de una buena alimentación y cuyo objetivo no es otro que ofrecer comida sana y de calidad a todos aquellos hogares que se han convertido en oficinas, reportando beneficios tanto al empleado como al empleador. Este tipo de beneficios es lo que se conoce como "salario emocional" y abarca desde cursos de formación, iniciativas, cheques guardería hasta un menú semanal o comida gratis para los 365 días del año. Un tipo de servicios que llevan a cabo en la actualidad grandes empresas como Google, Microsoft o Adecco.

MODELO DE TRABAJO HIBRIDO

La nueva realidad y la tendencia hacia un modelo de trabajo híbrido (que combina la presencialidad con el teletrabajo), las empresas se han ahorrado muchos costes. Según estimaciones de EffiWork, se calcula que el teletrabajo reporta un ahorro medio a las empresas de entre 1.000 y 5.000 euros al año por cada trabajador. El pedido medio semanal de comida en Esto es Comer equivale a 50€ de lunes a viernes, lo que traducido en costes anuales es 2.200 euros. Asumir este pago por la empresa, seguiría suponiendo un ahorro de costes, además de un aumento en la productividad y un beneficio fiscal en el IRPF de sus trabajadores.

DIETAS EQUILIBRADAS

Por si eso fuera poco, Esto es Comer cuenta con una nutricionista que analiza las propuestas para asegurar una dieta equilibrada en nutrientes y aporte energético, publicando semanalmente la mejor propuesta de menú equilibrado con su valor nutricional. Desde Esto es Comer se realizan platos con cantidades recomendadas y etiquetados con el aporte calórico correspondiente, dejando más tiempo de descanso a los trabajadores, cuidando su salud y reduciendo sus preocupaciones. Además, todos los pagos en Esto es Comer se pueden realizar con tickets restaurante, aprovechando de esta manera los beneficios sociales que ya tienen implantados muchas empresas para sus trabajadores y fomentando su buena alimentación.



WALLIX CIERRA 2020
con una facturación global de 20,1 M€ (+23%) y prevé cubrir el 80% del mercado internacional en 2021

WALLIX, ha cerrado el balance del 2020, en el que ha conseguido aumentar su facturación a nivel internacional un 23% con respecto al año anterior, hasta alcanzar los 20,1 millones de euros. La empresa ha alcanzado estas cifras globales gracias a las operaciones realizadas en el segundo semestre del año en el sector sanitario y producción industrial. Asimismo, la creciente demanda de servicios por parte de las PYMEs ha sido clave en el crecimiento del grupo.
WALLIX ha registrado un aumento del 80% de sus ingresos por la suscripción de licencias en modo SaaS, y los ingresos por servicios gestionados se duplicaron.

España, mercado estratégico para la compañía
WALLIX Ibérica comercializa en España sus productos y soluciones por medio de una red de partners a los que proporciona herramientas de gestión de clientes, apoyo de marketing.

OBJETIVOS 2021: CONVERTIRSE EN UN ACTOR CLAVE DE LA INDUSTRIA DE CIBERSEGURIDAD EUROPEA

Impulsado por la demanda sostenida del mercado y por un enfoque de marketing innovador, el grupo prevé acelerar el crecimiento de la actividad a lo largo de 2021 y obtener un beneficio operativo en el segundo semestre de 2021. Para ello la compañía, apoyándose en la creación de un territorio digital de confianza en Europa, prevé la creación de un marco normativo y legislativo estandarizado para "procesar y albergar los datos de los europeos" (Ley de Servicios Digitales (DSA) y Ley de Mercado Digital (DMA, GDPR). Está previsto desarrollar una oferta de productos y servicios digitales de confianza, certificados y certificados como tales por los Estados europeos (similar a GAIA X) y la creación de actores multinacionales de la ciber-industria.

WALLIX
CYBERSECURITY SIMPLIFIED

NELA BIODYNAMICS:
la startup biomédica que revolucionará la cirugía ortopédica

NELA BioDynamics, una startup biomédica creada en 2017 fruto de la colaboración entre la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), la Universidad de València (UV) y el Hospital Clínico Universitario de València.

EL EQUIPO DIRIGIDO por su fundador José Expósito, Doctor en Tecnologías para la Salud, ha conseguido un innovador implante de reemplazo articular con multitud de beneficios: reduce el tiempo de intervención, los daños traumáticos, el periodo post-operatorio y el coste del proceso.
Nela Biodynamics tiene planificada la apertura de una nueva ronda de financiación de 500.000€ con los que completarán las actividades pre-clínicas e iniciarán las validaciones productivas del producto, así como comenzar con el plan de internacionalización de la empresa con el objetivo de establecer una división en USA.
Un implante que será particularmente beneficioso para la población de edad más avanzada y que representa el mayor porcentaje de casos en estas intervenciones, sobre todo, derivadas de la osteoartritis, una afección que va en aumento y que se espera que en 2050 unos 130 millones de personas padezcan.

Telefónica

SIEMENS Y TELEFÓNICA TECH ofrecerán soluciones integradas para edificios inteligentes

SIEMENS ESPAÑA Y **TELEFÓNICA TECH**, EL HOLDING DE **TELEFÓNICA** QUE ENGLOBA LOS NEGOCIOS DIGITALES CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE IOT, BIG DATA, BLOCKCHAIN, CIBERSEGURIDAD Y CLOUD; HAN ACORDADO LANZAR UNA OFERTA CONJUNTA AL MERCADO ESPAÑOL DE SUS SERVICIOS Y SOLUCIONES PARA EDIFICIOS INTELIGENTES.

PROPUESTA DE VALOR

EL ACUERDO DE COLABORACIÓN permitirá a ambas compañías presentar una propuesta de valor conjunta, que incluye soluciones de aumento de seguridad física, control y gestión integral del edificio, eficiencia operativa y energética, así como de experiencia de usuario y digitalización de servicios, donde la conectividad juega un papel fundamental. Asimismo, ofrecerán una infraestructura que facilita la recopilación y el análisis de datos para convertirlos en información útil para la toma de mejores decisiones.

SOLUCIONES CONJUNTAS

LA EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO de ambas compañías también les permitirá incluir otras soluciones conjuntas relacionadas con la optimización como alumbrado inteligente, monitorización ambiental, mantenimiento predictivo, monitorización de la desescalada, smart parking, ocupación y gestión de aforos; así como, por ejemplo, soluciones audiovisuales y de reserva de espacios. Adicionalmente, **Siemens** y **Telefónica Tech** ofrecerán soluciones integrales para proteger los edificios contra incendios, controlar los accesos y las posibles intrusiones con un Circuito Cerrado de Televisión (CCTV) que incluye la posibilidad de análisis de estos vídeos -entre otros-.

"JUNTOS DOTAREMOS A LOS EDIFICIOS DE LA INTELIGENCIA MÁS AVANZADA PARA FAVORECER LA EFICIENCIA ENERGÉTICA Y CONTRIBUIR A MEJORAR LA VIDA DEL CIUDADANO", SEÑALA ELENA GIL, TELEFÓNICA TECH.

Telefónica

IMPACTO EN LA SOSTENIBILIDAD

Siemens y **Telefónica Tech** integran un portfolio completo para edificios donde las tecnologías ayudan a las empresas a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad mediante distintas soluciones que afectan a la optimización de recursos o al impacto medioambiental. Los edificios son responsables de cerca del 36% del consumo energético mundial y del 39% de las emisiones de gases de efecto invernadero a lo largo de su ciclo de vida. **Siemens** y **Telefónica Tech** confían en las ventajas competitivas que aportarán a sus clientes a raíz de esta alianza.

EDIFICIOS INTELIGENTES

Los edificios inteligentes interactúan con las personas, los sistemas y los elementos externos que los rodean. Aprenden de experiencias pasadas y de las aportaciones en tiempo real. Se adaptan a las necesidades de las personas y las empresas que las integran aumentando la comodidad, la eficiencia, la resiliencia y la seguridad.

SUMA DE CAPACIDADES

DURANTE MÁS DE 170 AÑOS, Siemens ha puesto al servicio de la sociedad tecnologías pioneras que han mejorado la infraestructura de las ciudades para hacerlas más sostenibles. La combinación de las capacidades de comunicación, seguridad física y conectividad de **Telefónica** y las soluciones de Siemens podrán hacer más inteligentes todo tipo de edificios.

"El potencial de la unión de dos portfolios con un claro foco en la eficiencia de las comunicaciones, la seguridad y la energía abre grandes posibilidades de mejorar las infraestructuras y prepararlas para el futuro", indica Fernando Silva, director de Siemens Smart Infrastructure para España y Portugal. Destaca, además, que "aunamos el liderazgo de **Telefónica** en las comunicaciones con el de **Siemens** en redes eléctricas inteligentes y la automatización de infraestructuras; la combinación posibilita implementar una solución integral para los edificios de cualquier ente privado o público".

