empleaYemprende

Nº 36 - 2021

GUIA SPRING Sector IT&TELCO

MIRAKL
Financiación Marketplaces

TELEFONICA TECH
Certificación con Blockchain

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 - SÂO PAULO

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

PARA TU EMPRESA

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

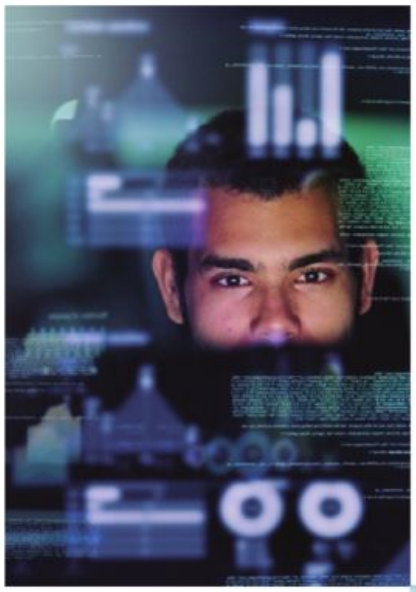
editorial

DESPUÉS DE LA PANDEMIA seremos más fuertes

La vuelta a los estadios y la apertura de bares y restaurantes es el mejor síntoma para empezar a superar una pandemia que jamás pensamos padecer pero que se está llevando muchos millones de personas en el mundo.

Ahora hay que sacar lo positivo y aprender de los errores para caminar con la fuerza necesaria para superar también las consecuencias de la crisis económica que también ha sido muy dura especialmente en países con una gran dependencia del sector turístico como España.

En este numero de Emplea y Emprende encontrarán los lectores muchos ejemplos de empresas que están aprovechando las oportunidades y estudios que ponen de manifiesto que el mundo económico y empresarial evoluciona con solvencia por la senda de la digitalización con fuerza y seguridad en que estamos dejando atrás una etapa muy dura, pero nos espera un presente con muchos motivos para ser optimistas en la recuperación.



umario

Nº36 - 2021

TELEFONICA TECH
Servicio de certificación documental

MONITOR ADECCO
Oportunidades y satisfacción

GUÍA SPRING
Perfiles mejor pagados

TELEFONICA Y NEC
Acuerdo estratégico

MIRAKL
Financiación Marketplaces

WECITY
Plataforma de financiación

GLYMPASS EKILU
Bienestar Corporativo

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.

HUAWEI Y LA FUNDACIÓN INSPIRING GIRLS LANZAN

el 'Club Tech IG' para impulsar la formación en tecnología G' para impulsar la formación en tecnología

HUAWEI Y LA FUNDACIÓN INSPIRING GIRLS, HAN ANUNCIADO EL LANZAMIENTO DEL CLUB EDUCATIVO 'CLUB TECH IG', QUE TENDRÁ LUGAR ENTRE LOS MESES DE OCTUBRE Y DICIEMBRE CON OBJETIVO ACERCAR LA TECNOLOGÍA A LAS NIÑAS DE FORMA PRÁCTICA, A TRAVÉS DE LA METODOLOGÍA DENOMINADA LEARNING BY DOING.

'Club Tech IG' se enmarca dentro del acuerdo de colaboración entre ambas entidades para promover las carreras STEM y el empoderamiento de mujeres y niñas. Con este fin, la iniciativa oferta 100 plazas para pertenecer a esta comunidad Tech, dirigida a chicas de entre 10 y 13 años de toda España.

Las estudiantes seleccionadas formarán parte del club mediante una plataforma online de e-learning que les permitirá aprender y familiarizarse con diferentes herramientas tecnológicas en ámbitos tan importantes como el diseño gráfico, comunicación y redes sociales, desarrollo web, animación 3D y APPs. Además, durante los tres meses de formación, divididos en cinco módulos, las 100 alumnas pondrán en práctica los conocimientos adquiridos de forma interactiva (Learning by doing) mediante el desarrollo y resolución de problemas en diversos ámbitos de la sociedad: económico, medioambiental, tecnológico y social.

De esta manera, con la puesta en marcha de 'Club Tech IG', la colaboración entre Huawei e Inspiring Girls continúa mostrando el firme compromiso de democratizar la educación entre las niñas y acercar la tecnología a cualquier rincón del país de una forma atractiva e interactiva.

LES ARTS Y LANZADERA IMPULSAN

empresas relacionadas con la música a través de Les Arts Pro Startups

LANZADERA, la aceleradora impulsada por el empresario Juan Roig, y The Music Republic, bajo la firma del festival de Les Arts, han desarrollado el evento **Les Arts Pro Startups** para impulsar empresas que aporten ideas disruptivas en el sector de la música y los grandes eventos. Esta iniciativa, que se enmarca dentro del acuerdo Corporate que mantienen ambas compañías, se celebrará del 4 al 6 de noviembre dentro de la programación de Les Arts y busca además acercar la innovación del sector al público general, abriendo el evento a todo aquel que quiera asistir.

