

eempleav emprende

Nº 35 - 2021

VASS
COMPRA
COMUNYTEK

HUAWEI
plataforma e-Learning

RITMO,
FONDOS
PARA
CRECER

TELEFONICA TECH Y C2RO
Alianza en inteligencia artificial



DECISIVO PARA TI, CLAVE P

El Executive MBA del IESE potencia todas tus capacidades para que llegues allá donde quieras ir y profesional que te prepara para superar los desafíos del futuro. En el programa adquierás experiencia de 400 casos y desarrollarás nuevas habilidades y conocimientos que aplicarás directamente 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



PARA TU EMPRESA

de te propongas: es una transformación personal
adquirirás conocimientos sólidos, trabajarás más
eficazmente en tu empresa. Te invitamos a que conozcas
nuestro programa de magistral.



www.iese.edu/emba

LUCES Y SOMBRAS



La pandemia está dejando una cantidad insoportable de fallecidos en el mundo y todavía no vemos la luz de un final cercano. En la economía, los cambios que se hubieran producido a lo largo de los años se aceleran y la transformación digital, pero la recuperación será lenta, especialmente en países que como España tienen una gran dependencia del turismo.

Los datos de emprendimiento inversión y concursos de acreedores marcan una tendencia de momento negativa, pero la confianza en la capacidad de recuperación de grandes empresas, pymes y autónomos es muy importante, de todo hemos salido y ahora también.

En este número de Emplea y Emprende los lectores podrán encontrar muchos ejemplos de luces como la alianza de Telefónica y C2RO, la compra de Comuntek, la ronda de financiación de Ritmo y muchos otros ejemplos que deben ayudar a superar esta etapa tan compleja y exigente en que nos encontramos.

Feliz verano aunque todavía no como antes pero merecemos un poco de tranquilidad el otoño nos exigirá lo mejor de nuestras capacidades.



Sumario

Nº35 - 2021



10

**TELEFONICA
TECH Y C2RO**

Alianza en
inteligencia artificial

14

**VASS
Compra
Comunytex**



20

RITMO

Ronda de
financiación

26

TELEFÓNICA

Compra
Cancom

32

HUAWEI

Plataforma
e-Learning

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.

46

BEGAS

Reconvertir la Smart City



48

SECTOR DIGITAL

Los mejor pagados





IRONHACK Y LANDING JOBS SE UNEN PARA hacer más accesible la formación tecnológica con 200.000 euros en becas

IRONHACK, Y LANDING JOBS SE UNEN DE NUEVO PARA PROMOVER EL ACCESO A LA EDUCACIÓN TECNOLÓGICA Y ABRIR NUEVAS OPORTUNIDADES PARA TODOS AQUELLOS QUE BUSCAN CAMBIAR SU CARRERA O MEJORAR SUS HABILIDADES, PERO NO TIENEN LA CAPACIDAD FINANCIERA PARA HACERLO.

Así, las dos empresas concederán becas totales y parciales, por un total de 200.000 euros, para realizar un curso de Desarrollo Web, Análisis de Datos, Diseño UX/UI o Ciberseguridad en Ironhack, en formato presencial en sus campus de Madrid, Barcelona, Lisboa y Berlín o a distancia en cualquiera de sus 9 sedes.

Como explica Tiago Santos, responsable de los campus de Madrid y Barcelona de Ironhack, "estamos centrados en la formación de la próxima generación de profesionales tecnológicos y creemos que la educación tecnológica debe ser accesible para todos, independientemente de su experiencia previa y de su condición económica. Por ello, a lo largo de los años hemos ideado diferentes métodos para que la enseñanza de la tecnología sea lo más accesible posible. Pedro Moura, CMO de Landing Jobs afirma que "la demanda de profesionales tecnológicos prácticamente se duplicará en los próximos 10 años, lo que supone una garantía de estabilidad profesional y buenos salarios en este ámbito. La mayoría de las profesiones actuales desaparecerán en el mismo periodo. Cualquier persona mayor de 18 años puede presentar su solicitud hasta el 31 de julio, a través de la web oficial de Ironhack, y tras su evaluación serán seleccionados los nuevos estudiantes.

TEAMVIEWER Y SAP SE ASOCIAN para impulsar la innovación y la transformación digital en los entornos industriales

TEAMVIEWER, HA ANUNCIADO UNA NUEVA ASOCIACIÓN CON SAP. AMBAS EMPRESAS UNEN SUS FUERZAS PARA IMPULSAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LOS CENTROS DE TRABAJO Y LOS PROCESOS EN LOS ENTORNOS INDUSTRIALES.

ESTA ASOCIACIÓN AYUDARÁ a responder aún mejor a la creciente necesidad de los clientes de contar con servicios avanzados y basados en resultados. Además, el acuerdo incluye la integración técnica de TeamViewer Frontline, un flujo de trabajo basado en la realidad aumentada y una suite de asistencia remota. Los primeros casos de uso conjunto de la asociación incluirán la solución de problemas a distancia basados en la RA, rápida y precisa, para escenarios de mantenimiento y reparación en clientes de SAP en la fabricación de maquinaria industrial y sus componentes. La solución de asistencia remota basada en RA de TeamViewer Frontline, que se ejecuta mediante wearables, como las gafas inteligentes, permite a los expertos remotos guiar a los trabajadores in situ en tiempo real a través de procesos complejos sin tener que desplazarse.

En la actualidad, TeamViewer Frontline es utilizado por empresas internacionales de primer orden, como Deutsche Post DHL, BMW o Coca-Cola Hellenic Bottling Company.

FORMARTE EN 42 TE ABRE LAS PUERTAS AL MERCADO LABORAL.

<El campus de programación
más innovador.
Gratuito, sin límite de edad,
sin formación previa>

Descubre nuestros campus

**Madrid, Urduliz,
Barcelona y Málaga**

Regístrate ya

fundaciontelefonica.com

Con la colaboración:

FUERTE CAIDA DEL EMPRENDIMIENTO Y LA inversión no se recupera



“LOS DATOS CONFIRMAN QUE EL COMERCIO ES EL QUE MÁS ESTÁ SUFRIENDO EL IMPACTO DE LA CRISIS ECONÓMICA QUE HA CAUSADO LA PANDEMIA DEL COVID-19”

Los datos del mes de julio elaborados por el Gabinete de estudios económicos **axesor** confirman la compleja situación que atraviesa el tejido empresarial en España. Por segundo mes consecutivo se incrementa el número de concursos de acreedores. En el séptimo mes del año se registraron un total de 463 procedimientos concursales, un 5,47% más interanual (439).

EL ACUMULADO EN LO QUE VA DE AÑO se salda con 2.266 procedimientos, siendo el sector del comercio el que concentra el 22,15% del total (502). Respecto de la creación de empresas, aunque en julio la creación de empresas superó la barrera de los 7.000 -cosa que no ocurría desde marzo.

PREVISIONES

EL RADAR EMPRESARIAL de Concursos de Acreedores y Creación de Empresas del mes de julio apunta la tendencia que, previsiblemente, se producirá en el tejido empresarial de aquí a final de año. Por segundo mes consecutivo se incrementa el número de concursos de acreedores desde el inicio de la pandemia. Se registraron un total de 463 procedimientos, un 21,5% más que el mes anterior y un 5,47% por encima de los de julio de 2019. Así en lo que llevamos de año, se han declarado un total de 2.266 insolvencias. Los datos confirman que el comercio es el que más está sufriendo el impacto de la crisis económica que ha

causado la pandemia del COVID-19. El sector concentra el 22,15% del total de concursos de acreedores (502). Le siguen construcción, con un 17,08% (387) e industria manufacturera con el 15,62% (354). Entre los tres sectores acumulan casi el 55% de los procedimientos.

Es destacable el crecimiento del 107,14% del número de concursos de acreedores en hostelería durante julio, siendo el sector donde más crecen las insolvencias, tanto en términos relativos como absolutos. En el cómputo de los siete primeros meses del año se han declarado 190 procedimientos (8,38% del total).



CONCURSOS DE ACREEDORES

El Radar Empresarial de **axesor** ratifica el impacto en los destinos más dependientes del turismo internacional. En Baleares y Canarias los concursos se han disparado un 125% y un 60% respectivamente, sólo en el mes de julio. En el acumulado del año Cataluña, con 493, y Madrid, con 447, son las regiones donde más procedimientos se han declarado.

EL EMPRENDIMIENTO NO REMONTA

En julio se crearon 7.329 sociedades, un 29,6% (+1.676) más intermensual. Cifra que, sin embargo, es un 9,19% inferior a la del mismo mes de 2019, cuando se constituyeron 8.071 nuevas empresas. Así, los siete primeros meses del año cierran con un acumulado de 42.715 nuevos emprendimientos (un 28,62% menos que en el mismo periodo del año pasado).

En los siete primeros meses del año la caída en la creación de empresas supera el 21% en los 20 sectores en los que axesor divide la actividad empresarial, con excepción de las actividades financieras y de seguros, donde es del 19,97%.

Industrias extractivas (-55,32%), actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (-38,25%) y actividades sanitarias y de servicios

sociales (-35,54%), acumulan los mayores descensos en términos relativos. En términos absolutos, comercio, con 8.750, construcción, con 5.617 y actividades profesionales, científicas y técnicas, con 4.503, lideran las nuevas constituciones.

ANÁLISIS TERRITORIAL

En el análisis territorial, destaca el hecho de que todas las comunidades autónomas registran caídas en las altas de nuevas sociedades. Ceuta y Melilla y La Rioja son las regiones donde el retroceso es más acusado (-44,83% y -39,81% respectivamente). En cifras absolutas, Madrid, Cataluña y Andalucía se consolidan como las regiones más emprendedoras con 9.906, 8.153 y 7.110 nuevas sociedades.

CAPITAL DESEMBOLSADO

El capital desembolsado para la constitución de empresas continúa por debajo de los 3.000 millones de euros. Entre enero y julio, los emprendedores desembolsaron 2.881,07 millones de euros. Un 21,06% menos que en el mismo periodo del año 2019 y un 22,91% por debajo del mismo mes de hace un año. Todo pese al incremento de 380,89 millones de euros en las inversiones iniciales del séptimo mes del año.

TELEFÓNICA TECH Y C2RO

se alían para ofrecer una nueva
solución de análisis de vídeo e
INTELIGENCIA ARTIFICIAL



● Telefónica Tech incluye en su portfolio la solución C2RO PERCEIVE™ para complementar la propuesta de analítica de espacios y ayudar a las empresas a mejorar la experiencia de cliente y la optimización de los recursos.