"Este acuerdo con **Siemens** demuestra el potencial de **Telefónica Tech** como integrador de soluciones basadas en la conectividad (en este acuerdo ponemos a disposición nuestra especialización en conectividad, seguridad física, IoT y Big Data) y como facilitador de la transformación digital de las empresas en sus planes de convertirse en organizaciones más sostenibles. Juntos dotaremos a los edificios de la inteligencia más avanzada para favorecer, al mismo tiempo, la eficiencia energética y contribuir a mejorar la vida del ciudadano", señala Elena Gil, Directora Global de Producto y Operaciones de Negocio de IoT & Big Data de **Telefónica Tech.**

"LA COMBINACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE COMUNICACIÓN, SEGURIDAD FÍSICA Y CONECTIVIDAD DE TELEFÓNICA Y LAS SOLUCIONES DE SIEMENS PODRÁN HACER MÁS INTELIGENTES TODO TIPO DE EDIFICIOS"

YA ES POSIBLE JUGAR A MÁS DE 20.000 videojuegos en una única plataforma en la nube DESDE UN PC O MÓVIL ANDROID

« Nware ha conseguido desarrollar una tecnología que permite sincronizar con su plataforma de cloud gaming más de 20.000 videojuegos a los que se puede acceder en la nube desde un PC o móvil Android »

ES LA ÚNICA PLATAFORMA del mercado que ofrece la posibilidad de jugar a una cantidad tan amplia de videojuegos desde un solo lugar y sin necesidad de tener una costosa consola o un ordenador potente, un obstáculo con el que se encuentran muchos gamers debido a los altos precios que suelen tener las consolas y los juegos o las exigencias tecnológicas que requieren.

CATÁLOGOS STEAM Y EPIC GAMES

LA PLATAFORMA ha ido creciendo exponencialmente e incorporando mejoras y nuevas funcionalidades. Además ha incorporado la posibilidad de traer a su plataforma todos los videojuegos de los catálogos de Steam y Epic Games, permitiendo así que los gamers puedan jugar en la nube todos los juegos que tienen comprados en las distintas tiendas digitales.

FÁCIL ACCESO

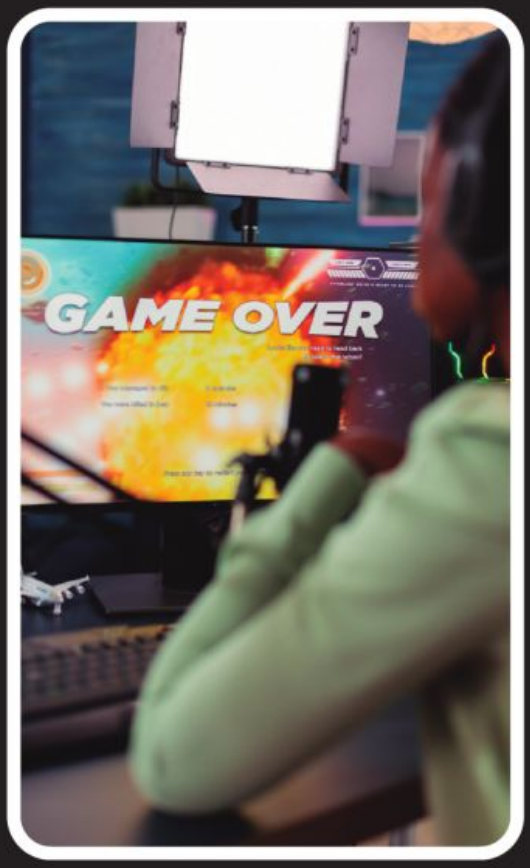
SI BIEN ANTERIORMENTE hacía falta tener una consola o un ordenador potente para poder jugar a videojuegos, ahora se puede hacer desde cualquier PC o dispositivo móvil Android sin necesidad de descargar ningún software ni herramienta local, y con la garantía de que el historial del juego se queda guardado en la nube sin importar el dispositivo desde el que se acceda.

"DESDE EL NACIMIENTO DE NWARE, nuestro principal objetivo y meta ha sido que los gamers pudieran jugar a cualquier juego desde cualquier lugar, de ahí nuestro lema play any game anywhere. Ahora, con el esperado lanzamiento de nuestra app para Android, los gamers pueden llevarse sus juegos allá donde quieran y disfrutar de nuevas experiencias", así explica Begoña Fernández-Cid, Co-Founder & CMO de Cloudware, la startup tecnológica que ha creado la plataforma Nware.

GRAN CRECIMIENTO

Y ES QUE EL SECTOR de los videojuegos ha reflejado un crecimiento exponencial y continuo desde hace muchos años. Según un informe de Grand View Research, la expectativa es que el mercado global de los videojuegos crezca a una tasa compuesta de crecimiento anual del 12,9% entre el 2020 y el 2027.

"Desde que comenzó el confinamiento, en Nware hemos notado un crecimiento importante en el número de usuarios de nuestra plataforma. Y podría decir que ha pasado lo mismo con todos los servicios de entretenimiento online. Y es que el gaming ha sido para muchos una vía de escape a la realidad y una alternativa para desconectar y reducir niveles de estrés. Por ello, desde Nware nos hemos marcado el compromiso de seguir innovando y mejorando nuestra plataforma con nuevas funcionalidades para que la experiencia de jugar a videojuegos en la nube sea cada vez más completa y potente", destaca Daniel Olmedo, Co-Founder y CEO de Cloudware.



MAYOR CALIDAD Y RAPIDEZ
GRACIAS A SERVIDORES ESTRATÉGICOS INTERNACIONALES

CON EL DOBLE OBJETIVO de ofrecer a los usuarios la mejor experiencia posible y poder acercar el servicio a cada vez más usuarios y territorios, Nware ha instalado servidores en distintos puntos de Europa y América.

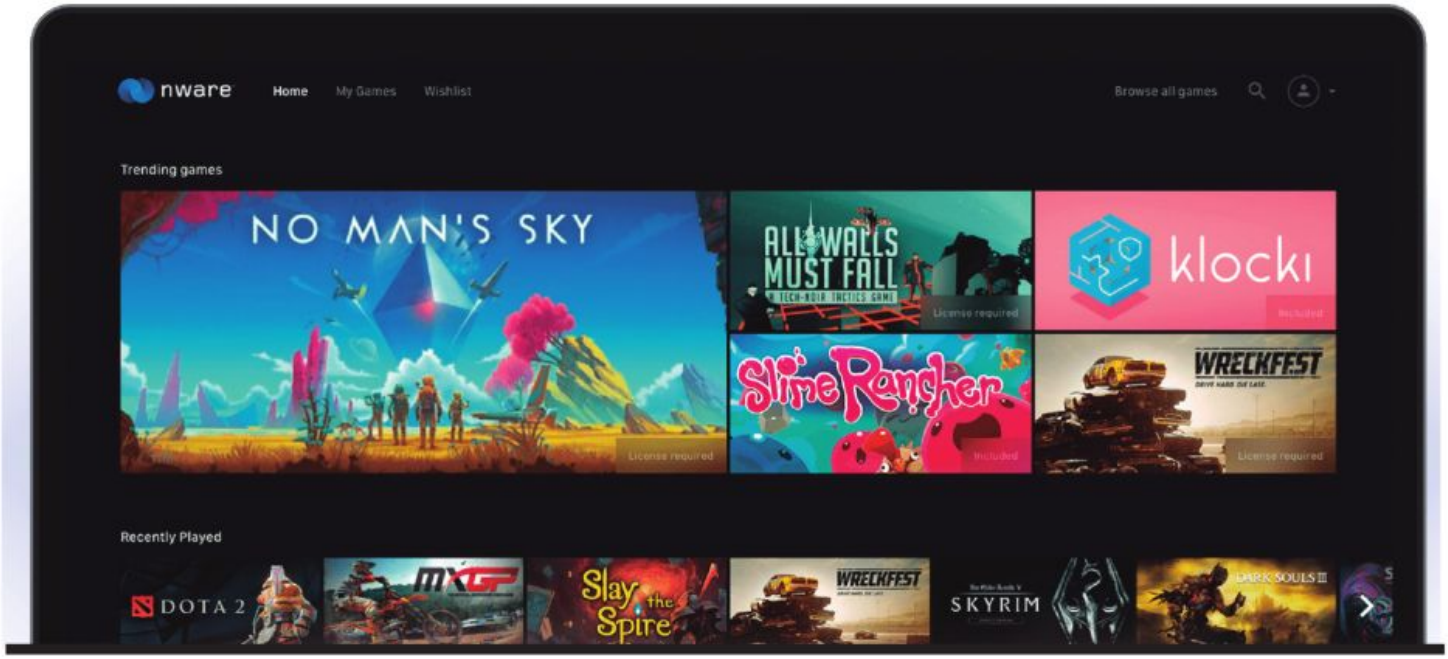
"Uno de los aspectos más importantes para el equipo de Nware, como gamers que somos, es la calidad y velocidad que ofrece el servicio al momento de jugar. Tan solo unos milisegundos de retraso en la transmisión podrían dejarte fuera de juego", explica Alberto Manzano, Chief Product Officer de Cloudware. "Consideramos que el futuro del sector está en el cloud gaming. Cada vez es mayor la inmediatez, flexibilidad y comodidad que demandan los usuarios. Incluso para jugar.

PLANES DE FUTURO

NWARE LANZARÁ al público gamer una nueva tecnología de streaming que permitirá a los usuarios, que hoy sufren de malas conexiones de Internet, tener una experiencia de juego fluida a pesar de la calidad de su conexión, algo que todavía no se ha visto en ninguna plataforma del sector cloud gaming. Esta nueva tecnología disruptiva reduce la latencia de manera significativa en comparación con otras tecnologías de streaming existentes en el mercado. "Se trata de un nuevo algoritmo de codificación de vídeo específicamente diseñado para cloud gaming y que no se basa en ningún estándar de compresión actual", añade Alejandro Rodríguez, Head of Cloud Operations en Cloudware.

¿CÓMO APUNTARSE a la Beta de Nware?

Para jugar a Nware en su fase Beta, los amantes de videojuegos podrán apuntarse a una lista de espera a través de su página web www.playnware.com. A medida que la plataforma vaya abriendo el servicio a más usuarios, éstos recibirán un código de invitación con el que podrán acceder a la plataforma de forma exclusiva y probarla durante un periodo de prueba gratuito.