Los emprendedores interesados en participar en la competición pueden inscribirse a través de la web **lanzadera.es/les-arts-pro-startups** hasta el 17 de octubre, donde también pueden registrarse las personas que quieran asistir al evento. De entre los inscritos se preseleccionarán 15 startups, que competirán durante la tarde del 4 de noviembre en las instalaciones de Marina de Empresas, ante un jurado compuesto por miembros de Lanzadera y The Music Republic e inversores del sector.

enlightED hybrid edition_2021

REINVENTING EDUCATION
IN A DIGITAL WORLD

No te pierdas la 4ª edición de enlightED sobre

El desafío de reducir las brechas (digital, de innovación, competencias) en Educación

LINDA LIUKAS

Programadora y fundadora de Rails Girls

MICHELLE WEISE

Autora de 'Long-Life Learning'

HOWARD GARDNER

Psicólogo, investigador y profesor, Harvard University

DANIEL GOLEMAN

Psicólogo y autor del bestseller 'Inteligencia Emocional'

DEAN KAMEN

Empresario e inventor, creador del Segway y iBOT

KIRAN BIR SETHI

Fundadora de Design for Change

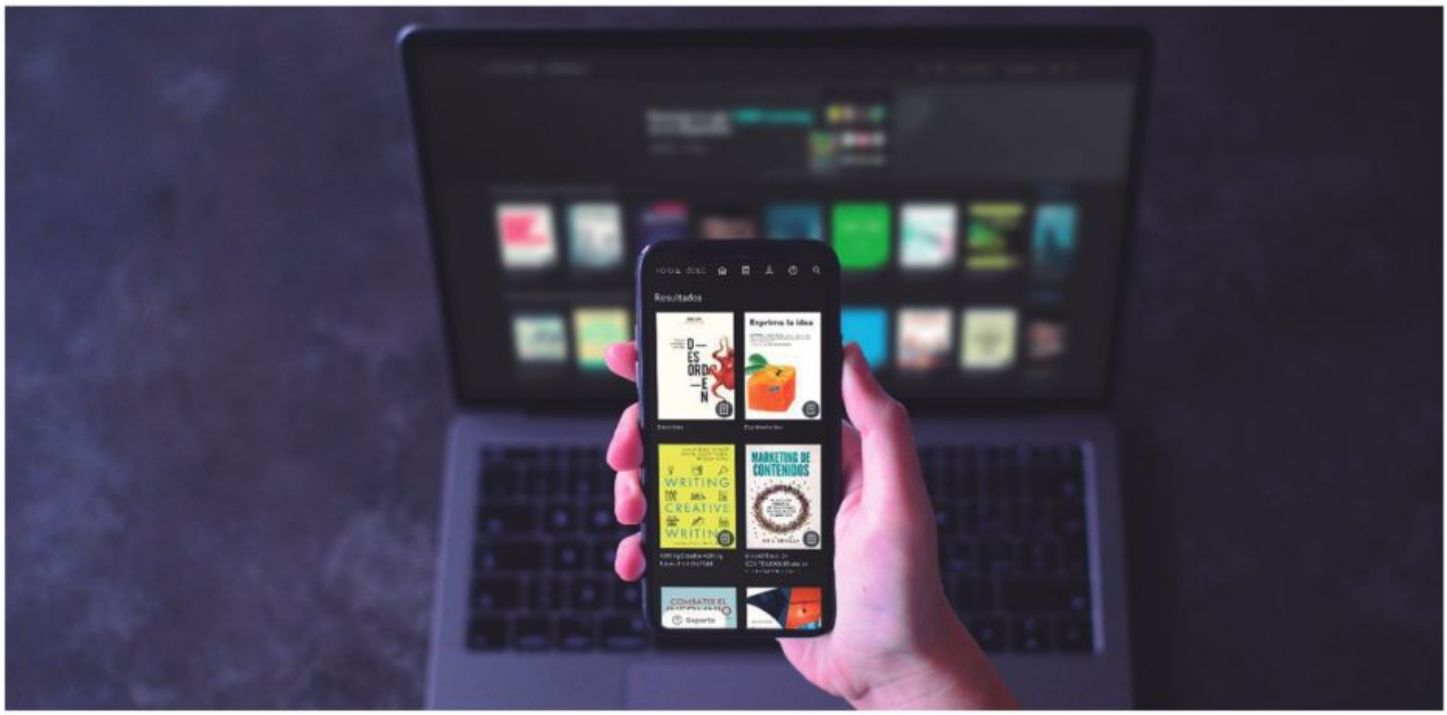
19, 20 y 21 OCT

Más información e inscripción gratuita en
enlightED.education

Fundación Telefónica

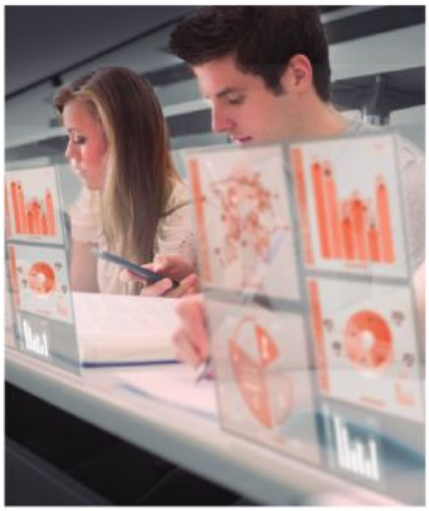
ie UNIVERSITY

SOUTH SUMMIT
INNOVATION IS BUSINESS



LOOM APUESTA por un Ecosistema de Aprendizaje ilimitado de la MANO DE ODILO

LOOM, la filial de espacios de trabajo flexible de MERLIN Properties, apuesta por los Ecosistemas de Aprendizaje Ilimitado y lo hace de la mano de ODILO, la compañía B2B comprometida con transformar radicalmente el sector de la educación y la formación a nivel mundial.