● C2RO PERCEIVE™ proporciona análisis en tiempo real de la afluencia de los visitantes y clientes, análisis socio-demográfico, tiempos de permanencia, recorridos con clasificación demográfica, medición de filas y ratios de atracción a puntos de interés.

ACUERDO ESTRATÉGICO GLOBAL

TELEFÓNICA TECH Y LA CANADIENSE C2RO han anunciado un acuerdo estratégico global para incluir la solución C2RO PERCEIVE™ en su amplia cartera de servicios de IoT y Big Data destinados a mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia en los espacios.

Ambas empresas ofrecerán conjuntamente esta solución de software de análisis de video en tiempo real basada en Inteligencia Artificial, cuya aplicación está enfocada a espacios, comercio minorista en general y ciudades inteligentes con el fin de establecer patrones de comportamiento que ayuden a las empresas a tomar mejores decisiones sobre sus estrategias futuras.

NORMATIVAS DE SEGURIDAD

ESTA SOLUCIÓN PERMITE reutilizar las cámaras de vigilancia existentes sin hacer uso de los datos biométricos personales. Todos los datos se entregan de forma anónima y posteriormente se procesan y se cifran eliminando toda información personal identificable, lo que garantiza que cumplen las normativas de privacidad más restrictivas del mundo, como GDPR. C2RO PERCEIVE™ que ofrece el primer enfoque 360-grados en el ámbito de tráfico de visitantes con el más alto nivel de precisión.



“AMBAS EMPRESAS OFRECERÁN CONJUNTAMENTE ESTA SOLUCIÓN DE SOFTWARE DE ANÁLISIS DE VIDEO EN TIEMPO REAL BASADA EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, CUYA APLICACIÓN ESTÁ ENFOCADA A ESPACIOS, COMERCIO MINORISTA EN GENERAL Y CIUDADES INTELIGENTES”



PLATAFORMA SMART STEPS

LA SOLUCIÓN C2RO PERCEIVE™ se suma a la plataforma Smart Steps, diseñada y patentada por Telefónica Tech, logrando una propuesta de valor de análisis de espacios única en el mercado. Smart Steps combina los datos móviles anónimos y agregados de los clientes con otros datos de comportamiento para generar información útil y fiable, facilitando la toma de decisiones con el fin de optimizar los espacios mejorando su eficacia y reduciendo los costes. De esta manera se ofrece una analítica global que permite conocer el potencial y perfil de los clientes o visitantes de la zona (género, edad, nivel socio económico, etc.), cuántos visitan cada espacio y cómo se comportan dentro de él. La complementariedad de ambas soluciones, C2RO PERCEIVE™ y Smart

Steps, permite a Telefónica Tech obtener información demográfica anónima basada en algoritmos de IA para que las organizaciones conozcan mejor a sus clientes y visitantes, de modo que puedan ofrecer una experiencia más personalizada; así como analizar el flujo y el movimiento de personas en un espacio (tiempos de permanencia, recorridos, medición de filas... incluso con segmentación demográfica) y conseguir ratios de conversión de puntos de interés o zonas. A esto se suma, además, la capacidad de controlar la ocupación y evaluar el uso eficiente del espacio y entender cómo interactúan los visitantes o clientes con los diferentes servicios o incluso conocer si se ha mirado o tocado un determinado producto.



EL PAQUETE AVANZADO PROTEGE ADEMÁS EL ACCESO EN REMOTO A LA RED CORPORATIVA DE LOS EMPLEADOS QUE SE ENCUENTRAN TELETRABAJANDO Y FACILITA FORMACIÓN EN CIBERSEGURIDAD A TODOS LOS EMPLEADOS.

ALIANZA TELEFÓNICA TECH Y C2RO

Para Gonzalo Martín Villa, CEO de IoT & Big Data en Telefónica Tech, “nuestra alianza con C2RO refuerza nuestro afán por seguir utilizando la capacidad del Big Data y la Inteligencia Artificial para conseguir una mejor eficiencia en la toma de decisiones de las empresas que impulse su recuperación y crecimiento. En Telefónica Tech seguimos ampliando nuestros productos para contar con todas las soluciones necesarias para ayudar a los clientes a acelerar de forma segura la transformación digital en sus espacios”.

“Estamos muy orgullosos de ser el proveedor oficial de Tecnología Analítica de Vídeo sobre IA de Telefónica Tech que proporciona una capacidad de Análisis de Vídeo innovadora a su portfolio de IoT y Big Data y siempre priorizando la protección de datos de los consumidores”, dice Riccardo Badalone, CEO de C2RO. “Nuestra asociación estratégica con Telefónica Tech ha acelerado significativamente la implementación de C2RO PERCEIVE™ en una amplia gama de segmentos del mercado empresarial Tier-1 en todo el mundo”, añade.

TELEFÓNICA TECH

Es la compañía líder en transformación digital. La compañía cuenta con una amplia oferta de servicios

y soluciones tecnológicas integradas de Ciberseguridad, Cloud, IoT, Big Data o Blockchain.

C2RO

C2RO™ es una empresa líder de software empresarial de análisis de vídeo de IA con conciencia de privacidad para espacios físicos que utiliza tecnologías propias de IA. Las soluciones de C2RO™, libres de datos biométricos, están diseñadas para escalar y reutilizar las cámaras de vigilancia existentes, cumpliendo al mismo tiempo con normativa GDPR.

C2RO PERCEIVE™ está permitiendo la toma de decisiones basada en datos, la optimización de las

operaciones y la transformación de las instalaciones físicas en entornos seguros, atractivos y envolventes para los visitantes. C2RO™ se fundó en 2016 y tiene su sede en Montreal (Canadá), un centro mundial de Inteligencia Artificial. C2RO™ fue catalogada como la solución de Análisis de Vídeo de IA más pionera de 2020 por Corporate Vision y uno de los proveedores de tecnología para el comercio minorista más confiables del mundo por la revista CIO Techie.



VASS ADQUIERE COMUNYTEK para liderar la transformación digital en el sector financiero

VASS continúa avanzando en su plan de crecimiento orgánico e inorgánico y precisamente con el objetivo de liderar la transformación digital también en el sector financiero nacional e internacional, acaba de anunciar la compra de Comunitytek, empresa especialista en sistemas avanzados y productos innovadores enfocados a la banca mayorista y al mercado de capitales.

PROPUESTA DE VALOR

ESTA ADQUISICIÓN, enmarcada en la estrategia VASS@400 con la que la compañía prevé facturar 400 millones de euros en 2025, afianza su posición en el sector financiero, ya que Comunitytek es uno de los actores más relevantes del segmento CIB (Corporate & Investment Banking) y posee 20 años de experiencia en el desarrollo de soluciones innovadoras para el mercado bancario gracias a su profundo conocimiento en Capital Markets y al uso de las nuevas tecnologías.

“Con esta adquisición, VASS amplía su propuesta de valor en el sector financiero y acelera su capacidad de acometer proyectos cada vez más estratégicos y transformacionales en sus grandes clientes nacionales e internacionales”, explica Francisco Javier Latasa, presidente de VASS.

En la misma línea, Eduardo Lorente, director de desarrollo de negocio en VASS, señala que “los segmentos CIB y Wealth Management son estratégicos para las entidades financieras porque representan un porcentaje relevante de los márgenes obtenidos en su operación. Gracias a esta adquisición, VASS podrá ofrecer ahora un mayor know-how a estas entidades, a las que ayudará a desarrollar proyectos de digitalización y transformación que, además, le permitan competir en un mercado tremendamente competitivo en el que la irrupción de las FinTech ha provocado cambios, sobre todo, en la gestión de activos”.





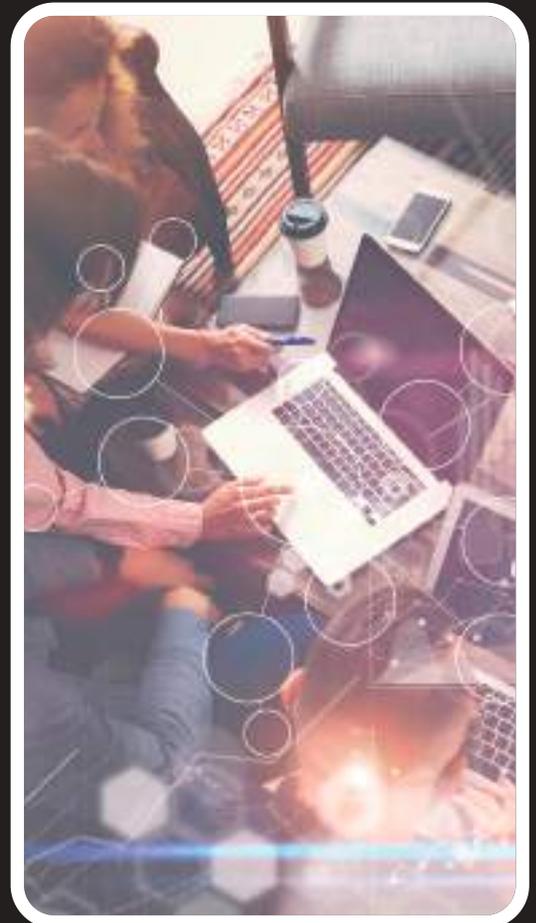
CRECIMIENTO VÍA COMPRAS

LA ADQUISICIÓN DE **COMUNYTEK** es la segunda operación de este tipo realizada por VASS en menos de un año, lo que demuestra su gran apuesta por consolidarse como la compañía española de referencia en soluciones digitales de primer nivel en todas las industrias, tanto en España como en Europa y Latinoamérica.