<42 ES MÁS QUE UN CAMPUS DE PROGRAMACIÓN>

Seguimos revolucionando la formación digital para preparar a los profesionales del futuro.

¡Inscríbete gratis ya!

42madrid.com

42 | MADRID
Fundación Telefónica

*Mayores de 18 años

Fundación Telefónica

Llegar de aquí...

Ayudamos a tu negocio en **correosdirecto.es** o en el **902 197 197**

...hasta aquí, es más fácil con Marketing Directo de Correos.

Soluciones de Captación y Fidelización para Pymes.

Correos

Telefónica

COMO USAR INTERNET CON MÁS SEGURIDAD

Las 10 recomendaciones de Telefónica Tech

Internet se ha convertido durante la pandemia en un gran aliado para mantener las relaciones personales y profesionales, contribuyendo a la supervivencia de muchos de los negocios, pero también ha supuesto una mayor exposición para la actuación de los ciberdelincuentes.

EL INSTITUTO NACIONAL DE CIBERSEGURIDAD (**INCIBE**) gestionó 133.155 incidentes de ciberseguridad durante 2020, de los que 106.466 fueron de ciudadanos y empresas. Ante la creciente dependencia de Internet y el riesgo que puede llevar asociado, **Telefónica Tech**, el holding de negocios digitales de Telefónica, destaca las **10 principales recomendaciones:**

1

SENTIDO COMÚN, sí, pero con herramientas e instrucciones. Para mantener la vida digital segura es necesario aplicar el sentido común. Pero es mucho mejor aprender cómo funcionan las herramientas e invertir algo de tiempo usándolas y conociéndolas hasta sentirse cómodos antes de empezar a utilizarlas sin control. La ciberseguridad bien lo merece.

2

FORMAR N COMPETENCIAS DIGITALES para saber prot adecuadamente la información y los equipos n les y profesionales: resulta fundamental conta ntivirus y copias de seguridad (backups) lo más alizados posibles.**Telefónica Tech**, además de con ienciar en universidades y otros foros sobre los peligros llevar un uso incorrecto de Internet y el impacto de un ciberataque en un negocio, impulsó el año pasado la especialización de sus empleados con la creación de una academia de ciberseguridad (CiberAcademy+) y de cloud (CloudEX). Una formación que el holding de negocios digitales de Telefónica está incluyendo en algunos de los servicios que ofrece a sus clientes, como es el caso de **'Tu Empresa Segura'.**

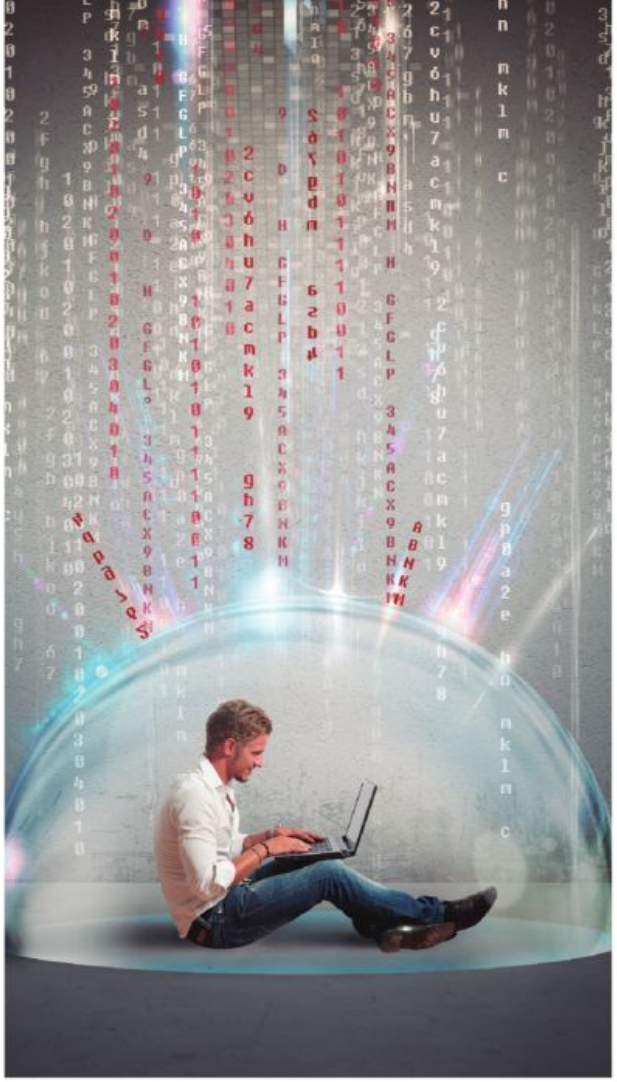
3

USA DOS ANTIVIRUS MEJOR QUE UNO. Un sistema antivirus puede estar residente, como seguro muchos usuarios ya tienen, y otro puede ser usado ocasionalmente y lanzarlo cada cierto tiempo, sobre todo el disco duro o bien analizar aparte cada fichero. En el caso de usar antivirus públicos en la nube es necesario tener en cuenta la privacidad de los ficheros que se analizan. El área de innovación y laboratorio de **Telefónica Tech** dispone de la herramienta **DIARIO** para analizar documentos ofimáticos sin comprometer su privacidad y obtener una segunda opinión sobre su maliciosidad.

4

CREAR CONTRASEÑAS ROBUSTAS HUYENDO DE LAS SOLUCIONES TÍPICAS: Proteger los accesos con contraseñas alfanuméricas (con mayúsculas y minúsculas) y símbolos especiales suele ser una buena opción.Una solución práctica y efectiva es recurrir a un gestor de contraseñas, que permite recordar una única para poder acceder al resto de las contraseñas de los servicios. Otra posibilidad que otorga una mayor capa de seguridad es contar con un sistema de verificación en dos pasos (se necesita una contraseña y un código adicional que una aplicación móvil genera al instante).

<< NADIE ESTÁ LIBRE DE SUFRIR UN CIBERATAQUE. PARA MINIMIZAR SU IMPACTO Y RECUPERAR LO ANTES POSIBLE LA OPERATIVA Y LA INFORMACIÓN ES NECESARIO CONTAR CON EL CONOCIMIENTO, LOS MEDIOS Y LA EXPERIENCIA NECESARIOS. ENTRE TODAS LAS HERRAMIENTAS DISPONIBLES, LA FORMACIÓN EN COMPETENCIAS DE CIBERSEGURIDAD ES FUNDAMENTAL PARA PODER AVANZAR EN ESA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, QUE SIN CIBERSEGURIDAD PODRÍA JUGAR EN NUESTRA CONTRA", ASEGURA SERGIO DE LOS SANTOS, DIRECTOR DE INNOVACIÓN Y LABORATORIO DE TELEFÓNICA TECH >>



EVITAR CONECTARSE A REDES WIFI PÚBLICAS para trabajar con información sensible o confidencial. En algunas redes públicas puede que la seguridad se vea más relajada y los datos pueden ser interceptados. Además, podemos estar más expuestos a sistemas también conectados en la misma red. Para trabajar con asuntos sensibles fuera de casa puede ser más seguro utilizar la red de datos.

VERIFICAR SIEMPRE LA IDENTIDAD DEL INTERLOCUTOR DE UN CORREO ELECTRÓNICO O WHATSAPP para evitar enlaces con contenido malicioso y el phishing (dotar de una aparente realidad a una web o un email que resulta ser falsa con el fin de robarles la identidad). Algunas fórmulas para detectar el phishing es que normalmente son correos electrónicos que se envían de forma masiva, por lo que usan fórmulas genéricas como "Estimado señor/a" para dirigirse a la potencial víctima en vez de por su nombre. Además, suelen solicitar información personal y contener errores gramaticales y ortográficos, además de proceder de cuentas de correo electrónico con dominios extraños. Ante la menor duda lo más aconsejable es eliminarlo sin hacer clic en ningún contenido del mismo.

DESCARGAR LAS APLICACIONES ÚNICAMENTE DESDE LAS PÁGINAS WEBS Y MARKETS OFICIALES para evitar que contengan contenido malicioso. Cuando descarguemos aplicaciones del market oficial, especialmente si es Google Play, prestemos atención a que sea la aplicación oficial que deseamos y evitemos la descarga compulsiva de juegos peregrinos o aplicaciones "clones" de las conocidas. ¡No nos confiemos!

REFORZAR LA SEGURIDAD EN REUNIONES VÍA APPS: un mecanismo para evitar intrusos es exigir contraseñas para incorporarse, compartir la ID de la reunión solo con los participantes y habilitar "salas de espera" para que el anfitrión pueda ir aceptando al resto de los integrantes.

Telefónica

9

NO SUBESTIMAR EL PELIGRO DE LAS REDES SOCIALES PARA LOS JÓVENES. Los niños y adolescentes pueden enfrentarse a riesgos tan complejos como el cyberbullying (ciberacoso escolar), el sexting (envío de contenido de tipo sexual a terceros) y el grooming online (acercamiento de mayores de edad a menores con fines sexuales). **Telefónica Tech** está impartiendo cursos de formación a padres y profesionales de colegios españoles para concienciarles de los peligros que existen en las redes sociales. Para prevenirlos se recomienda no agregar perfiles sociales desconocidos, no dar información personal ni enviar fotos a extraños, mantener los perfiles de manera privada y cambiar la contraseña cada cierto tiempo.

10

NO CONFIAR EN LOS MENSAJES REENVIADOS. Aunque parezca difícil de distinguir un mensaje real de uno falso, se puede aplicar una regla sencilla. Si ha sido reenviado por mensajería instantánea, pero eres incapaz de encontrar una noticia sobre el asunto en medios reconocidos, entonces es falso o al menos es necesario ponerlo en cuarentena.