LOOM LEARNING

A PARTIR DE AHORA todos los usuarios de LOOM tendrán acceso ilimitado a la plataforma de aprendizaje LOOM Learning desarrollada por ODILO, que cuenta con más de 3 millones de títulos de contenido educativo, en todos los formatos y en diferentes idiomas, a los que podrán acceder de forma online y offline desde hasta 6 dispositivos diferentes.

"El mundo del trabajo está en un momento de transformación importante, pero también nuestra forma de aprender y adaptar nuestras competencias y hábitos a los nuevos entornos y espacios profesionales. Las personas debemos acostumbrarnos a estar en un constante proceso de renovación personal y ser capaces de adquirir nuevas habilidades de forma permanente. En nuestros espacios LOOM fomentamos el crecimiento personal y profesional constante, para que cada persona pueda desarrollar su máximo potencial", señala Fernando Ramírez, director de LOOM.

LOOM LEARNING NACE como un Ecosistema de Aprendizaje Ilimitado diseñado a medida para la comunidad LOOM. A través de esta plataforma digital los usuarios podrán aprender lo que quieran, cuando quieran y donde quieran. Desde contenidos de Emprendimiento, Business Essentials, Cultura y Arte, Desarrollo Personal, Marketing, Ventas... hasta acceder a contenidos infantiles para compartirlos con los más pequeños de la casa. Todo ello gracias a los más de 6.000 proveedores de contenido con los que cuenta ODILO en todo el mundo. De forma adicional, los profesionales pueden enviar sugerencias de títulos que quieran disfrutar para que se añadan a la plataforma.

EXPERIENCIA PERSONALIZADA

LOOM LEARNING OFRECE UNA EXPERIENCIA PERSONALIZADA GRACIAS AL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, QUE ASEGURA QUE LOS PROFESIONALES RECIBAN RECOMENDACIONES DE CONTENIDO AJUSTADAS A SUS PREFERENCIAS. PERO ESO NO ES TODO, LOS USUARIOS DE LOOM PODRÁN REALIZAR LAS EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE DISEÑADAS POR ODILO, POR SU CUENTA Y A SU RITMO O EN EQUIPO, LEARNING PATHS, DISCOVERY PATHS Y OPEN LEARNING CLUBS.

ESTA COLABORACIÓN ENTRE LOOM Y ODILO es solo un ejemplo más de la apuesta de la EdTech española ODILO por facilitar el acceso de las organizaciones al Aprendizaje Ilimitado, fundamental para que cada profesional pueda ampliar sus conocimientos en cualquier área. "Es toda una satisfacción para nosotros colaborar con LOOM en su apuesta por los Ecosistemas de Aprendizaje Ilimitado", explica Rodrigo Rodríguez, CEO de ODILO. "De esta forma, LOOM amplía sus servicios a los profesionales que acuden a sus espacios de trabajo, ofreciéndoles la oportunidad de formarse y alcanzar su máximo potencial".
LOOM Learning se enmarca dentro del ´nuevo programa "LOOM Experience", un paquete de servicios exclusivos para cuidar de los usuarios y que puedan tener siempre la mejor experiencia en los espacios de trabajo LOOM. LOOM Experience incluye servicios premium que van desde alimentación saludable, opciones de ejercicio y yoga, cuidados con distintos profesionales de la salud, mobiliario ergonómico, espacios dog friendly y aprendizaje ilimitado a través de LOOM Learning, entre otras muchas iniciativas.

TELEFÓNICA TECH LANZA
un servicio de certificación documental
BASADO EN BLOCKCHAIN

TELEFÓNICA TECH HA ANUNCIADO EL LANZAMIENTO DE UN INNOVADOR SERVICIO DE CERTIFICACIÓN BASADO EN BLOCKCHAIN QUE PERMITE A CUALQUIER EMPRESA AUTENTIFICAR DOCUMENTOS, TRANSACCIONES, PROYECTOS, ARCHIVOS O CUALQUIER TIPO DE CONTENIDO DIGITAL DE UNA FORMA RÁPIDA, SENCILLA Y CON SOPORTE LEGAL.

CERTIFICACIÓN DE MÁXIMA GARANTÍA

CADA CERTIFICACIÓN generada a través del servicio de blockchain gestionado TrustOS combina la firma digital del usuario (prueba efectiva de la identidad del solicitante) con la huella del contenido a certificar que demuestra que el contenido original permanece inalterado desde que se certificó y el sello de tiempo inherente en blockchain para establecer con total certeza el momento en que se emitió la certificación.

SECTORES PRODUCTIVOS

EL SERVICIO, que se construye sobre la plataforma TrustOS diseñada por Telefónica Tech para facilitar y simplificar la conexión de los procesos de negocio de las empresas con la red de blockchain, permite construir casos de uso ilimitados para numerosos sectores productivos:

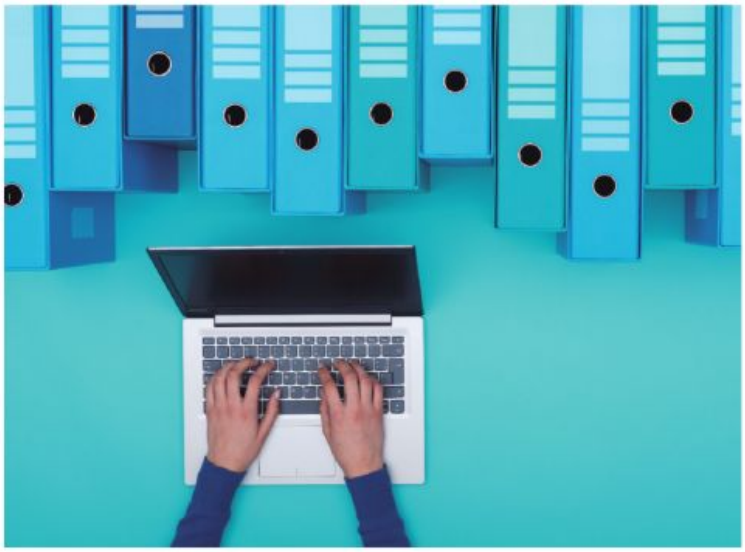
- **Formación:** Certificados de asistencia a cursos, congresos y ferias, títulos académicos y acreditaciones profesionales.
- **Propiedad industrial:** Secreto empresarial, depósito de software, protección de marca, infracciones sobre contenido protegido, salvaguarda de proyectos de ingeniería y planos de obra.
- **Productos:** Certificados y cumplimiento de las condiciones de garantía, autenticidad y series limitadas, prueba de origen y/o propiedad, evidencias de conservación y transmisiones.
- **Media:** Autoría de imágenes y contenido multimedia, registro de contenido original, entre otros.
- **Agro:** Registro de cuadernos de campo, certificados de calidad y análisis biosanitarios.
- **Administrativo y legal:** Contratos y documentos, registro de información confidencial, actas y notificaciones, compulsa digital y notarización.
- **Seguros:** Registro visual de siniestros y evidencias documentales, así como registro de documentación.

"CADA CERTIFICACIÓN GENERADA A TRAVÉS DEL SERVICIO DE BLOCKCHAIN GESTIONADO TRUSTOS COMBINA LA FIRMA DIGITAL DEL USUARIO (PRUEBA EFECTIVA DE LA IDENTIDAD DEL SOLICITANTE) CON LA HUELLA DEL CONTENIDO A CERTIFICAR"

EVIDENCIAS DIGITALES

Cuando se produce alguna incidencia o reclamación relacionada con potenciales incumplimientos de las cláusulas de confidencialidad de cualquier contrato es posible demostrar con evidencias digitales qué información se ha compartido, cuándo y con quién, identificando rápidamente la fuente de la reclamación y en su caso reduciendo drásticamente el tiempo de resolución de estas incidencias.

Según Luis Prendes, director global de Legal Affairs & Digital Legal Transformation de Telefónica, "la incorporación de tecnologías novedosas como blockchain en la gestión de contratos y documentación legal, en general, es un paso clave para la transformación digital segura de las empresas. Gracias a esta solución innovadora se tiene trazabilidad absoluta de la información sensible que sale del perímetro de la empresa y se puede hacer frente de manera mucho más eficiente a problemas del día a día como las fugas de información o los incumplimientos de las cláusulas de confidencialidad".



El área de Legal Affairs & Digital Legal Transformation de Telefónica ha iniciado una prueba piloto para realizar con esta tecnología el seguimiento de la información confidencial intercambiada con los socios de Telefónica en diferentes proyectos. Mediante una sencilla integración con los sistemas de información y registro documental ya existentes, los empleados que intercambian información confidencial registran la documentación y/o correo electrónico que envían a la contraparte.

VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS

EL NUEVO SERVICIO PERMITE a las empresas generar con el mismo valor probatorio evidencias digitales de autoría, tenencia e integridad del histórico dinámico de versiones e interacciones de cualquier formato digital (archivos, imágenes, correos etc.), frente a una firma digital clásica que únicamente ofrece esas garantías para una versión concreta de un documento PDF.

adecco

EL FIN DE LA MAYORÍA DE RESTRICCIONES Y EL AVANCE de la vacunación hacen que el teletrabajo se reduzca un 18,4%

El Monitor Adecco de Oportunidades y Satisfacción en el Empleo que publica el Grupo Adecco profundiza en dicho grado de satisfacción, así como en las oportunidades laborales del mercado laboral.En esta segunda entrega del Monitor nos centramos en el apartado de conciliación entre la vida personal y la profesional.

Según las variables que se analizan e-la proporción de ocupados trabajando a tiempo parcial, la posibilidad de trabajar al menos ocasionalmente desde el hogar y el porcentaje de ocupados que cursan estudios- las mejores comunidades para conciliar vida profesional y personal son la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana y el País Vasco.

"AUN SABIENDO QUE SE TRATA DE UNA COMPARACIÓN ATÍPICA, EL ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN INTERANUAL DEL SEGUNDO TRIMESTRE DA PISTAS ÚTILES ACERCA DEL MAYOR O MENOR GRADO DE IMPLANTACIÓN DEL TELETRABAJO EN LAS DIFERENTES AUTONOMÍAS"

EL TELETRABAJO se reduce un 18,4% en el último año

El número de teletrabajadores se ha estabilizado en los últimos cuatro trimestres en un rango de entre 2,8 y 3,2 millones de personas, aproximadamente. Sin embargo, cuando se compara el dato puntual del segundo trimestre de 2021 (2,9 millones de teletrabajadores) con el del mismo período del año pasado (trimestre atípico que incluye el confinamiento de la población, que marcó el máximo histórico de 3,55 millones de teletrabajadores), se encuentra una reducción de un 18,4%.

Esto mismo (un número relativamente elevado de teletrabajadores cuando se analiza la serie histórica de datos, aunque con un descenso interanual debido que la comparación se realiza con el pico producido por el confinamiento domiciliario) ocurre, con algunos matices, en todas las autonomías, con excepción de Canarias. Esta autonomía es la única que presenta un incremento interanual en la cantidad de teletrabajadores: 3.800 más que hace un año (+3,9%).