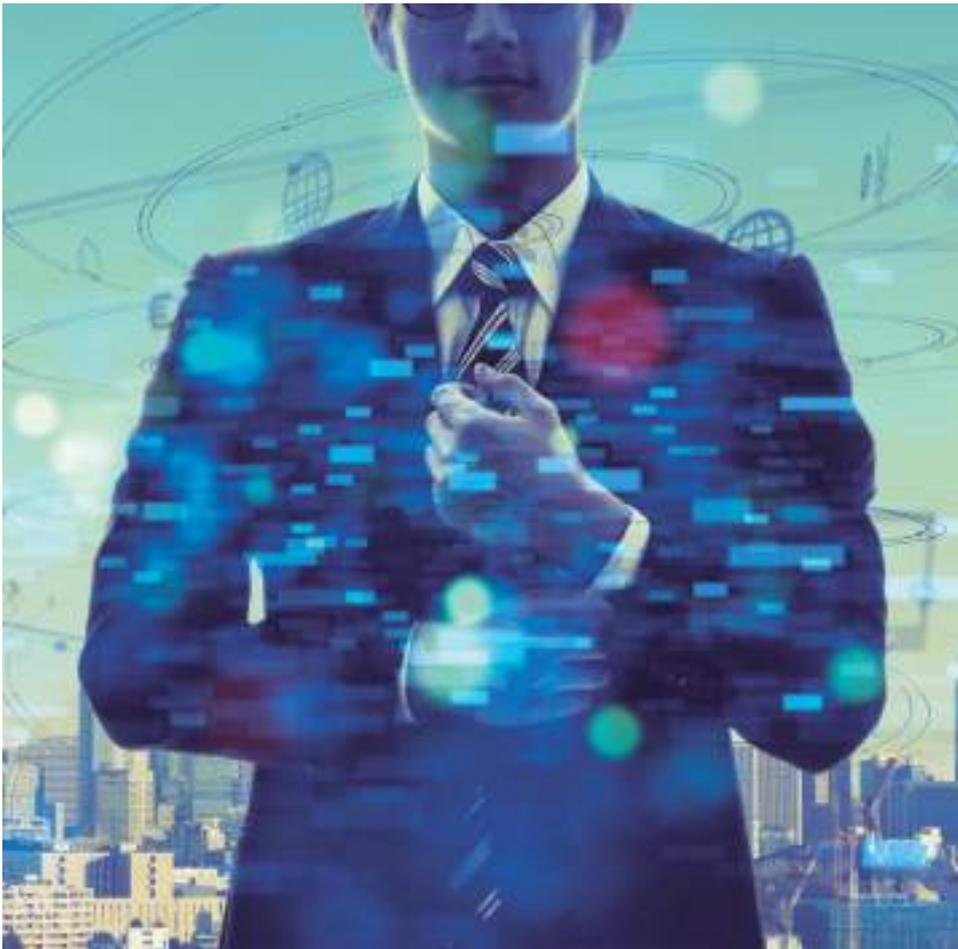
Según indica Faustino Nebrera, fundador y socio de Comunytex, "nuestra incorporación al grupo VASS es una apuesta estratégica para la internacionalización de nuestra oferta en productos y servicios especializados en Banca Mayorista y Mercados Financieros, complementando así el enorme portfolio comercial de VASS".

Asimismo, Vicente Bouza, fundador y socio también de Comunytex, considera que "la integración en el Grupo VASS supone el reconocimiento de las capacidades de Comunytex, que se basan en un equipo de excelentes profesionales que con su buen hacer nos ha permitido ser una empresa de reconocido prestigio en el sector de banca mayorista y mercados financieros en España. La unión de Comunytex con el Grupo VASS supondrá un nuevo desafío y abrirá un nuevo mundo de oportunidades tanto para nuestros clientes como para nuestros profesionales".

**"ESTA
ADQUISICIÓN,
ENMARCADA EN
LA ESTRATEGIA
VASS@400 CON LA
QUE LA COMPAÑÍA
PREVÉ FACTURAR
400 MILLONES DE
EUROS EN 2025,
AFIANZA SU
POSICIÓN EN
EL SECTOR
FINANCIERO"**



LIDERAZGO EN CONSULTORÍA DIGITAL



ESTE NUEVO ACUERDO se enmarca en la estrategia VASS@400 que ha lanzado VASS este año y que tiene como objetivo convertirse en el líder en consultoría digital de base española llevando al grupo a un volumen de negocio de más de 400 millones en los próximos 5 años. Este plan está respaldado por Private Equity Company, OEP (One Equity Partners), que se unió a VASS a final de 2020 y que cuenta con una amplia experiencia en el apoyo a empresas para ejecutar ambiciosos planes de crecimiento. OEP acaba de vender la empresa italiana de servicios de TI Lutech después de casi triplicar los ingresos hasta alcanzar los 450 millones de euros en menos de cuatro años.

Jörg Zirener, director gerente senior de OEP agrega que "VASS y OEP tienen una oportunidad única de construir un Campeón en transformación digital capaz de brindar servicios a sus clientes con soluciones innovadoras de primera clase a nivel mundial".

“LA ADQUISICIÓN DE COMUNYTEK ES LA SEGUNDA OPERACIÓN DE ESTE TIPO REALIZADA POR VASS EN MENOS DE UN AÑO, LO QUE DEMUESTRA SU GRAN APUESTA POR CONSOLIDARSE COMO LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REFERENCIA EN SOLUCIONES DIGITALES DE PRIMER NIVEL EN TODAS LAS INDUSTRIAS, TANTO EN ESPAÑA COMO EN EUROPA Y LATINOAMÉRICA”



Fundación
Telefónica



Descárgatelas gratis en:
telos.fundaciontelefonica.com

Llegar de aquí...



Ayudamos a tu negocio en [correosdirecto.es](https://www.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.**



RITMO CIERRA UNA RONDA DE FINANCIACIÓN SEED DE 13,8 millones de euros para impulsar su plataforma de capital-as-a-service

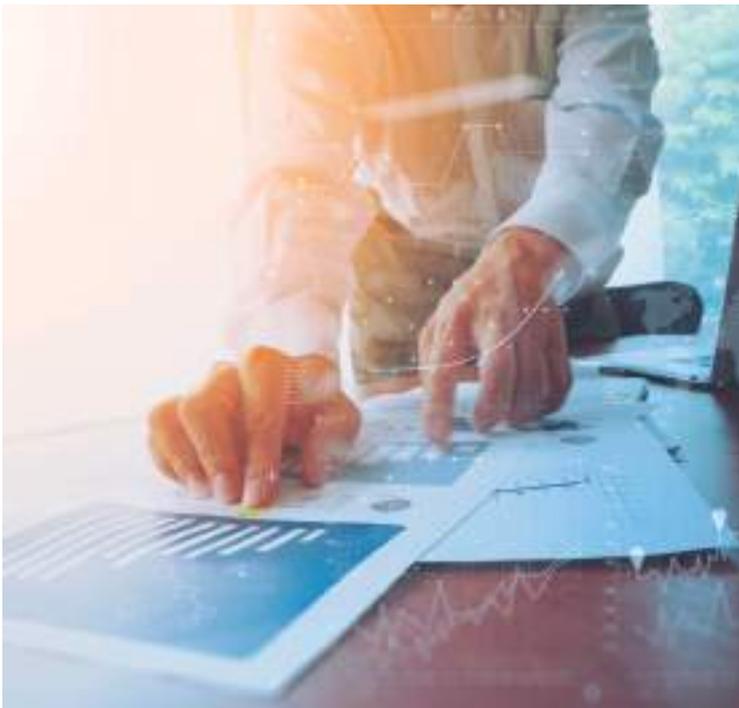
Ritmo, la plataforma de capital-as-a-service dirigida a proporcionar capital de crecimiento no dilutivo y herramientas de análisis a ecommerce y marketplaces, ha cerrado la ampliación de su ronda de financiación, que se eleva a un total de 13,8 millones de euros.



RONDA DE FINANCIACIÓN

ESTA RONDA HA ESTADO liderada por JME Ventures junto con Inveready y Sabadell Venture Capital, actuales inversores de Ritmo. Además, ha contado con el apoyo de Bynd Venture Capital y Wayra (brazo inversor de Telefónica) junto con otros inversores internacionales. Esta ronda de ampliación se produce 8 meses después del inicio de las operaciones de la empresa.

RITMO ES UNA PLATAFORMA DE CAPITAL-AS-A-SERVICE QUE OFRECE LA PRIMERA LÍNEA DE FINANCIACIÓN RECURRENTE Y NO DILUTIVA A LA NUEVA GENERACIÓN DE EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO



Plataforma AS-A-SERVICE

Según Ivan Landabaso, partner de JME Ventures: "Estamos encantados de apoyar a Ritmo en su misión de transformar el capital de crecimiento para el comercio electrónico. La capacidad de su plataforma para ofrecer capital y conocimientos es realmente potente y sencilla. Estamos deseando ver su crecimiento en Europa y LATAM en los próximos meses".

"FUNDADA EN NOVIEMBRE DE 2020 POR RAIMUNDO BURGUERA, PABLO GASALLA, IÑAKI MEDIAVILLA E IVÁN PEÑA, RITMO ES UNA PLATAFORMA DE CAPITAL-AS-A-SERVICE QUE OFRECE LA PRIMERA LÍNEA DE FINANCIACIÓN RECURRENTE Y NO DILUTIVA A LA NUEVA GENERACIÓN DE EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO, ESPECIALMENTE A LOS VENEDORES EN MARKETPLACE (AMAZON, MERCADO LIBRE, ETC.). SU OBJETIVO ES CUBRIR LAS NECESIDADES DE CRECIMIENTO DE ESTE SEGMENTO, OFRECIENDO CAPITAL DE MANERA RECURRENTE PARA INVERSIONES EN INVENTARIO Y MARKETING DIGITAL"



FASE de crecimiento

A CORTO PLAZO, Ritmo se centrará en seguir creciendo en Europa y LATAM y se expandirá a otros mercados de la mano de sus acuerdos con socios estratégicos.

Nueva herramienta de análisis de crecimiento

Recientemente, Ritmo ha lanzado Ritmo Insights, su solución de análisis e información de crecimiento impulsada por Inteligencia Artificial, que actualmente se ofrece de forma gratuita, para ayudar a los emprendedores a tomar decisiones más in-

formadas sobre su negocio mediante el análisis de sus ingresos, campañas de marketing y métricas de flujo de caja a través de las API. Así, Ritmo se centra en mejorar su estrategia de integración de APIs para incorporarse a múltiples plataformas del ecosistema del comercio electrónico. Esto, junto con su oferta de capital no dilutivo, ha creado una suite de productos a medida para los ecommerce que cuentan con unas necesidades únicas que a menudo incluyen picos de crecimiento debido a la estacionalidad inherente de esta industria.