"ALGUNAS FÓRMULAS PARA DETECTAR EL PHISHING ES QUE NORMALMENTE SON CORREOS ELECTRÓNICOS QUE SE ENVÍAN DE FORMA MASIVA"

<< EL ÁREA DE INNOVACIÓN Y LABORATORIO DE TELEFÓNICA TECH DISPONE DE LA HERRAMIENTA DIARIO PARA ANALIZAR DOCUMENTOS OFIMÁTICOS SIN COMPROMETER SU PRIVACIDAD Y OBTENER UNA SEGUNDA OPINIÓN SOBRE SU MALICIOSIDAD >>

"Nadie está libre de sufrir un ciberataque. Para minimizar su impacto y recuperar lo antes posible la operativa y la información es necesario contar con el conocimiento, los medios y la experiencia necesarios. Entre todas las herramientas disponibles, la formación en competencias de ciberseguridad es fundamental para poder avanzar en esa transformación digital, que sin ciberseguridad podría jugar en nuestra contra", asegura Sergio de los Santos, Director de Innovación y Laboratorio de **Telefónica Tech.**

En este sentido, **Telefónica Tech** cuenta con **Tu Empresa Segura**, un servicios pionero para proteger a las pymes de los ciberataques que aúna por primera vez herramientas de ciberseguridad, formación, soporte en remoto y asesoramiento; mientras que la protección a las grandes empresas se ofrece a través de NextDefense. **NexDefense** es la nueva marca de servicios avanzados de ciberseguridad de **Telefónica Tech**, que cuenta con soluciones de Detección y Respuesta Gestionada, de gestión de Vulnerabilidades basada en Riesgo y de Inteligencia de Amenazas.

SOBRE TELEFÓNICA TECH

TELEFÓNICA TECH es un holding de empresas propiedad del grupo Telefónica. La compañía cuenta con una amplia oferta de servicios y soluciones tecnológicas integradas de Ciberseguridad, Cloud, IoT, Big Data o Blockchain. Para más información, consulte: **www.tech.telefonica.com**

IDOVEN CIERRA UNA RONDA de 2 millones de euros

<< IDOVEN ha redefinido el diagnóstico de las enfermedades cardiacas, gracias a potentes algoritmos de inteligencia artificial (IA) >>

IDOVEN, la startup de cardiología, que permite a cualquier paciente descubrir cómo funciona su corazón para ayudar a médicos de todo el mundo, ha cerrado una ronda de 2 millones de euros junto a Wayra, el hub de innovación abierta de Telefónica; Accel Partners; ENISA y business angels de primer nivel mundial. Estos nuevos inversores se unen a otros ya presentes en el proyecto, como el futbolista Iker Casillas, consolidando una financiación total de más de 3 millones de euros.

IDOVEN ha redefinido el diagnóstico de las enfermedades cardiacas, gracias a potentes algoritmos de inteligencia artificial (IA), logrando así la prevención de la principal causa de muerte a nivel mundial, y la que mayor coste supone para el sistema sanitario.

PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES CARDÍACAS

El objetivo es prevenir enfermedades cardíacas, infartos y la muerte súbita cardíaca. Además, la compañía ha recibido una subvención a la investigación de 500.000 euros como socio del Consorcio MAESTRIA, gestor de 14 millones de euros de fondos Horizonte 2020. Horizonte 2020 es el mayor programa de investigación e innovación de la Unión Europea con cerca de 80.000 millones de euros de financiación disponible durante 7 años. El objetivo de la Comisión Europea es financiar avances, descubrimientos y primicias mundiales llevando grandes ideas del laboratorio al mercado.

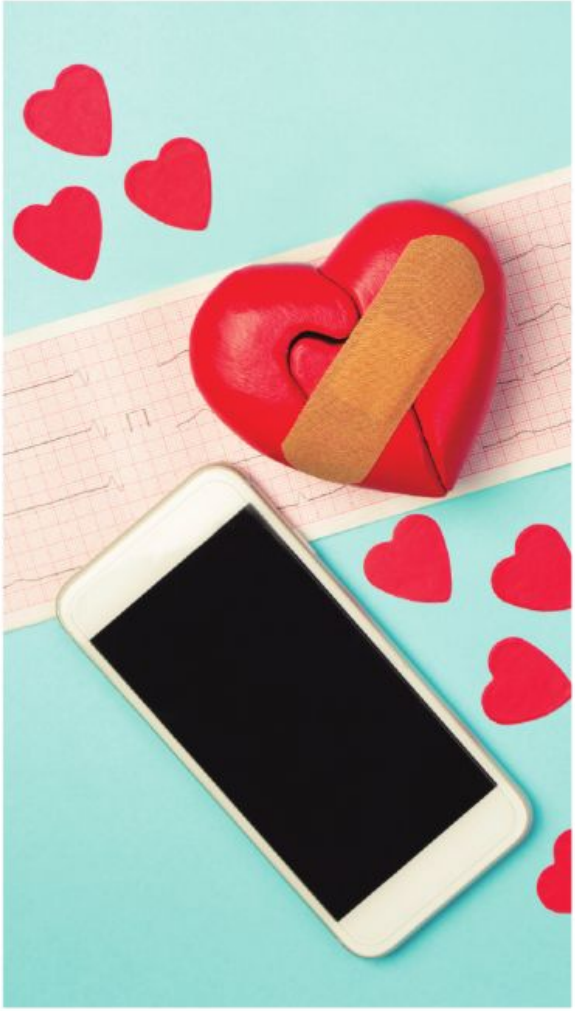
PLATAFORMA SAAS

"Hemos creado una plataforma SaaS impulsada por inteligencia artificial para diagnosticar problemas cardíacos que está integrada en los flujos de trabajo clínicos de cardiólogos y médicos", añade el cardiólogo Manuel Marina Breysse, cofundador y CEO de IDOVEN. "Al ofrecer diagnósticos fiables, más eficientes y de la más alta calidad médica utilizando algoritmos de aprendizaje profundo, IDOVEN está transformando una industria tradicionalmente procesada de manera manual, beneficiando tanto a los pacientes como a los médicos y demás proveedores de atención médica. Hoy, estamos un paso más cerca de nuestra visión: creemos que algún día la muerte súbita y las enfermedades cardíacas desaparecerán y queremos formar parte de ese cambio", ha asegurado el cardiólogo.

CAPITAL PARA CRECER

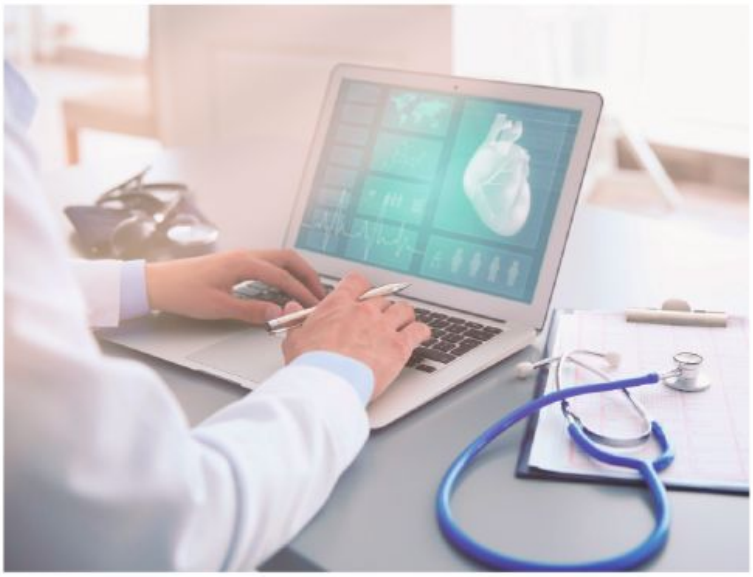
UN CAPITAL QUE LLEGA PARA IMPULSAR el crecimiento de la startup, acelerar la contratación de un equipo de primer nivel y fortalecer su internacionalización, mientras continúa desarrollando su tecnología puntera de software basada en inteligencia artificial y su plataforma en la nube.

"Estamos encantados de invertir en IDOVEN. La compañía está definiendo una categoría de mercado completamente nueva en la intersección entre e-commerce y e-health, que brinda acceso a diagnósticos cardíacos asequibles y de alta calidad a todos los pacientes, desde bebés hasta adultos, desde atletas profesionales hasta pacientes de alto riesgo en hospitales", añade Rika Christanto, Accel Starter Seed Investor.



<< "La apasionada comunidad de usuarios y socios científicos de IDOVEN refuerza la singularidad de lo que están haciendo y, de la misma manera que Amazon redefinió las compras, IDOVEN está cambiando la forma en que el mundo experimenta la atención médica y el diagnóstico" >>
RIKA CHRISTANTO, ACCEL STARTER SEED INVESTOR

"HORIZONTE 2020 ES EL MAYOR PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA CON CERCA DE 80.000 MILLONES DE EUROS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLE DURANTE 7 AÑOS. EL OBJETIVO DE LA COMISIÓN EUROPEA ES FINANCIAR AVANCES, DESCUBRIMIENTOS Y PRIMICIAS MUNDIALES LLEVANDO GRANDES IDEAS DEL LABORATORIO AL MERCADO"



APUESTA DE WAYRA

PALOMA CASTELLANO, directora de Wayra Madrid explica que "IDOVEN cuenta con un equipo único, que combina amplia experiencia científica, perfiles técnicos en inteligencia artificial, historial médico y empresarial, a lo que se suma una gran capacidad de integración con cualquier tipo de hardware o sistema de historia clínica hospitalaria. La startup es parte de nuestra apuesta por el sector Salud en Telefónica".