Aun sabiendo que se trata de una comparación atípica, el análisis de la variación interanual del segundo trimestre da pistas útiles acerca del mayor o menor grado de implantación del teletrabajo en las diferentes autonomías. En un extremo, la Comunidad de Madrid y Cataluña muestran los descensos más suaves, de un 8,9% y un 13,6%, respectivamente. En cambio, seis autonomías exhiben retrocesos interanuales de al menos el 30%: Cantabria (-38,3%), el País Vasco (-34,9%), Extremadura (-32,6%), Aragón (-31,2%), la Comunidad Valenciana (-30,9%) y Castilla-La Mancha (-30,8%).

ESTAS VARIACIONES PERMITEN comprender por qué se ha reafirmado el predominio de la Comunidad de Madrid (774.000 teletrabajadores) y de Cataluña (591.700 teletrabajadores) en este campo, concentrando al 47,1% del total de teletrabajadores españoles, frente a un 43,2% hace un año. Si añadimos Andalucía (378.700 teletrabajadores) y la Comunidad Valenciana (253.900 personas trabajando al menos ocasionalmente desde su hogar), tenemos que las cuatro autonomías con mayor cantidad de teletrabajadores cobijan al 68,9% de este colectivo.

Si utilizamos las medias móviles de los últimos cuatro trimestres, a fin de captar la tendencia y evitar la distorsión que pueda provocar un dato aislado, vemos que la proporción de teletrabajadores ha crecido en todas las autonomías con excepción de Aragón y Extremadura. En el total de España, dicha variable ha subido 3,9 puntos porcentuales, hasta el 15,1%.

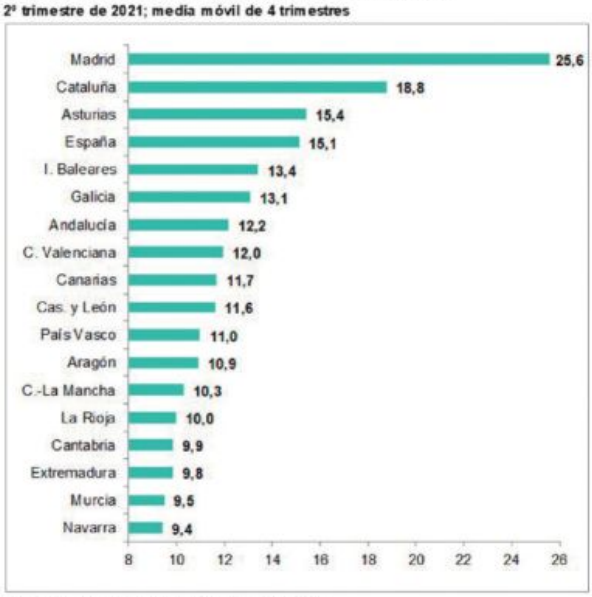
El mayor incremento se ha registrado en la Comunidad de Madrid, donde la proporción de teletrabajadores ha dado un salto de 11,7 puntos porcentuales, para llegar al 25,6%. Es el mayor registro alcanzado por cualquier autonomía en los 15 años que cubren las estadísticas de esta variable y supone que en la autonomía madrileña 1 de cada 4 ocupados tiene la posibilidad de trabajar en remoto.

Cataluña ha pasado al segundo puesto, con un incremento interanual de 6,7 p.p. que eleva su proporción hasta el 18,8%. En tercer lugar, se sitúa ahora Asturias, con un 15,4% (+2,4 p.p.). La transformación radical que se ha experimentado queda clara cuando se observan los datos de hace apenas dos años. En junio de 2019, el teletrabajo era liderado por Asturias y Galicia, en ambos casos con el 8,9% de sus ocupados trabajando al menos de modo ocasional desde su hogar. Ahora, la comunidad autónoma con menor proporción de teletrabajadores, que es Navarra, tiene una de un 9,4%.

LA INSERCIÓN DE LA JORNADA PARCIAL, MUY POR DEBAJO DE LA MEDIA EN LA UE

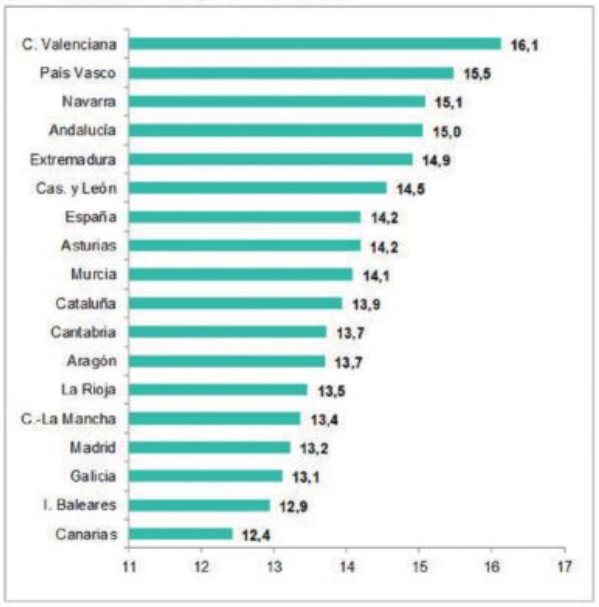
Tras cinco trimestres seguidos con caídas, el empleo a tiempo parcial está teniendo una fuerte recuperación. En los últimos doce meses se han creado 349.300 empleos de este tipo, un 33% del total. Sin embargo, como este incremento solo ha servido para recuperar pérdidas anteriores, la media móvil de cuatro trimestres de la proporción de ocupados a tiempo parcial en el total de ocupados permanece en un 14,2%, lo mismo que hace un año.