<< Esta nueva ronda nos ayudará a acelerar nuestro crecimiento, que actualmente es de 300% mes a mes, a nivel internacional y conseguir nuestro objetivo de democratizar el acceso al capital. La confianza mostrada por nuestros inversores en el proyecto y en nuestros planes futuros es un paso vital para lograr este objetivo. Ritmo seguirá ampliando su equipo con el mejor talento internacional y continuará reforzando la integración tecnológica de sus herramientas y soluciones financieras en plataformas de ecommerce y marketplaces", asegura Raimundo Burguera, co-CEO y cofundador de Ritmo >>





ANÁLISIS DE CLIENTES

RITMO ANALIZA a los clientes evaluando las métricas del negocio digital a través de las API, y es capaz de tomar decisiones en tiempo real utilizando su enfoque basado en datos.

Actualmente, Ritmo cuenta con más de 85 operaciones y, tras esta ronda, pretende multiplicar 10x su cartera. Gracias a su creciente presencia internacional y a sus acuerdos con socios estratégicos a nivel internacional, Ritmo está en camino de invertir más de 100 millones de euros en este segmento en los próximos 12 meses.





LA FACTURACIÓN

de las empresas de servicios TIC
aumenta un 18,9% y marca la senda

DE LA RECUPERACIÓN

La resiliencia del sector de servicios TIC vuelve a ponerse de manifiesto una vez más: las empresas del sector han visto aumentar un +18,9% su facturación interanual (entre abril de 2020 y abril de 2021). Se trata de una cifra récord en la serie histórica y muy significativa, puesto que incluso supera los niveles de facturación registrados durante el mismo mes del año pasado.



FACTURACIÓN TIC

Según la última entrega del barómetro mensual TIC Monitor, elaborado conjuntamente por VASS y el Centro de Predicción Económica CEPREDE, este importante crecimiento no hace más que señalar que la recuperación económica está cada vez más cerca y es el sector de servicios TIC uno de los que más está contribuyendo a que se haga posible.

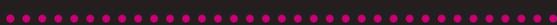
“Aún no ha desaparecido la incertidumbre, ni la resultante de la desescalada, parcialmente interrumpida por los inquietantes rebrotes entre la población más joven no vacunada, ni tampoco la que rodea a la concreción de los fondos europeos.

No obstante, se mantiene un diferencial positivo respecto al resto de servicios en cuanto a facturación y, especialmente, en cuanto a empleo”, indica Antonio Rueda, director de VASS Research y responsable de TIC Monitor.

EL SECTOR DE SERVICIOS TIC también ha logrado aumentar la demanda de talento especializado un +3,3% en los últimos doce meses, mejorando así el registro del mes pasado un 1,2%. “Estamos ante el mejor dato desde febrero de 2020. Esta variable se ha comportado de manera muy resistente a lo largo de toda la crisis y revela que el sector sigue demandando profesionales, tanto en España como en el conjunto de la Unión Europea”, destaca Rueda.



**“ESTE IMPORTANTE
CRECIMIENTO NO HACE
MÁS QUE SEÑALAR QUE LA
RECUPERACIÓN
ECONÓMICA ESTÁ CADA
VEZ MÁS CERCA Y ES EL
SECTOR DE SERVICIOS TIC
UNO DE LOS QUE MÁS ESTÁ
CONTRIBUYENDO A QUE SE
HAGA POSIBLE”**



RECUPERACIÓN

EL CLIMA DE RECUPERACIÓN también se ve reflejado en los indicadores de las expectativas a corto plazo de los empresarios del sector de servicios TIC. El clima de creación de empleo mejora casi un 20% respecto a la anterior entrega alcanzando los +24 puntos en una escala de +/-100. El 62% de las empresas confía en una creación de empleo neto, frente al 38% que percibe un ajuste de plantilla. Las expectativas de facturación se mantienen en tono positivo y, aunque en este caso el indicador empeora respecto a la anterior entrega el balance entre empresarios optimistas y pesimistas se decanta a favor de los primeros. La puntuación de +22,5 puntos en una escala de +/-100 equivale a decir que un 61,2% de las empresas del sector de servicios TIC espera un incremento de su actividad entre julio y septiembre.



TELEFÓNICA TECH ADQUIERE CANCOM UK&I

para consolidar su liderazgo en cloud y servicios digitales en Europa

Telefónica Tech ha acordado con Cancom Group la adquisición de Cancom UK&I por 398 millones de euros, mediante esta compra Telefónica Tech continúa con su plan de crecimiento, orgánico e inorgánico, que le está permitiendo afianzarse como la compañía líder en transformación digital.



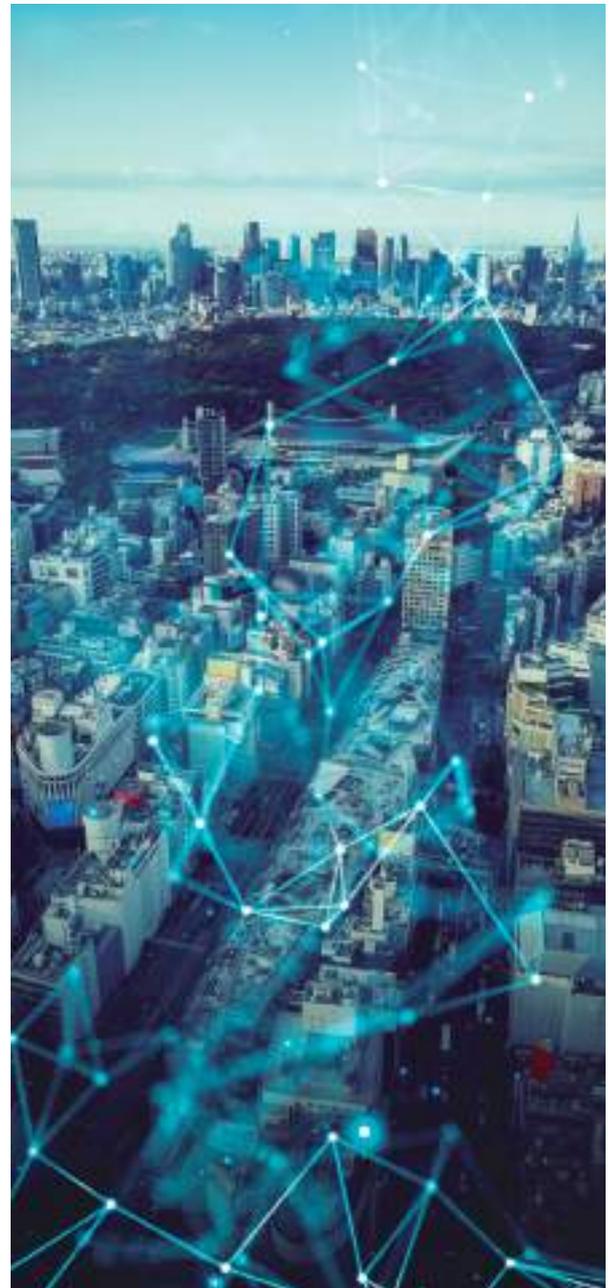


CONDICIONES DE LA COMPRA

LA OPERACIÓN, realizada a un múltiplo de 13,5 veces EV/OIBDA (basado en cifras 2021E), reforzará las capacidades de la división de Cloud y Ciberseguridad de Telefónica Tech en Reino Unido e Irlanda. Cancom UK&I cuenta con 600 profesionales, que se incorporarán al equipo de **Telefónica Tech**, y con una amplia y sólida cartera de servicios digitales que cubre servicios profesionales y servicios gestionados en soluciones avanzadas de TI, ciberseguridad y multicloud.

CANCOM UK&I

Cancom UK&I está acreditado como Microsoft Gold Partner en nueve disciplinas, incluyendo Azure Expert MSP, CSP Direct, LSP, Surface Silver Partner y FastTrack; además de contar con otras alianzas con proveedores líderes de tecnología. Cancom UK&I cerró 2020 con unos ingresos de 155 millones de euros, de los cuales los servicios gestionados y profesionales representan más del 50% y están creciendo de forma diferencial. Está previsto que en 2021 alcance los 190 millones de euros de ingresos con un margen EBITDA ajustado del 15,4% y que los ingresos relacionados con Servicios Gestionados y Servicios Profesionales proyecten crecimientos diferenciales del 20% y 26% CAGR18-21, respectivamente.



CRECIMIENTO de Telefónica Tech

LA OPERACIÓN REFUERZA la historia de crecimiento de **Telefónica Tech**, cuyos ingresos han crecido más de un 25% en el primer semestre de 2021 y por encima de la media del sector, así como su posicionamiento en uno de los cuatro mercados clave para **Telefónica**, como es Reino Unido -los otros tres son España, Alemania y Brasil-.

Para José Cerdán, CEO de Telefónica Tech, "La incorporación del talento del equipo de Cancom UK&I a Telefónica Tech fortalecerá nuestras capacidades de Ciberseguridad y Cloud en el Reino Unido e Irlanda, con foco en los servicios profesionales y gestionados, y combinándolo con nuestra propuesta de valor y

alcance global nos permite posicionarnos como el partner estratégico de nuestros clientes B2B en su estrategia de transformación digital".

"Estoy muy ilusionado de que Cancom UK&I pase a formar parte de la familia de Telefónica Tech. Es un gran paso en el crecimiento de nuestra empresa. Telefónica Tech es un líder en la provisión de servicios avanzados de TI y estamos entusiasmados con lo que podremos ofrecer a nuestros clientes como Telefónica Tech en el Reino Unido e Irlanda. Esta es una gran noticia tanto para nuestros clientes como para nuestros empleados", dijo Martin Hess, Director General de Cancom UK&I.



<< SE PREVÉ QUE TELEFÓNICA TECH CONTINÚE CON LA SENDA DE CRECIMIENTO DE DOBLE DÍGITO DE INGRESOS APROVECHANDO LA BASE DE SUS MÁS DE 5,5 MILLONES DE CLIENTES B2B DEL GRUPO TELEFÓNICA, REFORZANDO SU PROPUESTA DE VALOR EN TODOS LOS MERCADOS E IMPULSANDO LAS CAPACIDADES DE VENTA ESPECIALISTA >>



Una historia de CRECIMIENTO

TELEFÓNICA TECH ES UNA UNIDAD estratégica que **Telefónica** incluyó en el plan estratégico que presentó en noviembre de 2019, con lo que esta operación también le sirve al Grupo para seguir adelante en la ejecución de una hoja de ruta que está acelerando el proceso de transformación de la compañía.