Durante los últimos dos años, IDOVEN ha logrado una extraordinaria evolución en la precisión y amplitud de su modelo de IA para diagnosticar afecciones cardíacas. Trabajando con médicos, hospitales y empresas de biotecnología, "hemos analizado más de 9.000 electrocardiogramas de pacientes y ampliado de 5 a 74 el número de alteraciones cardíacas detectadas por nuestros algoritmos, cubriendo así las afecciones cardíacas que afectan al 90% de la población mundial", aclara José María Lillo Castellano, ingeniero de telecomunicaciones con un doctorado en aprendizaje automático aplicado a cardiología, CTO y cofundador de IDOVEN.

"ES ILUSIONANTE VER EL PROGRESO DE IDOVEN, PERO ES AÚN MÁS GRATIFICANTE VER Y SENTIR EL APOYO DE TANTAS PERSONAS E INSTITUCIONES QUE REALMENTE QUIEREN QUE ESTO SUCEDA. GRACIAS POR AYUDARNOS A MEJORAR LA SALUD DE LAS PERSONAS Y PROTEGER SUS VIDAS", AÑADE IKER CASILLAS, EL DEPORTISTA ESPAÑOL INVERSOR DE LA COMPAÑÍA.

PLANES DE EXPANSIÓN

CON PLANES DE EXPANDIRSE a mercados internacionales como Alemania, Reino Unido, Francia e Italia para satisfacer la creciente demanda, esta inversión ayudará a posicionar a IDOVEN como líder en una nueva categoría de diagnóstico cardíaco impulsado por Inteligencia Artificial, desde cualquier dispositivo hardware o plataforma de salud digital, para cualquier paciente, posibilitando y acelerando la llegada de la futura asistencia sanitaria.

"La solución de salud digital proporcionada por IDOVEN ha cambiado la forma en que las personas y los médicos experimentan la atención médica", explica Iñigo Juantegui, cofundador de IDOVEN. "Esta inversión nos ayudará a responder a la creciente demanda nacional e internacional acelerando la contratación en un mercado de 11 mil millones de euros que crece un 12% al año y en el que no hay un líder definido", comenta el reconocido emprendedor.

IDOVEN se suma al ranking de empresas de impacto social que forman parte del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y los proyectos de la iniciativa AI for Good promovida por Unión Internacional de Telecomunicaciones y Naciones Unidas. Además, IDOVEN ha recibido el reconocimiento público de Andrus Ansip, como vicepresidente de la Comisión Europea, apoyando el movimiento #donatuslatidos para salvar vidas.

Hacemos crecer tu negocio en **Internet.**

Creamos
tu Página Web en
sólo 5 días.

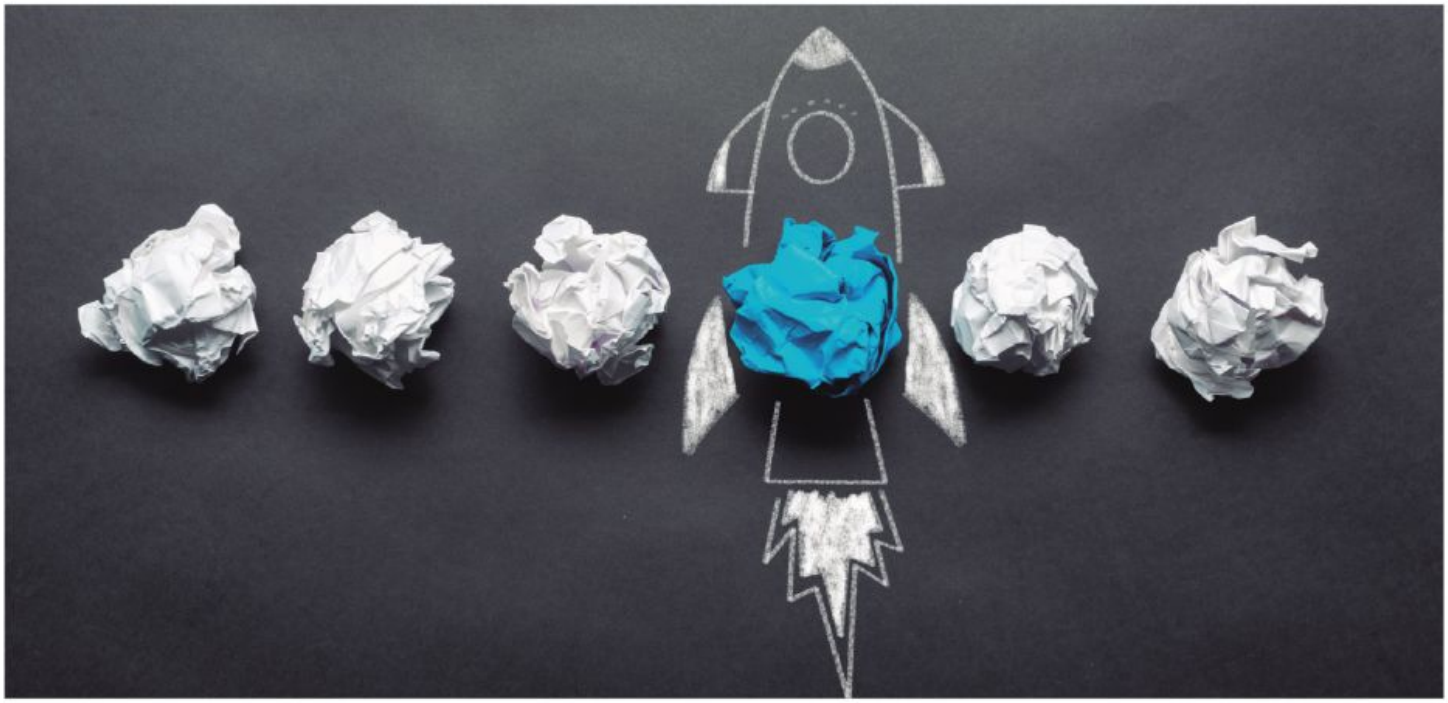
Armamos
tus campañas de
Email Marketing.

Montamos
tu Tienda Online
lista para vender.

CONTÁCTANOS

Llamándonos al +34 917 610945
www.donweb.com/porti

donweb by **web.com**



NACE SCALEUP SPAIN NETWORK, el motor para impulsar el ecosistema startup español

Dentro del panorama emprendedor nacional, la evolución de las startups es uno de los retos pendientes. Las scaleups, compañías de mayor envergadura y crecimiento, destacan entre las auténticas responsables de la transformación de los modelos productivos de un país, lo que da idea de lo necesario de este salto cualitativo en el sector.

SCALEUP SPAIN NETWORK

SCALEUP SPAIN NETWORK es una iniciativa de la Fundación Innovación Bankinter, Endeavor y Wayra, tres organizaciones de primer nivel, comprometidas con el emprendimiento y el desarrollo de un ecosistema scaleup más maduro en España.

APOYO A STARTUPS ESPAÑOLAS

SCALEUP SPAIN NETWORK busca acompañar, mentorizar y apoyar a startups españolas para que evolucionen con éxito a scaleups, convirtiéndose en un motor que impulse el ecosistema con soluciones prácticas y útiles.

"LAS SCALEUPS, COMPAÑÍAS DE MAYOR ENVERGADURA Y CRECIMIENTO, DESTACAN ENTRE LAS AUTÉNTICAS RESPONSABLES DE LA TRANSFORMACIÓN DE LOS MODELOS PRODUCTIVOS DE UN PAÍS"

PROGRAMAS

EL PROGRAMA AYUDA a las empresas en su proceso de maduración y transformación anticipando los retos que se encontrarán a lo largo del camino. Tiene como meta, además, potenciar el desarrollo tanto de los fundadores de las empresas como de sus equipos directivos, y crear una red de colaboración entre ellos para establecer vínculos, compartir experiencias y aprender en comunidad.

Para ello, cuenta con un modelo de aprendizaje mixto en el que la teoría y los conceptos clave se combinan con sesiones en las que se desarrollan casos prácticos de la mano de los fundadores de algunas de las scaleups de más éxito de nuestro país, así como de expertos e inversores nacionales e internacionales. Todo ello sin coste alguno para las empresas seleccionadas.

PRIMERA PROMOCIÓN

LA PRIMERA EDICIÓN del programa tuvo lugar entre los meses de octubre de 2020 y abril de 2021.y participaron 11 de las startups más prometedoras, seleccionadas de entre más de 80 compañías estudiadas. La diversidad es una de las características más interesantes de esta muestra, con empresas radicadas en seis ciudades diferentes y en las que casi un 40% cuenta con fundadoras o CEO mujeres. Entre todas, dan empleo a más de 400 personas y han logrado captar más de 37 millones de euros de inversión desde su creación, de los cuales 13,8 millones se han recogido durante el programa.

Estas son las startups que forman parte de esta primera promoción:

- **Bdeo:** inteligencia visual para la valoración de siniestros al servicio de la industria del seguro.
- **Busup:** transporte que combina tecnología, eficiencia, ahorro y sostenibilidad para el ridesharing de empresas.
- **Capchase:** ayuda a las empresas SaaS a financiar el crecimiento de sus operaciones.