% DE OCUPADOS QUE TRABAJA DESDE EL HOGAR (1)
2º trimestre de 2021; media móvil de 4 trimestres

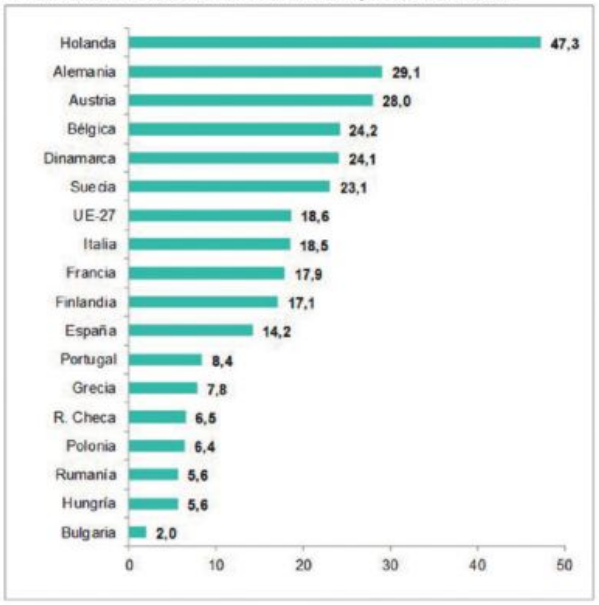


(1) Ocasionalmente o más de la mitad de los días.

% DE PERSONAS OCUPADAS A TIEMPO PARCIAL
Media móvil de 4 trimestres; 2º trimestre de 2021



% DE PERSONAS OCUPADAS A TIEMPO PARCIAL EN LA UE
Media móvil de 4 trimestres; 2º trimestre de 2021; países seleccionados



Fundación Telefónica
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:
Bizkaia
foru aldundia
diputación foral
Generalitat de Catalunya
Departament de Recerca
i Universitats
Ajuntament de Barcelona
Barcelona Activa
Ayuntamiento
de Málaga

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

Spring Professional

CHIEF INFORMATION OFFICE (CIO), el perfil mejor pagado del sector IT&TELCO en ESPAÑA EN 2021

El 2020 ha estado 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 y la consiguiente crisis económico-social, el proceso de digitalización y transformación tecnológica en los diferentes sectores de nuestra economía ha sido imparable y el sector IT&TELCO se ha visto reforzado.

> "SE SIGUE OBSERVANDO UNA DESCOMPENSACIÓN ENTRE LA DEMANDA DE ESTE TIPO DE PERFILES EN EL MERCADO Y EL TALENTO DISPONIBLE"

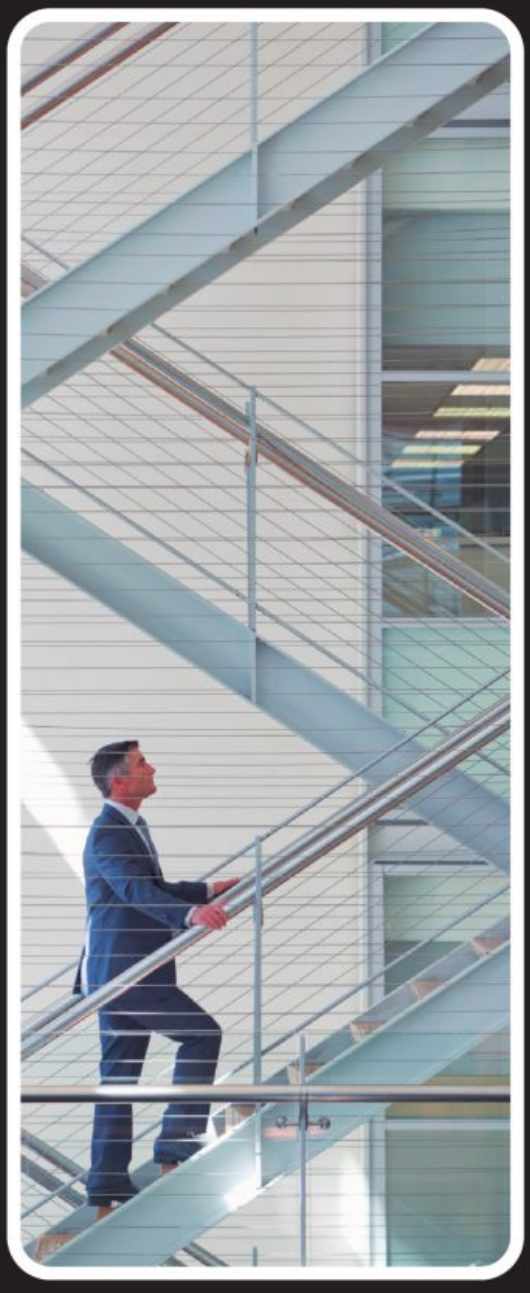
SITUACIÓN ACTUAL Y PREDICCIONES PARA 2021

LA SITUACIÓN VIVIDA EN 2020 ha acelerado aún más el proceso de digitalización y transformación tecnológica en los diferentes sectores de nuestra economía. A mediados del pasado año, muchos de los proyectos tecnológicos que las organizaciones incluían en su agenda quedaron paralizados por la incertidumbre del contexto, pero ahora observamos una recuperación progresiva y una reactivación de los planes.