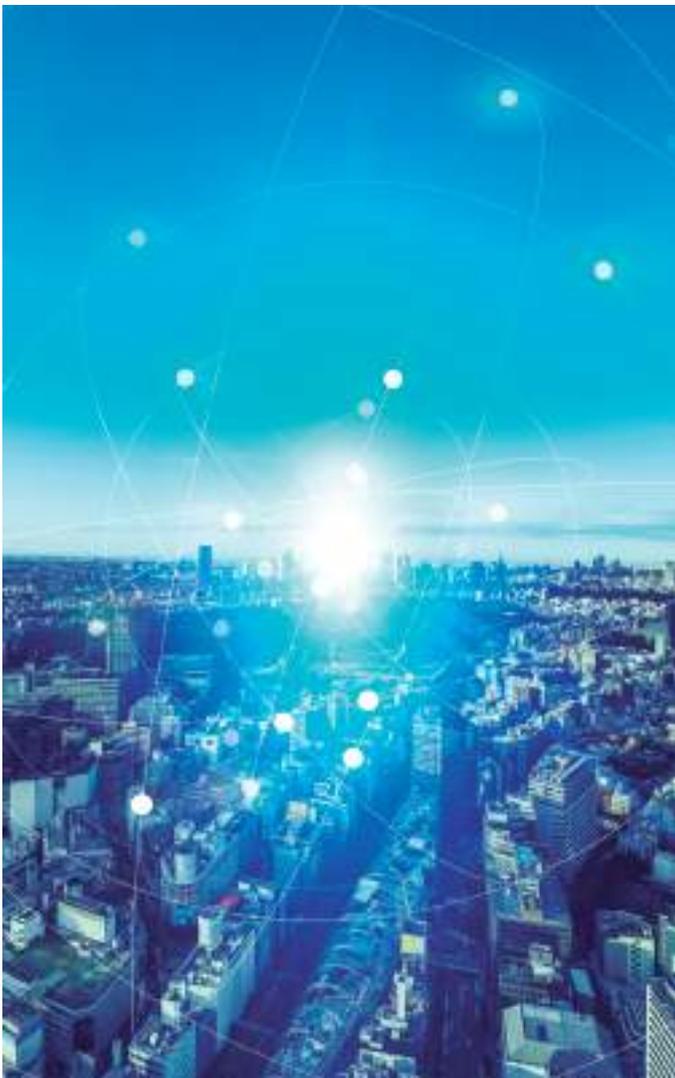
Telefónica Tech ha continuado durante este año ampliando sus capacidades con la atracción de nuevo talento y con la incorporación de nuevos productos y servicios para potenciar su liderazgo en los negocios de ciberseguridad, cloud, Internet de las Cosas (IoT), Big Data y Blockchain.

En lo que va de año **Telefónica Tech ha integrado a acens** -perteneciente al Grupo Telefónica desde 2011- para reforzar su propuesta de valor para pymes en cloud y ha anunciado, a comienzos de este mismo mes, la **adquisición de Altostratus Cloud Consulting**, empresa española especializada en servicios multicloud y Premier Partner de Google Cloud para el sur de Europa que también ofrece soluciones de Big Data y Machine Learning -entre otras-.

Se prevé que Telefónica Tech continúe con la senda de crecimiento de doble dígito de ingresos aprovechando la base de sus más de 5,5 millones de clientes B2B del Grupo Telefónica, reforzando su propuesta de valor en todos los mercados e impulsando las capacidades de venta especialista.

SOBRE Telefónica Tech

TELEFÓNICA TECH es la compañía líder en transformación digital. La compañía ofrece una amplia gama de servicios y soluciones tecnológicas integradas en Ciberseguridad, Cloud, IoT, Big Data y Blockchain. Para obtener más información, visite: www.tech.telefonica.com





<< CANCOM UK&I ESTÁ ACREDITADO COMO MICROSOFT GOLD PARTNER EN NUEVE DISCIPLINAS, INCLUYENDO AZURE EXPERT MSP, CSP DIRECT, LSP, SURFACE SILVER PARTNER Y FASTTRACK; ADEMÁS DE CONTAR CON OTRAS ALIANZAS CON PROVEEDORES LÍDERES DE TECNOLOGÍA >>

SOBRE CANCOM UK&I

FUNDADA EN 1990 como Organized Computer Systems Ltd, u OCSL, la compañía comenzó como un fuerte negocio basado en reventa consultiva centrado en hardware, servidores TI en casa del cliente y virtualización. En 2008, evolucionó a Servicios Gestionados y Soluciones en la Nube con la adquisición de SanSource. En 2015, adquirió Rockpool IT para ampliar su oferta de consultoría mediante la introducción de un servicio de recursos flexibles. En agosto de 2018, OCSL se convirtió en parte del Grupo CANCOM, consolidándose como centro estratégico de nego-

cio de Cancom Group en el Reino Unido. En enero de 2021, se consolida CANCOM UK&I después de que el Grupo CANCOM completara las tres adquisiciones tanto en el Reino Unido como en Irlanda.

CANCOM UK&I ofrece una amplia gama de servicios de tecnología en los sectores público y privado, con las más altas acreditaciones de líderes en tecnología y software, apalancándose en los centros de datos de UK&IE que acreditan las principales certificaciones oficiales y estándares de mercado.

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

HUAWEI LANZA EN ESPAÑA su plataforma de e-Learning para seguir impulsando la educación digital y tecnológica

Huawei España mantiene su firme apuesta por potenciar la formación y capacitación digital de los ciudadanos con el lanzamiento hoy de su plataforma de e-Learning, en la que reúne una amplia oferta formativa centrada en tecnologías de última generación.



LA TASA DE PARO SE SITUÓ EN EL 16,1%, 2 DÉCIMAS MENOS QUE EN EL TERCER TRIMESTRE, PERO 2,3 PUNTOS PORCENTUALES MÁS ALTA QUE HACE UN AÑO

PLATAFORMA e-Learning

CON ESTA PROPUESTA, que se integra dentro de su iniciativa Huawei Digital University (HDU), la compañía tiene el objetivo de potenciar el talento TIC y mejorar la empleabilidad a través de una formación digital más accesible, con cursos tanto en inglés y como en español, disponibles para estudiantes con distintos niveles de conocimiento.

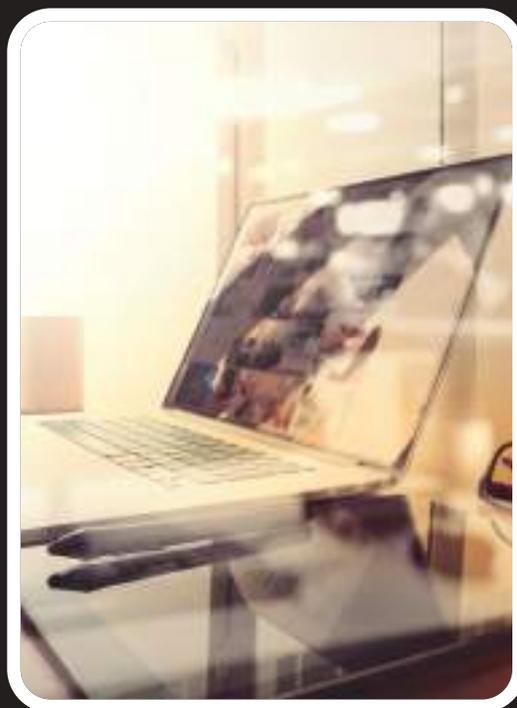
La plataforma de e-Learning cuenta con cinco grandes áreas de formación en nuevas tecnologías: 5G, Big Data, Internet de las Cosas, Inteligencia Artificial y Cloud, así como con información sobre los proyectos que tiene en marcha Huawei España en materia de formación y educación. La plataforma también incorporará más adelante cursos gratuitos sobre disciplinas y enfoques destinados a ámbitos tan importantes como el sanitario, financiero o educativo.

MARÍA LUISA MELO, Directora General de Asuntos Públicos, Comunicación y Sostenibilidad de Huawei España, manifiesta que **“la educación es una parte esencial de la estrategia social de Huawei en España desde hace ya 20 años. Ahora, con esta iniciativa, nuestro objetivo es seguir impulsando este compromiso y continuar trabajando en la capacitación del talento digital, que es fundamental para el desarrollo de nuestra sociedad y para que nuestro país se sitúe en una posición destacada entre las economías de nuestro entorno”**.

Impulso al TALENTO DIGITAL

La iniciativa **Huawei Digital University (HDU)** forma parte de la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa, **‘Creando Oportunidades a través de la Educación’**, mediante la cual Huawei materializa su compromiso con la formación en nuevas tecnologías y la empleabilidad en España. En ella se engloban distintas actividades desarrolladas a lo largo de estas dos últimas décadas.

Entre ellas, cabe destacar el programa el **“El Futuro de las TIC”**, que acaba de finalizar su novena edición y que, desde sus orígenes, ya ha formado en competencias digitales a un total de 200 estudiantes españoles de universidades de todo en España. Este programa es conocido a nivel internacional como **‘Seeds for the Future 2.0’**, a través del cual Huawei tiene previsto invertir 150 millones de dólares a nivel mundial en el desarrollo del talento digital durante los próximos cinco años.



“LA PLATAFORMA TAMBIÉN INCORPORARÁ MÁS ADELANTE CURSOS GRATUITOS SOBRE DISCIPLINAS Y ENFOQUES DESTINADOS A ÁMBITOS TAN IMPORTANTES COMO EL SANITARIO, FINANCIERO O EDUCATIVO”



“CABE DESTACAR EL PROGRAMA EL “EL FUTURO DE LAS TIC”, QUE ACABA DE FINALIZAR SU NOVENA EDICIÓN Y QUE, DESDE SUS ORÍGENES, YA HA FORMADO EN COMPETENCIAS DIGITALES A UN TOTAL DE 200 ESTUDIANTES ESPAÑOLES DE UNIVERSIDADES DE TODO EN ESPAÑA. ESTE PROGRAMA ES CONOCIDO A NIVEL INTERNACIONAL COMO ‘SEEDS FOR THE FUTURE 2.0’, A TRAVÉS DEL CUAL HUAWEI TIENE PREVISTO INVERTIR 150 MILLONES DE DÓLARES A NIVEL MUNDIAL”

EMPRESA Y UNIVERSIDAD

LAS RELACIONES entre empresa y universidad son un aspecto central de la estrategia de Huawei en España, tanto en el campo de la educación como de la investigación. En este ámbito, cabe destacar la creación en 2018 de la Cátedra de Empresa Huawei-UPM 5G con la Universidad Politécnica de Madrid, institución con la que ya colabora la

compañía a través del ‘Liderando la Era LTE’, creado en 2014 para dinamizar el estudio de tecnológicas punteras y democratizar el despliegue de redes de última generación. También se incluyen en esta estrategia la ‘Cátedra Cloud Computing y Big Data UNED-Huawei’, en colaboración con la Universidad Nacional de Educación a Distancia.