"LA PRIMERA EDICIÓN DEL PROGRAMA TUVO LUGAR ENTRE LOS MESES DE OCTUBRE DE 2020 Y ABRIL DE 2021.Y PARTICIPARON 11 DE LAS STARTUPS MÁS PROMETEDORAS"

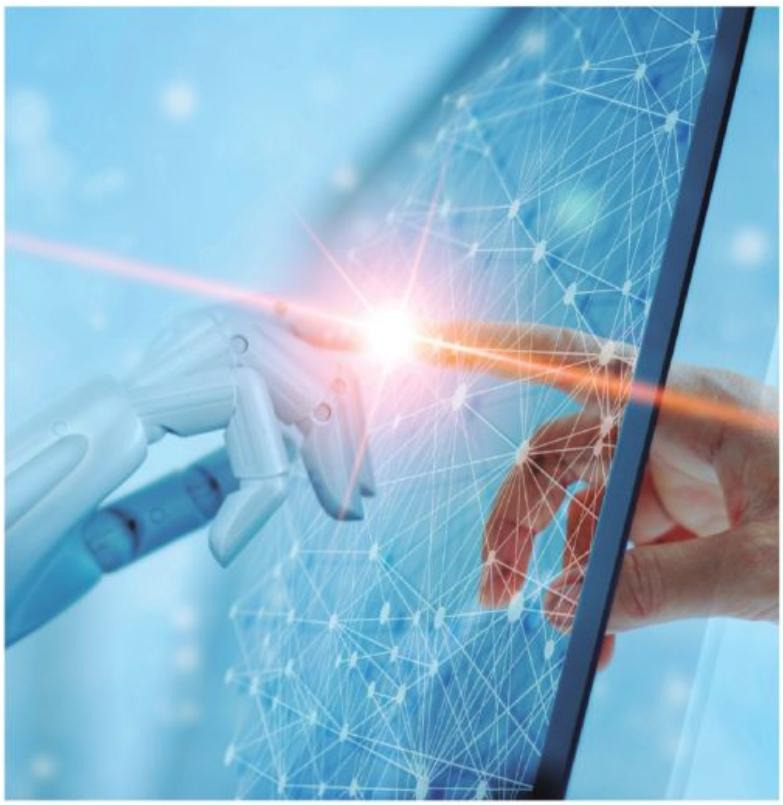
"ESTAS 11 STARTUPS PIONERAS SE INCORPORAN A LA RED SCALEUP SPAIN NETWORK Y ABREN EL CAMINO PARA LA SEGUNDA EDICIÓN, EN LA QUE SE PUEDE INSCRIBIR CUALQUIER EMPRESA QUE CUMPLA ESTOS TRES REQUISITOS: UNA FACTURACIÓN SUPERIOR A 1 MILLÓN DE EUROS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES, HABER OBTENIDO MÁS DE 1 MILLÓN DE EUROS EN SU ÚLTIMA RONDA DE FINANCIACIÓN Y ESTAR EXPERIMENTANDO AL MENOS UN 100% DE CRECIMIENTO ANUAL"

- **Countercraft:** proveedor pionero de productos de ciberseguridad y contrainteligencia.
- **Declarando:** asesoría fiscal online especializada en autónomos que les ayuda a ahorrar más.
- **Galgus:** tecnología wifi para mercados verticales en entornos de alto rendimiento.
- **Pridatect:** solución SaaS creada para facilitar a las empresas el cumplimiento de GDPR.
- **RatedPower:** herramienta para planificar, diseñar y optimizar el proceso de ingeniería de plantas fotovoltaicas.
- **Snippet:** plataforma de vídeo-marketing que personaliza la comunicación con la voz de un prescriptor o una celebridad.
- **Genially:** la herramienta que millones de personas usan para crear presentaciones, infografías y mucho más.
- **Landbot:** el constructor de chatbots no-code más intuitivos, enfocado en convertir clientes y captar leads mejor.

85 MILLONES DE puestos de trabajo están en riesgo por LA AUTOMATIZACIÓN

<< BRECHA DE TALENTO: LOS PLANES DE UPSKILLING Y RESKILLING DE LAS COMPAÑÍAS >>

Ironhack -escuela de formación intensiva de talento digital ha desarrollado la **V Edición del DES -Digital Enterprise Show** sobre la importancia creciente de las empresas de invertir en la formación de talento en materia digital, así como en la recapacitación tecnológica de los empleados y la reorientación de carreras en un contexto cambiante de economía digital.

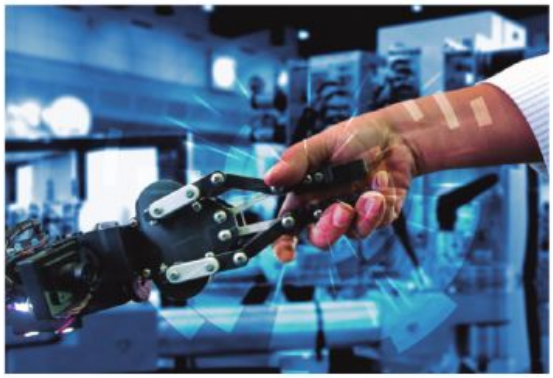


VISION DE VP DE ENTERPRISE Y SANTANDER UNIVERSIDADES

« "Modernizar el tejido empresarial, captar y retener talento tecnológico son solo algunos de los grandes retos que deben afrontar las empresas en la actualidad", coincidieron ambos portavoces »

Como explicó Sergio Vives, VP de Enterprise Sales de Ironhack, "85 millones de puestos de trabajo están en riesgo por la automatización. Esto se traduce en empleados que están en riesgo de perder su puesto o que ya no son valiosos para las empresas, pero gracias al reskilling les damos otra oportunidad y les ayudamos a asumir, aumentar y mejorar sus habilidades digitales".

"ESTAMOS EN UN PERIODO de transición a la economía digital de las empresas, lo que supone un gran reto para los departamentos de RRHH. Un reskilling no es más que un estudio complementario con el que les demostramos que podemos convertirlos en empleados digitales. Hay mucha gente no conectada con las digital skills, pero que -gracias a estos programas y Bootcamps- están demostrando que es posible reinventarse. Junto con Ironhack hemos puesto en marcha una convocatoria de reskilling en el Banco Santander de manera abierta, tanto para personal interno como externo, y en una semana hemos obtenido más de 10.000 registros para aprender a programar", explicó Francisco Javier López Martínez, Director de Impacto Social de Santander Universidades.



BRECHA ENTRE univerdidad y mercado

"A veces las empresas, desde startups hasta grandes compañías, pasan por alto el potencial y las ventajas que tiene invertir en los trabajadores", aseguró Vives.

Al analizar la brecha existente entre universidad y mercado laboral actual, el Director de Impacto Social de Santander Universidades hizo referencia a una comparación realizada por LinkedIn: "tras 4 años de universidad, los profesionales obtienen el mismo puesto, en la misma empresa y sueldo que aquellos formados en tan solo 2 meses y medio con un Bootcamp. En pocos meses puedes tener un trabajador tan valioso como una persona que invierte 4 años en un grado. No critico para nada a las universidades, somos partner de 35 de ellas, pero me parece reseñable".

Lanzamiento DE IRONHACK ENTERPRISE

Ironhack ha lanzado Ironhack Enterprise en España, una nueva línea negocio que nace con el objetivo de fomentar la transformación digital de las empresas mediante soluciones de contratación de Tech Talent y formación, rentables y escalables, y planes de Upskilling/Reskilling para contribuir a la especialización tecnológica de sus equipos.

<< "UNO DE LOS GRANDES OBJETIVOS DE IRONHACK ENTERPRISE SE CENTRA EN IMPULSAR LA INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, AYUDANDO A LOS DEPARTAMENTOS DE RRHH A ESCALAR EQUIPOS, MEJORAR LA EXPERIENCIA DE LOS EMPLEADOS, FOMENTAR LA RETENCIÓN Y AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO", AFIRMÓ SU VICEPRESIDENTE, SERGIO VIVES >>

Fórmate en las habilidades clave del futuro laboral, a tu ritmo

Empieza ya a aprender en nuestra
Academia digital de soft skills

Ahora, te regalamos el curso "Autodisciplina y hábitos" valorado en 90 €. ¡Regístrate ya!

www.academy.execoach.es

execoach academy

NOS ENCANTAN LAS PERSONAS.NOS ENCANTA LA TECNOLOGÍA.

Rosa Cañamero
SOCIA DIRECTORA EXECOACH.
www.execoach.es

"NEGOCIA PARA GANAR"

Recientemente he estado impartiendo un seminario de Técnicas de Negociación en la Escuela de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid. Me ha encantado volver a ese emblemático edificio en pleno corazón de la ciudad, donde tantos momentos compartí con personas de mentes brillantes y corazones auténticos.

He disfrutado mucho observando cómo las caras de nuestros futuros ingenieros cambiaban a lo largo del seminario cuando poco a poco iban comprendiendo y asimilando que una negociación no es un combate donde hay que tumbar al otro y sacar el máximo beneficio para uno mismo, como casi siempre nos dicen, sino que es un ejercicio de colaboración en el que todas las partes deben salir ganando.

Podemos afrontar las negociaciones pensando sólo en sacar el máximo beneficio para nosotros o, por el contrario, tratando de llegar a una situación en la que todos ganen. Es este último estilo de negociación el que tenemos que ejercitar; porque, a la larga, es el que siempre nos va a resultar más favorable, ya que estamos consiguiendo colateralmente el segundo objetivo de toda buena negociación, fortalecer relación entre las partes.

Para conseguirlo, no podemos acudir a la negociación con una idea fija de lo que queremos obtener y muchos argumentos para defenderlo, porque eso no es negociar sino convencer a la otra parte para que te dé lo que tú quieres. Si esto ocurre, la otra parte se va a sentir avasallada, por lo que, o al final no cumplirá el acuerdo al que llegasteis, o no querrá volver a negociar contigo.