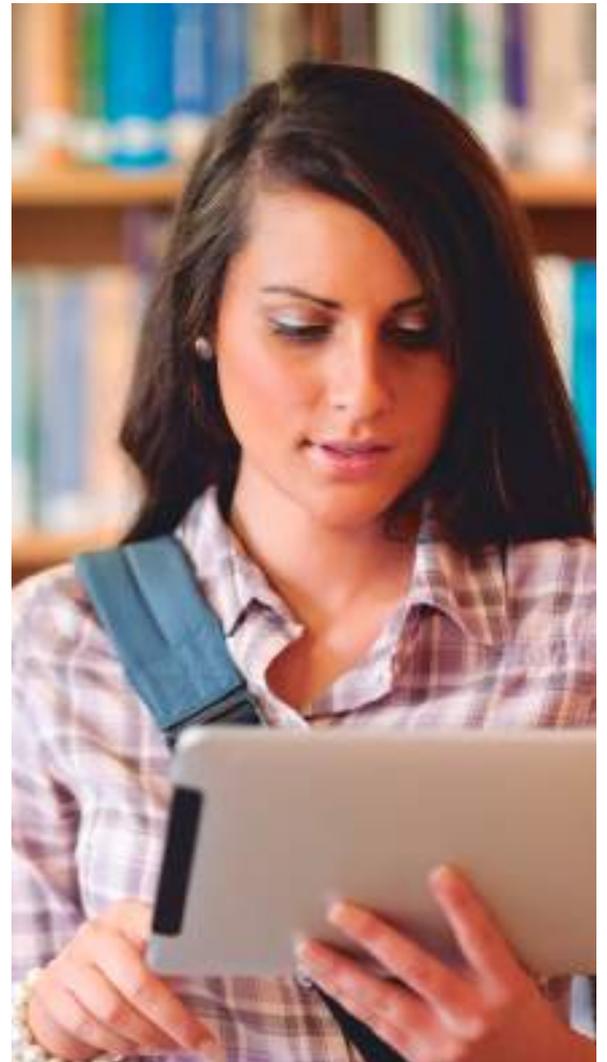
“DESTACAN TAMBIÉN OTROS PROGRAMAS COMO EL HUAWEI STUDENT DEVELOPERS, QUE CELEBRÓ SU PRIMERA EDICIÓN EN ESPAÑOL EL PASADO MES DE DICIEMBRE, CON LA PARTICIPACIÓN DE MÁS DE 180 ESTUDIANTES Y RECIÉN TITULADOS, QUE PUDIERON CONOCER Y TRABAJAR EN LAS DIFERENTES ÁREAS QUE INTEGRAN LOS SERVICIOS MÓVILES DE HUAWEI Y APPGALLERY CONNECT”

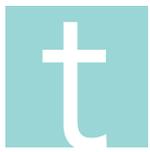
PROVEEDOR global de soluciones tic

Huawei es proveedor líder global de soluciones de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), infraestructuras y dispositivos inteligentes. Con soluciones integradas en cuatro entornos clave: redes de telecomunicaciones, TI, dispositivos inteligentes y servicios en la nube, nos comprometemos a llevar la digitalización a cada persona, hogar y organización para lograr un mundo totalmente conectado e inteligente.

ACUERDOS de colaboración

IGUALMENTE, Huawei colabora con la plataforma Digitalízate de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae) y el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), poniendo a disposición 146 nuevos materiales informativos, con el objetivo de potenciar las capacidades digitales de los españoles. Huawei España también colabora con organizaciones como 50&50 Gender Leadership e Inspiring Girls para promover el liderazgo femenino, especialmente en el ámbito tecnológico, lo que incluye acciones para impulsar las carreras STEM (Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) entre las jóvenes.





Análisis de los datos de paro de julio y PROYECCIÓN PARA AGOSTO

<< El número de afiliados a la Seguridad Social en el mes de julio se sitúa en los 19,59 millones de personas, creciendo un 4,3% por encima que un año antes y con 806.200 empleos más que en julio de 2020 >>

Es un número de afiliados que marca un nuevo máximo histórico y que supera en 0,3% el máximo anterior, de julio de 2019.

En cuanto al número de parados registrados se redujo hasta los 3,42 millones de personas en situación de desempleo. En el séptimo mes del año, el paro ha descendido en 356.500 desempleados menos que hace un año, pero 405.000 más que en julio de 2019.

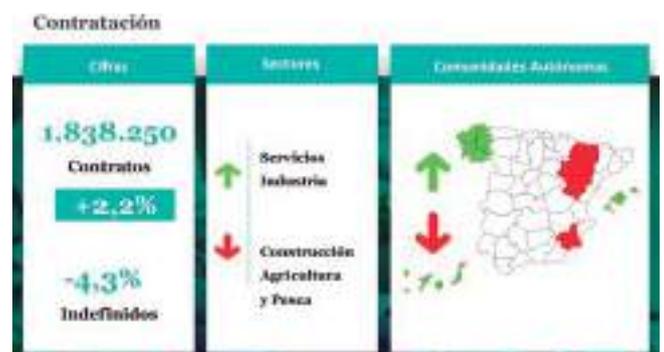
En julio aún había 331.500 asalariados en situación de ERTE, que no son contabilizados en estos datos por definición. Son 116.300 trabajadores menos que un mes antes.

Como apunta Javier Blasco, director del Adecco Group Institute: "Una vez más, los datos de afiliación resultaron algo mejores a los esperados. El resultado se explica por el fuerte tirón de los Servicios. El mes de julio se comporta mejor en reducción de desempleo que en afiliación, siendo previsible que el crecimiento entre meses siga siendo decreciente de cara al final del verano. Ahora son más necesarias que nunca las medidas de salvaguarda del empleo, de reactivación de la actividad productiva y confianza a empleadores y mercados".

DATOS MÁS DESTACADOS

El número de parados registrados en julio es de 3.416.498. En el séptimo mes del año, el paro ha descendido en 197.841 desempleados respecto al mes de junio (-5,5%), mejorando la reducción de junio respecto a mayo (-4,4%). Aunque hay que recordar que aún hay 331.500 asalariados en situación de ERTE, que no son contabilizados en estos datos por definición. Son 116.300 trabajadores menos que un mes antes.

En el mes de julio el número de parados se redujo de forma significativa (-9,4% interanual; el mayor descenso en cuatro años), en especial entre los varones (-12,3%; el paro femenino se bajó 7,3%). En cuanto a la afiliación a la Seguridad Social, ésta ha ganado en julio una media de 91.451 cotizantes respecto al mes de junio, lo que sitúa el número total de ocupados en 19.591.728 cotizantes, si bien el crecimiento respecto a junio fue menor (+0,5%) que el periodo anterior (+1,2%: junio v mayo).





La firma de contratos aumentó de forma generalizada, si bien el ritmo de crecimiento de los indefinidos cede a los temporales, propio de la estacionalidad de la actividad económica. Se firmaron 1,8 millones de contratos (+19,7% interanual). Los de mayor crecimiento fueron los temporales de jornada parcial (+29,1%).

Los Servicios lideraron el aumento del empleo (+4,8% interanual). Además, crecieron más los empleos asalariados (+4,8% interanual) que los no asalariados (+1,8%).



“EL NÚMERO DE PARADOS REGISTRADOS EN JULIO ES DE 3.416.498. EN EL SÉPTIMO MES DEL AÑO, EL PARO HA DESCENDIDO EN 197.841 DESEMPLEADOS RESPECTO AL MES DE JUNIO (-5,5%), MEJORANDO LA REDUCCIÓN DE JUNIO RESPECTO A MAYO (-4,4%). AUNQUE HAY QUE RECORDAR QUE AÚN HAY 331.500 ASALARIADOS EN SITUACIÓN DE ERTE, QUE NO SON CONTABILIZADOS EN ESTOS DATOS POR DEFINICIÓN”

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



NOS ENCANTAN LAS PERSONAS. NOS ENCANTA LA TECNOLOGÍA.



Javier Carril

SOCIO EXECOACH.

www.execoach.es

REUNIONES VIRTUALES DE TRABAJO ¿CON CÁMARA O SIN CÁMARA?

RECIENTEMENTE LA Escuela de Liderazgo de la Universidad de Yale ha publicado una serie de estudios que han realizado basándose en una sorprendente hipótesis: las personas transmitimos nuestras emociones sobre todo a través de nuestra voz (tono, volumen, ritmo), por lo que en las reuniones virtuales podemos conectar y empatizar mejor con nuestros compañeros de trabajo si mantenemos las cámaras apagadas. Increíble ¿Verdad? Seguramente la mayoría piensa que las cámaras apagadas producen más frialdad y distancia emocional entre los participantes en una reunión. No sólo no es verdad, sino todo lo contrario.

Se realizaron hasta 5 experimentos distintos en los cuales se comparó la comunicación sólo por voz con la comunicación exclusivamente a través de los gestos de la cara (cámara encendida y audio apagado), y con la comunicación multisensorial (con la cámara y el micrófono encendidos), y en todos los experimentos el resultado fue que las personas tenían más precisión empática cuando se comunicaban con los demás exclusivamente a través del tono y volumen de voz (cámara apagada y audio encendido). La precisión empática, por cierto, es la capacidad para adivinar o conectar con la

emoción que siente la persona con la que estamos comunicándonos.

Por supuesto, en las reuniones de teletrabajo, si queremos que se cumpla la precisión empática entre los participantes y por tanto, que haya más conexión humana entre ellos, es imprescindible que todos los participantes estén totalmente centrados en la reunión y no aprovechen la cámara apagada para estar haciendo otras cosas sin ser vistos (responder emails, mirar los whatsapps, revisar un informe, etc.). Esto es bastante habitual, lamentablemente, y por tanto requiere de las personas respeto y foco.

Lo cierto es que la publicación de estos estudios con dichos resultados me sorprendió al principio, porque yo soy el primero que pido a todos los participantes que mantengan su cámara encendida cuando imparto un curso on line, para darle un toque más humano al estar todos asistiendo a través de una pantalla. Sin embargo, reflexionando, he recordado que mis primeras sesiones de coaching, hace ya 16 años, fueron por teléfono y cuando las empecé a hacer por Skype sugería a mis clientes que mantuviéramos las cámaras apagadas. Y recuerdo que las sesiones eran realmente pro-

fundas y no tenían nada que envidiar a las sesiones cara a cara. De hecho, siempre he defendido que el coaching a distancia (sea con cámara o sin ella) es igualmente efectivo al coaching presencial porque lo he vivido muchas veces.

Por ejemplo, recuerdo con especial cariño la sesión que tuve que realizar en el examen de certificación de la ICF (International Coach Federation), que fue una sesión de media hora por teléfono, en la que sólo escuchaba la voz de la cliente, a la que por cierto no conocía. Sin embargo, nada de esto afectó a la conexión que tuvimos. Ella profundizó muchísimo y llegó a llorar en la sesión al descubrir algo tremendamente valioso para su evolución personal, y que mantenía escondido en su inconsciente. Fue un momento precioso y además...aprobé el examen.

Por otro lado, durante la pandemia he impartido algunos de los cursos más profundos y emocionantes de mi carrera, siempre online, a distancia, aunque esta vez la mayoría tenían la cámara encendida. Lo que trato de decir es que debemos desterrar la falsa creencia tan generalizada de que la formación o el coaching a distancia es frío y menos efectivo. Este año me ha demostrado que a veces incluso el hecho de que cada persona asista a la formación o al coaching desde su casa, mostrando una parte de su intimidad, hace que conecten de manera más profunda.

Desde luego, no estoy defendiendo que todas las reuniones de teletrabajo en las organizaciones se realicen con la cámara

apagada, pero quizá se podrían alternar. Los estudios mencionados revelan que las personas nos perdemos y abrumamos con tanta información visual (en una reunión puede haber fácilmente 7 o 8 cámaras encendidas con el rostro correspondiente de cada asistente, y la cantidad de información que captamos con los ojos es tan grande que nos puede desviar de lo importante) y al final es fácil que no capturemos lo que sienten y necesitan los demás. En definitiva, perdemos precisión empática. Además, aunque a veces nuestra expresión facial revele cómo nos sentimos, normalmente somos muy capaces de disimular y fingir con una sonrisa. Sin embargo, nuestro tono, ritmo y volumen de voz es más difícil de modificar, y revela nuestro estado emocional de manera mucho más exacta.

Así que ¿Por qué no experimentar? ¿Por qué no tener algunas reuniones de equipo con la cámara apagada? Especialmente, en las que hablemos de temas más emocionales o personales, en las que nos interese por cómo se sienten nuestros compañeros. Si confiamos en los 5 estudios realizados por la Escuela de Liderazgo de la Universidad de Yale y sus conclusiones, un líder de equipo tendrá mayor precisión empática y será más capaz de captar cómo está su equipo a nivel emocional. Y en consecuencia, será un líder mucho más efectivo ya que al ser consciente del estado anímico de su equipo, podrá hacer algo para movilizarlos e influenciarlos positivamente.



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA

   **ufvmadrid**



91 351 03 03
www.ufv.es

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



líderes
en
trato personal

LA UFV

LÍDER DE UNIVERSIDADES
PRIVADAS DE MADRID EN
ENSEÑANZA
y APRENDIZAJE

Fuente: Ranking CyD octubre 2017. U-Multirank. Unión Europea



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid

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



El post de HÉCTOR MERODIO

eCommerce - Analítica Web - Shopify
Expert - Marketing Online

NOVEDADES DEL PASADO UNITE 2021.

Conferencia de desarrolladores de Shopify

Es la segunda ocasión en la que UNITE2021 se hace online debido al COVID, esperamos que el año que viene podamos volver a ver las caras de muchos de los partners, agencias y staff de Shopify con los que trabajamos día a día.

EN ESTA EDICIÓN hemos tenido gratas sorpresas y por fin se resuelven algunas de las grandes demandas de muchos de los merchants. A continuación hacemos un pequeño resumen de las novedades de Shopify Unite 2021.



ONLINE STORE 2.0

SIN LUGAR A DUDAS existe un antes y un después en el editor de las tiendas de Shopify, este es un gran cambio que ayudará a las marcas a ser todavía más independientes a la hora de gestionar el front y el back de sus tiendas Shopify.

Las grandes mejoras del online store 2.0 de Shopify son:

1. Las secciones de todas las páginas abren nuevas oportunidades para personalizar todos los aspectos de una tienda.
2. La nueva experiencia del editor hace que sea más eficiente para las marcas construir sus tiendas, personalizarlas y gestionarlas.
3. Las extensiones de aplicaciones facilitan la personalización y la gestión de aplicaciones dentro de los temas.
4. Creación de un nuevo theme por defecto para todas las tiendas de Shopify que es súper completo y ultra rápido. El nombre del theme es Dawn.

METAFIELDS Y CUSTOM CONTENT

LA ACTUALIZACIÓN de los metafields era algo muy demandado por los partners de Shopify, esta nueva actualización optimiza sobre manera su gestión y las operaciones que gracias a ellos se pueden hacer dentro de un tema.

1. Ahora gracias a los Metafields adicionales, las marcas pueden agregar sus propios atributos a modelos como productos y variantes de productos, con soporte para otros modelos como clientes y pedidos que llegarán más adelante este año.

2. Respecto al Custom Content, una mejora que aparecerá a lo largo de este 2021, se permitirá a las marcas una gestión de todo el contenido relacionada de la marca mucho más eficiente.



CHECKOUT

Y por último entramos en las personalizaciones del checkout. Las nuevas mejoras ponen esta parte tan sensible de todas las tiendas Shopify en una nueva era.

1. **Aumento de la velocidad para todas las tiendas Shopify.** Este incremento de la velocidad permite a cualquier tienda la capacidad de manejar decenas de miles de ventas por minuto. El objetivo de Shopify es que una sola marca pueda vender 300,000 pares de zapatillas en poco más de ocho minutos, y que cada tienda individual tenga la capacidad de manejar tanto volumen de ventas como servimos en todo Shopify en el pico del Black Friday, Cyber Monday en 2020.

2. **Checkout Extensions.** Estas extensiones del checkout van a permitir a los desarrolladores crear aplicaciones de forma segura en Shopify Checkout. Estas personalizaciones de pago también funcionarán en Shop Pay.

3. **Shopify Scripts.** Nuevas mejoras en los scripts de Shopify, que nos permitirán a las agencias trabajar de manera más eficiente las personalizaciones y mejoras de la conversión. Llegamos a una nueva dimensión en las personalizaciones del checkout que nos permitirá generar experiencias de compra únicas para cada cliente que compre en una tienda Shopify.

4. **Nueva plataforma de pagos.** Se trata de una nueva forma de integrar pasarelas de pago de terceros en Shopify Checkout, desbloqueando nuevas oportunidades de crecimiento de ventas para las marcas y permitiendo una localización total de los medios de pago disponibles.





CÓMO CONVERTIR UNA CIUDAD en una smart city sin necesidad de **GRANDES INVERSIONES**

La pandemia ha marcado un antes y un después en la manera que queremos que evolucionen nuestras ciudades. El objetivo es que la calidad de vida en las urbes no disminuya por factores como el tráfico, el ruido o la contaminación, de ahí que sea fundamental descarbonizar los vehículos más pesados, especialmente el transporte público o los camiones de recogida de residuos, pues son los responsables de buena parte de las emisiones contaminantes.



REMOTORIZACIÓN

UNA DE LAS OPCIONES existentes es la remotorización de los motores diésel que tengan entre 3 y 10 años de antigüedad por otros propulsados por autogás o biopropano, este último, 100% renovable. Gracias a un proyecto 'made in Spain' como BeGas, es posible conseguirlo y posicionar a las urbes nacionales sostenibles como referentes a nivel europeo.

Málaga, San Sebastián y Bilbao son buenos ejemplos que evidencian un claro crecimiento hacia modelos centrados en las smart cities. Un término amplio que además de introducir iniciativas ligadas a la digitalización, la conectividad y las TIC, también apuesta por fomentar valores como la sostenibilidad y el cuidado medioambiental.

MOTORES ECOLÓGICOS

ES PRECISAMENTE LO QUE PERMITE BEGAS, UNA EMPRESA ESPAÑOLA CON SEDE EN BIZKAIA Y PIONERA EN EL DESARROLLO DE MOTORES ECOLÓGICOS, QUE PROMUEVEN EL APROVECHAMIENTO Y RECICLADO DE FLOTAS A UN COSTE MENOR, CONTRIBUYENDO ASÍ A LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA, UN ASPECTO CLAVE PARA LAS SMART CITIES.

Y ES QUE, por el precio de compra de un autobús nuevo por parte de una entidad local, pueden ser remotorizados hasta cinco vehículos, evitando la generación de más de 80.000 kg de residuos. Los motores de BeGas no solo obtienen la etiqueta Eco-DGT tras la remotorización, sino que además cuentan con la última tecnología e innovación del sector. Esta apuesta por las soluciones más vanguardistas ha sido posible gracias a la colaboración de instituciones como el Centro de Motores Térmicos de la Universitat Politècnica de València y el CDTI, con la cofinanciación con cargos a los Fondos FEDER.



INNOVACIÓN

ESTE TIPO DE MOTORES ganan eficiencia, pero, también, se adecúan a la última normativa europea de emisiones y logran reducir los estándares de emisión hasta en un 90% en gases contaminantes como los NOx o las partículas en suspensión. También disminuyen un 50% los niveles de ruidos del vehículo respecto de los motores diésel. Así, el resultado son unas cifras muy favorables para mejorar la calidad del aire de las smart cities e impulsar la movilidad sostenible. Además del ahorro y el impacto ambiental, las entidades locales que recurran a este servicio no tendrán que hacer grandes cambios en sus instalaciones para el abastecimiento del combustible, ya que, la misma compañía facilita la gestión del punto de suministro de ambos combustibles. Un añadido que garantiza un servicio eficaz desde el proceso de fabricación, hasta la puesta en marcha del vehículo.