Para conseguir una buena negociación es necesario tener en cuenta las siguientes 4 claves:

1. INTRODUCE VARIABLES.

Nunca te cierres en algún parámetro fijo, como puede ser el precio. Hazte dos preguntas: "¿Qué puede interesarme en esta negociación que pueda darme la otra parte?", "¿Qué tengo yo que pueda ofrecerle a la otra parte que a ésta le pueda interesar?"

Esto es lo realmente importante, porque más allá del precio –lo justo es que lo fijen las condiciones del mercado de ese momento–, debes buscar un acuerdo que satisfaga otros intereses que tengas, como, por ejemplo, que te paguen tres meses de fianza o hacer un contrato por cinco años.

2. ESCUCHA AL OTRO

Escucha, pero siempre con la intención de entenderle y no con la de contrarrestar lo que te dice. A través de esta escucha activa conseguirás que la otra persona, al sentirse

cómoda y respetada, te dé mucha más información, con lo que conseguirás conocer cuáles son sus intereses ocultos en la negociación y podrás proponerle acuerdos que os satisfagan a ambos.

3. SÉ CREATIVO

Para generar opciones que satisfagan a ambas partes. En lugar de levantar un muro, conseguirás generar confianza y proponer opciones de beneficio mutuo para ambas partes, además de fortalecer la relación.

4. TEN CLAROS TUS LÍMITES

Al igual que si fuésemos a una subasta tendríamos claro lo máximo que pagaríamos por una determinada obra de arte, en una negociación tenemos que llevar identificado cuál es nuestro MAPAN (Mejor Alternativa Posible ante un Acuerdo Negociado) y no aceptar un acuerdo que esté por debajo de éste. También es interesante conocer el MAPAN de la otra parte, para así poder convencerle de que el acuerdo que nosotros le ofrecemos es mejor.

Aprender a negociar debería ser una asignatura que todos tendríamos que cursar en algún momento de nuestra vida porque, a lo largo de ella, constantemente nos encontramos situaciones en las que hay que negociar: en la entrevista de selección para acceder a un puesto de trabajo, en la petición de un aumento de sueldo, en el alquiler de una casa o para solicitar una hipoteca al banco. En nuestra vida personal, también negociamos con nuestros hijos o con nuestra pareja en incontables situaciones. Saber negociar nos aporta muchos beneficios porque además de conseguir llegar a un buen acuerdo que nos satisfaga, logramos mantener, o incluso fortalecer, la relación con la otra parte. Y, en mi opinión, la excelencia de nuestra vida nos la da la calidad de las relaciones que tenemos con los demás.

ADE • ADE BILINGÜE • MARKETING • GASTRONOMÍA • DERECHO • CRIMINOLOGÍA • MEDICINA • BIOTECNOLOGÍA • BIOMEDICINA • FARMACIA • PSICOLOGÍA • ENFERMERÍA • FISIOTERAPIA • PERIODISMO • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL • PUBLICIDAD • BELLAS ARTES • DISEÑO • CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • ARQUITECTURA • INGENIERÍA INFORMÁTICA • EDUCACIÓN INFANTIL • EDUCACIÓN PRIMARIA • CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y DEL DEPORTE

Consulta nuestros dobles grados en la web

Universidad Francisco de Vitoria
UFV Madrid

Ctra. Pozuelo - Majadahonda, Km. 1,800
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

ZALANDO IMPULSA el comercio local mediante la digitalización de las TIENDAS FÍSICAS

Sobre la base de la importancia del papel fundamental que ha adquirido el e-Commerce desde la irrupción de la Covid-19, Zalando continúa reforzando su papel para apoyar a las marcas de moda. Para ello la compañía continúa innovando y ha creado una web específica para que sus clientes españoles puedan disfrutar de una experiencia de compra que contribuye a impulsar y apoyar el comercio local.

CONNECTED RETAIL

La iniciativa forma parte del programa Connected Retail que en la actualidad cuenta con más de 4.000 tiendas adheridas a nivel internacional en los diez países en los que ya está operativo y que se ha marcado el reto de cerrar el año con 6.000 establecimientos.

Actualmente, las tiendas que forman parte del programa en España se benefician de una reducción en las comisiones y reciben los pagos por sus ventas de manera semanal, unos beneficios que se mantendrán hasta final de año.

LOS COMERCIOS INTERESADOS en participar en este programa pueden conectar su oferta con la plataforma ya que **Zalando** ofrece el **software necesario** para hacerlo junto a otra serie de servicios como contenidos online, servicios de pago, atención al cliente y pone un gestor personal a su disposición para aclarar dudas y ayudar en todo lo necesario.
Connected Retail es una parte integral de la estrategia de la plataforma de **Zalando**. El programa se ha convertido en parte de la solución para los retailers durante la crisis del coronavirus y actualmente está disponible en Alemania, Países Bajos, Polonia, España, Suecia, Noruega, Francia, Dinamarca, Finlandia y Austria.

LIDERAZGO EN EUROPA

ZALANDO (WWW.CORPORATE.ZALANDO.COM) ES LA PLATAFORMA ONLINE DE MODA Y ESTILO DE VIDA LÍDER EN EUROPA, FUNDADA EN BERLÍN EN 2008, OFRECE UNA AMPLIA SELECCIÓN DE MODA A MÁS DE 38 MILLONES DE CONSUMIDORES ACTIVOS EN 17 MERCADOS, INCLUYENDO ROPA, ZAPATOS Y COMPLEMENTOS.

La gama de productos va desde firmas internacionales a marcas locales. Zalando es actualmente una plataforma de moda única que combina inspiración, innovación e interacción y es una con el objetivo de convertirse en el punto de partida de la moda y en una plataforma sostenible con un impacto positivo para las personas y el planeta.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Joelle Esmoris
Senior Corporate Communications Manager
+49 160 781 96 81
joelle.esmoris@zalando.de

Ogilvy
Belén Gay / Aida Rodríguez
91 451 21 20 / 91 451 21 48
Belen.gay@ogilvy.com / aida.rodriguez@ogilvy.co

Por cada empresa que desapareció en 2020 se perdieron 10 PUESTOS DE TRABAJO

<< Por segundo año consecutivo, cae el número de empresas de todos los tamaños y es algo que no ocurrió, al menos, en los 20 años anteriores >>

ANUARIO DEL MERCADO DEL TRABAJO 2021

Anuario del Mercado de Trabajo 2021, realizado por Adecco Group es una recopilación de los aspectos más destacados del pasado 2020 en materia de empleo (ocupación, desempleo y contratación), economía, evolución de la Seguridad Social, salarios, educación y formación, negociación colectiva y conflictividad laboral, población, salud y prevención de riesgos laborales. Una guía que aporta una visión panorámica de las diversas variables relacionadas con el empleo y los Recursos Humanos.

CAIDA HISTÓRICA DE EMPRESAS

Por segundo año consecutivo, cae el número de empresas de todos los tamaños y es algo que no ocurrió, al menos, en los 20 años anteriores. Los 2,8 millones de empresas de 2020 en España son el menor número en al menos 15 años. Por cada empleador menos, se perdieron casi 10 puestos asalariados privados. En cambio, el número de autónomos (sin empleados a cargo) creció un 2,9%: asalariados que pierden su empleo y comienzan a trabajar por su cuenta y empleadores que despiden a sus empleados y vuelven a trabajar en soledad.

TAMAÑO MEDIO BAJO EN LA UE

España tiene una baja proporción de grandes empresas. La firma media española es de las más pequeñas de la UE, cosa que puede verse a través del hecho de que España tiene más empresas que Alemania o Reino Unido, pese a que su economía tiene un tamaño sustancialmente menor. En el mismo sentido, nuestro país destaca por la baja proporción de empresas con al menos 10 empleados dentro del total de compañías: un 4%, frente a una media europea de un 6%.

I+D+I

● La COVID-19 ha puesto de manifiesto la importancia de la Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), en el ámbito de la salud y de las vacunas. En España el gasto en I+D por habitante es un 52% más bajo que el de la media de la UE.

CAIDA DEL EMPLEO

● Todas las ramas de actividad perdieron ocupados durante 2020, excepto dos: Salud y Educación, y las Administraciones Públicas. La Hostelería se llevó la peor parte: 1 de cada 6 ocupados en este sector perdió su trabajo, y además 6 de cada 10 asalariados acogidos a un ERTE son de la Hostelería y el Comercio.

PERDIDA DE PODER ADQUISITIVO

- **En 2020, el poder de compra del salario cayó un 2,7%. Es la mayor pérdida de poder adquisitivo del salario medio en al menos 45 años. Esa caída hizo que el poder de compra del salario medio retrocediera a un nivel similar al que tuvo en 2003.**

MAYOR RESISTENCIA

- **Las empresas más grandes presentan una mayor capacidad de resistencia en la adversidad: mientras que el salario medio de las empresas de 200 y más trabajadores disminuyó un 1% en 2020, el de aquellas con menos de 50 trabajadores se redujo un 5,9%.**
- **En 2020, mientras las personas con formación superior soportaban una tasa de paro del 10,2%, aquellos con no más que la educación primaria sufría una de un 28,6%.**

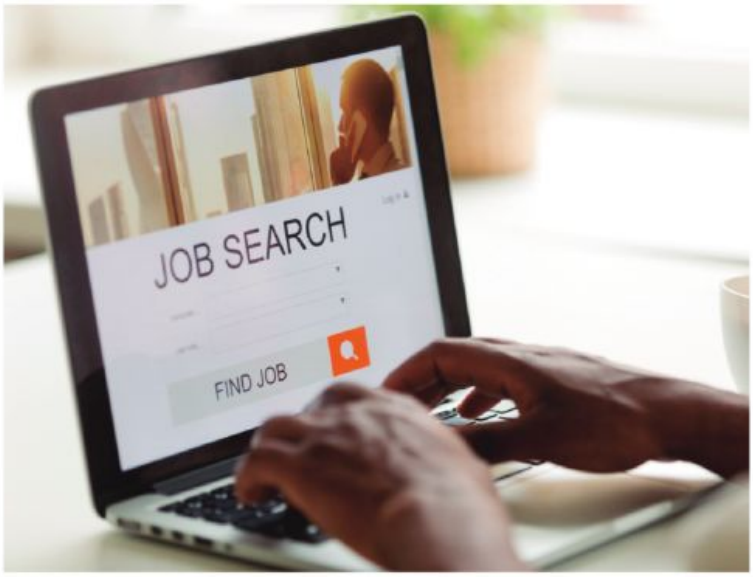
JAVIER BLASCO - ADECCO

"El año 2020 nos ha traído la mayor crisis sanitaria de los últimos cien años, y la salida de pandemia nos forzará a "resetear" la concepción de la salud, tanto en su vertiente laboral como extralaboral, siendo más necesario que nunca la colaboración público-privada. No podemos olvidar la enorme pérdida de tejido empresarial derivada de esta crisis, con más de 100.000 empresas menos, y con una nueva caída de aquellas de mayor tamaño. Preocupante situación si consideramos que por cada empresa que desaparece, tenemos 10 puestos de trabajo menos".

Es evidente que nos enfrentamos a nuevos retos en esta crisis. La transformación digital, el desempleo juvenil, el gap entre la educación y las necesidades de las empresas, la igualdad, la conciliación… en definitiva un cambio en el modelo productivo.

"La necesidad de las competencias digitales, el imprescindible reequilibrio en la presencia de nuestros jóvenes en grados universitarios y formación profesional, la potenciación de la formación superior frente a los niveles más básicos, y la mayor presencia femenina en profesiones y titulaciones STEM debe urgirnos a poner el foco en los resultados y confiar en la colaboración púbico-privada, entre entidades formativas y empleadoras para que nuestro talento sea la punta de lanza de la competitividad de nuestra economía y de la salida de la crisis.

"ESPAÑA TIENE UNA BAJA PROPORCIÓN DE GRANDES EMPRESAS. LA FIRMA MEDIA ESPAÑOLA ES DE LAS MÁS PEQUEÑAS DE LA UE, COSA QUE PUEDE VERSE A TRAVÉS DEL HECHO DE QUE ESPAÑA TIENE MÁS EMPRESAS QUE ALEMANIA O REINO UNIDO, PESE A QUE SU ECONOMÍA TIENE UN TAMAÑO SUSTANCIALMENTE MENOR"



10 CLAVES para mejorar la empleabilidad en el futuro

El Club Excelencia en Gestión ha hecho un llamamiento al tejido empresarial, para que desde las empresas se aborden acciones transformadoras que sirvan para desarrollar las capacidades de sus empleados, adaptándolos y preparándolos para el futuro. Además, se ha recordado la necesidad de crear estrategias conjuntas entre el sector privado y el entorno educativo, tanto de primaria y secundaria como de FP y universidad. De las reflexiones extraídas de este encuentro virtual, el Club Excelencia en Gestión ha elaborado el siguiente listado de conclusiones y recomendaciones:

1 Fomentar la curiosidad constante desde los inicios de la educación reglada. Es necesaria para mantener viva la deseada formación continua de los profesionales, ahora también conocida como live long learning o, más matizada, learnability, la capacidad de aprender en un contexto VICA (Volátil, Incierto, Complejo, Ambiguo) como el que tenemos actualmente, que cambia de manera permanente.

2 Poner en valor las competencias soft (soft skills). Y equilibrarlas con las hard (hard skills), es decir, desarrollar el conocimiento y fomentar el talento en sectores emergentes, como el de la salud, las nuevas tecnologías o la economía verde, pero también trabajar el pensamiento crítico, la orientación de soluciones, la gestión de equipos, la toma de decisiones, el liderazgo, etc.

3 Aprender a desaprender y reaprender. Enseñar desde el colegio no sólo conocimientos básicos, también a aceptar que los cambios del entorno convierten fórmulas válidas en inválidas. Cada vez más es necesario saber dejar a un lado conocimientos que ya no son útiles en el ámbito profesional y empaparse de las nuevas tendencias y herramientas que van apareciendo de forma progresiva.

4 Aligerar el currículum. Hay que hacerlo más personal y flexible, no una acumulación de contenidos irrelevantes para el desarrollo personal y profesional. Las empresas valoran más las competencias adquiridas a lo largo de la vida laboral y la adaptación a los cambios, que la hiperespecialización.

5 Atender a los nuevos itinerarios de aprendizaje. De forma inconsciente, los niños y jóvenes han desarrollado sus propias fórmulas de aprendizaje, relacionadas con el uso de las nuevas tecnologías para obtener información de los temas que les interesan. Desde las empresas y los entornos educativos, pueden diseñarse nuevos itinerarios de formación eficaces basándose en ellas.

6 Crear vasos comunicantes entre el sector privado y el educativo. Dos partes que siguen sin entenderse a pesar de estar destinadas a ello para conseguir que el talento se enfoque hacia las decenas de miles de puestos de trabajo que no se cubren. Una tendencia que año tras año va en aumento y para la que hay que poner solución.

7 Conseguir una Formación Profesional mejor valorada. Sus niveles de empleabilidad son muy reseñables con procesos formativos más cortos que los universitarios. Y aún podrían serlo más si hubiese una colaboración mucho más estrecha entre los centros educativos y las empresas.

8 Poner en marcha medidas transversales para atraer el talento. Las empresas han de trabajar para transformarse desde el punto de vista digital, cultural y humanista y ser atractivas para las nuevas generaciones. El talento que llega busca empresas transparentes que fomenten su crecimiento profesional. Se informa sobre el propósito, la misión, los valores, la cultura y los líderes de una organización para saber si conecta con sus intereses. Y para captarlo hay que seguir sus reglas.

9 No perder de vista el lado humano de la empresa. Un punto que cojea en muchas organizaciones y que depende principalmente del departamento de gestión de personas o recursos humanos. Para conseguir el compromiso, es importante generar vínculos con las personas, especialmente en momentos de incertidumbre como los que vivimos ahora.

10 Reformular el modelo educativo. La cadena de generación de talento está rota por algunas partes. Para solucionarlo, los modelos educativos deben renovarse desde la base hasta la universidad, ser más flexibles y abiertos al cambio para acompañar a la sociedad en su proceso de transformación.

Modelo EFQM ▸▸

blog

El post de HÉCTOR MERODIO

eCommerce - Analítica Web - Shopify Expert - Marketing Online

OFRECE A TUS CLIENTES una recogida en tienda con estilo DESDE TU TIENDA SHOPIFY

La compra online y recogida en tienda es un servicio que muchos comercios llevan ya tiempo ofreciendo a sus clientes, por conveniencia y porque representa una buena oportunidad tanto para interactuar en persona como para poder satisfacer alguna necesidad adicional de los clientes. En un proceso de este tipo hay varios aspectos clave que el merchant o vendedor tiene que tener en cuenta.

1. Controlar el stock DE LOS DIFERENTES PUNTOS DE RECOGIDA

- Si sólo tienes un punto de recogida, la cosa es bien sencilla, ya que el stock que tengas asociado a cada producto es al mismo tiempo el stock que existe en ese único punto de recogida.
- Si por el contrario tienes varias tiendas o puntos de recogida, tocará como es lógico definir cuántas unidades de cada producto están disponibles en cada punto de recogida.
- En el caso de que no todas tus tiendas funcionen además como puntos de recogida, no hay problema. tan sólo tendrás que especificarlo así para que aquellas en donde no se ofrece este servicio no aparezcan en el momento de la compra.

2. Ofrecer a tus clientes
LA POSIBILIDAD DE RECOGER EN TIENDA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

- En el momento del checkout, el cliente puede elegir entre un envío a una dirección o una recogida en tienda.
- Si elige la recogida en tienda, tanto si tu negocio dispone de una sola tienda o punto de recogida, como si tiene varios, en el checkout se mostrarán tantos puntos de recogida a elegir por parte del cliente como aquellos en donde esté disponible todo el contenido de la cesta.
- Aquí, el punto o puntos de recogida aparecen con su nombre, dirección y el plazo mínimo definido para la recogida, por ejemplo "Normalmente está listo en 1 hora".

3. Avisar a tus clientes cuando su pedido
ESTÁ LISTO PARA SER RECOGIDO

- Independientemente de que ya hayas comunicado cuál es el plazo mínimo necesario para que el cliente se pase por la tienda a recoger su pedido, seguro que te va a agradecer el aviso de que su pedido está listo.
- Este mensaje es además un buen momento para comunicar bien horarios, bien instrucciones o demás aspectos relevantes a tener en cuenta, más en estos tiempos de distanciamiento social.
- Si además ofreces la posibilidad de ver en el mapa dónde está el punto de recogida y así se pueda calcular la ruta, esto es algo que seguro te van a agradecer tus clientes.

4. Administrar tus pedidos
CON RECOGIDA EN TIENDA DE UNA MANERA FÁCIL E INTUITIVA

- Si las compras online con recogida en tienda están debidamente identificadas, tu trabajo en la gestión general de pedidos será mucho más sencillo.
- Los pasos adicionales que tiene un pedido con recogida en tienda (preparación del pedido para su recogida, aviso al cliente de que su compra está lista para ser recogida y marcar pedido como recogido) deben ser fácilmente gestionables por parte del merchant como ya lo son los pedidos online con envío o los pedidos en tienda física.

MASS
is
TECHNOLOGY

Suscríbete en
www.massbienestar.com