COLIVING O BUILD TO RENT, dos alternativas al alquiler tradicional en auge

En el último año el sector inmobiliario ha experimentado grandes cambios. No obstante, ha resistido positivamente al impacto de la pandemia, y en el corto plazo se espera un comportamiento relativamente positivo y estable. En este panorama, gran parte del protagonismo lo están acaparando los nuevos modelos de vivienda de alquiler que han surgido como alternativa al modelo tradicional.



COLIVING Y BUILDTO RENT

LOS MODELOS DE VIVIENDA como el coliving o de entorno profesional como el coworking comenzaron su auge dando respuesta a la tan demandada "flexibilidad" de públicos como el emprendedor o los millennials, y actualmente capturan el interés de los inversores, quienes ven en este modelo de vivienda un potencial, por su flexibilidad. De la misma forma, el Build to Rent, que consiste en la construcción de inmuebles destinados al alquiler en lugar de venta, se encuentra en una fase de crecimiento, atrayendo la atención de promotoras, inversores, e incluso, instituciones públicas.

VIVIENDA DE ALQUILER EN ESPAÑA

LA TENENCIA DE VIVIENDA EN ALQUILER EN ESPAÑA HA MOSTRADO UN AUMENTO DEL 3,5% ENTRE 2011 Y 2019, SEGÚN DATOS DE EUROSTAT.

LO QUE DEMUESTRA el crecimiento de esta demanda en la última década. Y aunque la propiedad sigue siendo protagonista en España (76,2% en 2019 según Eurostat), se podría pensar que la población española está comenzando a ver el alquiler como una alternativa a largo plazo, de la misma forma que sucede en muchos países europeos como Alemania, Austria o Suiza, donde el alquiler es casi equitativo a la propiedad, o incluso superior.

En España, actualmente la importancia de ampliar el parque de vivienda es tal, que ya se están viendo planes públicos para lograr este objetivo. Por un lado, la Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el Plan Vive, cuyo objetivo principal es ampliar el parque de viviendas en alquiler. Y a nivel nacional, el programa de rehabilitación de vivienda y regeneración urbana del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia incluye un programa de vivienda social para alquiler de 1.000 millones de euros.



ASÍ, NO ES SORPRESA que estos modelos alternativos que pretenden ampliar el parque de viviendas de alquiler estén experimentando un auge importante. Mejorar la accesibilidad a la vivienda y moderar los desequilibrios en las ciudades donde la demanda es mayor, son algunos de los motivos de su despegue. Los expertos de Instituto de Valoraciones explican otros factores:

- **Menos posibilidades para acceder a la vivienda en propiedad:** si bien es cierto que tras la llegada de la pandemia las entidades bancarias han lanzado atractivas ofertas y condiciones de financiación para acceder a una hipoteca, estas facilidades se han dirigido principalmente a personas con capacidad financiera suficiente. Y es que, el perfil requerido por las entidades.

- **Mayor interés por parte de promotoras e inversores por estos nuevos formatos:** los formatos de coliving o Build to Rent se han posicionado como modelos de vivienda muy atractivos para promotoras e inversores, pues se presentan como activos innovadores, seguros y con una alta probabilidad de rentabilidad. El Build to Rent ofrece rentabilidad a los inversores a través de un nuevo formato, con alta capacidad de escalabilidad, que da respuesta al auge del alquiler, una oferta actualmente insuficiente para la alta demanda que existe, sobre todo en las grandes ciudades. Por su parte, las normativas y regulaciones para el coliving están comenzando a definirse, lo que también da más garantías a este modelo y seguridad para los inversores.

- **Inestabilidad laboral y ahorro insuficiente, sobre todo entre los más jóvenes:** ante la inestabilidad económica y laboral generada por la llegada de la pandemia, el acceso a la vivienda en propiedad implica cada vez más obstáculos para muchos, teniendo en cuenta el ahorro inicial con el que se debe contar para hacer frente al pago inicial de la operación o el requisito de estabilidad económica que demandan las entidades financieras para otorgar préstamos.

- **Un formato de vivienda adaptado a las necesidades y hábitos postpandemia:** la pandemia ha traído consigo una evolución acelerada del "aquí y ahora". Traducido al sector inmobiliario y, sobre todo, al mercado de los alquileres tradicionales, el cambio recae sobre un aumento de la demanda de contratos de alquiler más flexibles. Es por ello por lo que, cada vez más los alojamientos alternativos como el coliving están ganando peso.

- **Modelos que se adecúan a las necesidades del público más joven:** los nuevos modelos de alquiler han generado gran interés, sobre todo, entre la población millennial. Y es que estos modelos se adecúan perfectamente a la demanda y el estilo de vida de los jóvenes que, entre otras cosas, priorizan la movilidad geográfica, la flexibilidad, los cambios y el deseo de conocer nuevas personas y vivir nuevas experiencias.



LOS PERFILES MEJOR PAGADOS en España en 2021 del sector Digital & E-Commerce y Gran Consumo

El pasado 2020 estuvo marcado por la COVID-19 y por sus consecuencias tanto a nivel social como laboral. A pesar de la incertidumbre causada por la crisis sanitaria de la COVID y la consiguiente crisis económico-social, el sector del Gran Consumo ha seguido creciendo durante lo que va de 2021, aunque de forma menos exponencial.

LOS PERFILES Y SALARIOS EN EL SECTOR DIGITAL & E-COMMERCE

Las retribuciones salariales del sector varían dependiendo del grado de experiencia y de la región en la que se trabaje, pero también de si el profesional está en una startup o en una empresa corporate.

El Chief Digital Officer (CDO) es el perfil mejor pagado en España en 2021 del sector Digital & E-Commerce y puede alcanzar los 90.000 euros anuales si supera la década de experiencia en una empresa corporate en la Comunidad de Madrid, aunque su sueldo medio se sitúa en los 62.000 euros al año.

“LAS RETRIBUCIONES SALARIALES DEL SECTOR VARÍAN DEPENDIENDO DEL GRADO DE EXPERIENCIA Y DE LA REGIÓN EN LA QUE SE TRABAJE, PERO TAMBIÉN DE SI EL PROFESIONAL ESTÁ EN UNA STARTUP O EN UNA EMPRESA CORPORATE”

CON REMUNERACIONES que se mueven entre los 45.000 y 53.000 euros anuales de media se encuentran puestos como E-Commerce Manager, Growth Manager y Digital Marketing Manager.

En el siguiente escalón, con sueldos medios que rondan de 41.000 a 39.000 euros por año, hay perfiles como CRM Manager, Customer Success Manager y Demand Generation Manager. Este último es el profesional más buscado del sector en los últimos meses.

Por último, en el sector Digital & E-Commerce, las posiciones de SEO Manager, Content Manager y KAM Marketplace pueden llegar a percibir un sueldo medio anual de entre 34.000 euros y 36.000 euros.



SITUACIÓN ACTUAL Y PREDICCIONES PARA 2021

EL AÑO 2021 se está presentando con grandes expectativas a efectos de creación de empleo en el entorno digital ahora que las empresas empiezan a recuperar tracción. El sector del comercio electrónico representa todavía menos del 1% de los empleos totales en España, pero su evolución creciente y sostenida por encima del 20% anual y su dinamismo natural como consecuencia de su relación directa con la tecnología y la gestión de datos suponen una apuesta segura al considerarlo uno de los sectores que más talento demandará en los próximos años. Según la CNMC, las ventas online en 2020 crecieron un 36% respecto a las del año anterior y no solo como consecuencia de la pandemia, sino también por una clara y sostenida digitalización de los hábitos de compra del consumidor. Aun así, gracias al confinamiento sectores como el food delivery, las plataformas de streaming, la seguridad informática, las telecomunicaciones, la formación online o el e-retail crecieron significativamente respecto a 2019.



“EL AÑO 2021 SE ESTÁ PRESENTANDO CON GRANDES EXPECTATIVAS A EFECTOS DE CREACIÓN DE EMPLEO EN EL ENTORNO DIGITAL AHORA QUE LAS EMPRESAS EMPIEZAN A RECUPERAR TRACCIÓN”

PERFILES MÁS REFORZADOS

DESTACA LA FIGURA del Demand Generation Manager que, aunque ya existía antes de la pandemia, ha visto notablemente incrementada su demanda por la necesidad de digitalizar el 100% de los impactos comerciales, tanto para generar las oportunidades de negocio con prospectos en el primer rol, como para cerrar las operaciones y aumentar el engagement con el cliente, en el segundo. En ambos casos hablamos de perfiles especialmente demandados en entornos B2B y tecnológicos.

Por el otro lado, el sector del Gran Consumo ha apostado por tres pilares fundamentales y ha decidido invertir para adaptarse a los nuevos tiempos y a las nuevas costumbres. El perfil más demandado es, por tanto, aquel con un componente digital muy fuerte, mezclado con conocimiento de producto y experiencia en venta tradicional, como la figura del Product Manager.

En segundo lugar, juegan un papel importante la innovación y la sostenibilidad. En 2020, por el impacto de la COVID, la industria tuvo que priorizar el abastecimiento a la sociedad sin roturas de stock sobre estrategias encaminadas a políticas medioambientales. En 2021, sin embargo, la sostenibilidad ha tenido una especial incidencia en las políticas corporativas. En tercer y último lugar, las empresas de Gran Consumo han dedicado una buena

parte de sus inversiones a la comunicación, conocimiento del consumidor y, por ende, a la actividad promocional. Las compañías han estado más cerca de sus clientes para identificar nuevas tendencias en el canal online, pero, sobre todo, en el canal tradicional, donde los lineales han sido un eje estratégico en la "guerra de precios" por ganar cuota de mercado y posicionamiento frente a la competencia. La figura del Customer Experience Manager ha cobrado un papel muy importante a la hora de identificar nuevas tendencias y garantizar la satisfacción del cliente en todo el ciclo de compra del consumidor.

Asimismo, la crisis sanitario-económica ha sido vista por las empresas del sector como una oportunidad de ganar cuota de mercado y posicionarse frente a sus competidores y el perfil de Business Development Manager se ha vuelto clave a la hora de generar y captar negocio. Debido a estos tres pilares, el sector ha experimentado un repunte, un incremento que se encuentra alrededor del 10% en lo que va de año, un ritmo inferior a 2020, año en el que, según datos de Kantar, la industria creció un 12,7%. Aunque los datos son peores que en el ejercicio anterior, no dejan de ser muy positivos, ya que superan a los de 2019, cuando todavía no había pandemia y el comportamiento del consumidor era más real.





MASS
is
TECHNOLOGY



Suscríbete en
www.massbienestar.com