LA FILOSOFÍA "DATA DRIVEN DECISION MAKING" ha movido más que nunca a las organizaciones, que requieren, cada vez más, de profesionales que les ayuden a diseñar, implementar y poner en funcionamiento aquellas estructuras tecnológicas que faciliten los datos para esta toma de decisiones basada en la evidencia. Esta tendencia afecta a todos los sectores. En primer lugar, por el claro movimiento de los canales tradicionales de venta hacia el canal online, con un crecimiento del 20% anual. En segundo lugar, por la digitalización de sectores más tradicionales, que ya cuentan con softwares avanzados para su gestión operativa y recolección y análisis de datos; y, en tercer lugar, por el aumento de la deslocalización o trabajo en remoto, que ha incrementado de manera notable en este último año (especialmente en perfiles TIC) y que necesita de una infraestructura tecnológica sólida para hacerlo posible.

Un informe publicado por el Adecco Group Institute concluye que, en el escenario único en el que nos movimos el pasado año, el sector IT & TELCO fue el que más puestos de trabajo generó, ocupando un 17% de las vacantes de empleo. Madrid y Cataluña son las zonas con mayor concentración de demanda, y se hicieron con un 40% y un 28% respectivamente del cómputo nacional.

POR OTRO LADO, se sigue observando una descompensación entre la demanda de este tipo de perfiles en el mercado y el talento disponible. El sector de IT & TELCO se mantiene como un sector claramente liderado por los candidatos, lo que justifica la tendencia alcista de los salarios como causa de, por un lado, la enorme competencia entre las empresas por captar talento y, por otro, del aumento de los profesionales que trabajan en remoto para empresas extranjeras con salarios ligeramente superiores.



Spring Professional

LAS RETRIBUCIONES SALARIALES del sector varían dependiendo del grado de experiencia, de la región en la que se trabaje, y del tipo de empresa: startup o corporate. Se considera startup a las que tienen menos de 5 años de antigüedad y están en crecimiento, y corporate las ya consolidadas, de más de cinco años de existencia y con un crecimiento sostenido en el tiempo.

Chief Information Office (CIO) es el perfil mejor pagado en España en 2021 del sector IT&TELCO y su rango salarial es muy amplio dependiendo del sector y tamaño de empresa contratante, oscilando entre los 60.000 euros y los 250.000 euros anuales si supera la década de experiencia en una corporate.

Le sigue el puesto de Cibersecurity Manager con un salario que alcanza los 125.000 euros al año. Con remuneraciones que se mueven entorno a los 80.000 y 70.000 euros anuales se encuentran profesionales como Data Arquitect, Engineering Manager y SW Arquitect. Le siguen posiciones como DevOps /SRE y Cloud Arquitect que pueden recibir de 65.000 a 60.000 euros anuales de media. En el siguiente escalón, con sueldos que rondan los 58.000 euros por año, hay perfiles como Consultor/a BI, Data Scientist, Data Engineer, ERP Consultant, IT Project Manager y Desarrollador/a Full Stack. Este último es el profesional más buscado del sector en 2021. Por último, en el sector IT&TELCO, los puestos de Data Analyst y Cloud Engineer pueden llegar a percibir un salario anual de 53.000 euros.

<< Con remuneraciones que se mueven entorno a los 80.000 y 70.000 euros anuales se encuentran profesionales como Data Arquitect, Engineering Manager y SW Arquitect. Le siguen posiciones como DevOps /SRE y Cloud Arquitect que pueden recibir de 65.000 a 60.000 euros anuales de media >>

ANÁLISIS DE LOS PERFILES CLAVE DEL SECTOR IT&TELCO:

CIBERSECURITY MANAGER

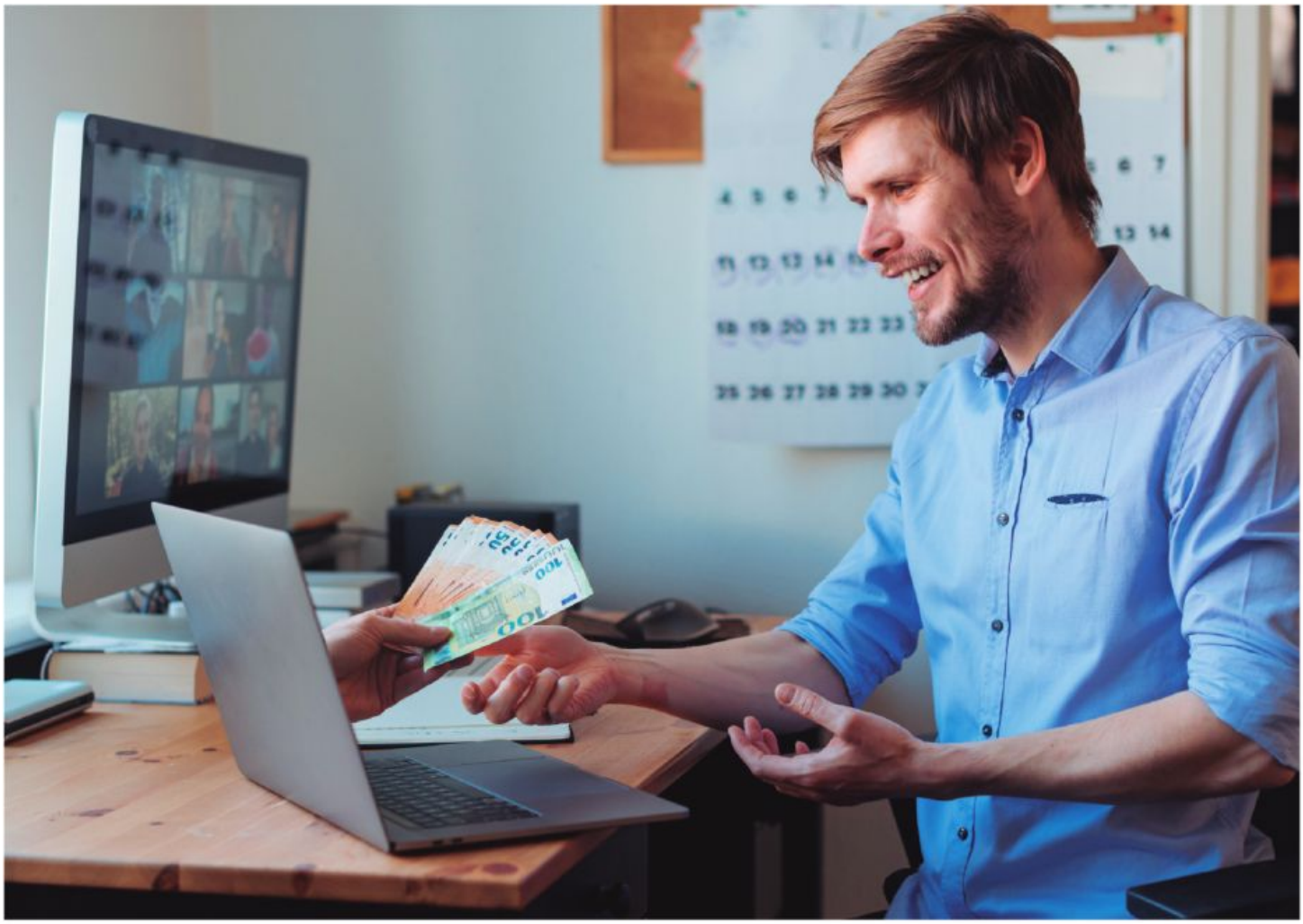
El sueldo anual para estos/as profesionales llega a los 125.000 euros. Es responsable de garantizar y definir las políticas de seguridad de la compañía, analizando los posibles riesgos informáticos internos y externos. Debe velar, además, por el cumplimiento de los diferentes marcos regulatorios existentes.

Es un rol cada vez más importante debido al incremento de ataques informáticos y es una figura de vital importancia tanto en el sector público como en el privado.

DATA ARQUITECT

Su remuneración alcanza los 80.000 euros anuales. Es la persona que se encarga de diseñar, crear y administrar toda la infraestructura tecnológica necesaria para la explotación, gestión y análisis de los datos de una compañía.

Es un perfil muy solicitado en empresas relacionadas con comercio electrónico, servicios financieros y motores de búsqueda y, al fin y al cabo, por empresas que generen un gran volumen de datos.



CHIEF INFORMATION OFFICE (CIO)

Es el profesional mejor pagado del sector IT&TELCO. El rango salarial de este tipo de perfiles es muy amplio dependiendo del sector y tamaño de empresa contratante. Puede oscilar entre los 60.000 euros y los 250.000 euros anuales. Organiza, gestiona y alinea los sistemas de información a la estrategia de cada compañía. Impulsa el cambio empresarial y mejora la eficiencia de los procesos internos.

Al tratarse de un perfil transversal, es demandado para cualquier tipo de empresa que necesite una organización de la información a nivel tecnológico: startup, PYMES o incluso grandes multinacionales.

ENGINEERING MANAGER

La retribución anual de este perfil llega a los 80.000 euros brutos anuales. Es una figura que se crea en empresas de desarrollo de producto digital y cuyo nombre procede de las empresas digitales en Estados Unidos.

Se encarga de gestionar los procesos de producción y los equipos de desarrollo de producto. Entre sus funciones destaca la gestión del equipo de ingeniería, el análisis e implementación de procesos dentro de su equipo para permitir un ahorro en costes y una mejora y/o automatización de actividades que faciliten y/u optimicen el trabajo diario del equipo de ingeniería de software.

SW ARQUITECT

El sueldo del Arquitecto de Software puede alcanzar los 70.000 euros al año. Es una pieza clave en la concepción de un nuevo producto.

Es responsable de la toma de decisiones de alto nivel en el proceso de desarrollo y decide sobre el diseño, las medidas técnicas, las plataformas y lenguajes de programación que se van a utilizar o las normas de programación que se emplearán en el proyecto.

FULL STACK DEVELOPER

El salario del Full Stack Developer se encuentra en una horquilla que abarca desde los 35.000 euros a los 45.000 euros anuales para los perfiles con 3-4 de experiencia. Si se tienen más de 4 años de experiencia puede llegar hasta 55.000 euros anuales. Es el perfil más demandado este año por lo completo que es a nivel técnico y por la visión global del producto que aporta.

Es un perfil híbrido entre Desarrollador Front End y Programador Back End. Combina conocimiento tecnológico de ambas partes y es capaz de realizar el desarrollo integral de las soluciones con autonomía. No tiene que dominar todas las tecnologías, pero se espera que trabaje tanto del lado cliente, como del servidor y debe entender lo que sucede al desarrollar una aplicación.

LIIFFE, LA PRIMERA APP

de turismo colaborativo que permite descubrir destinos en la piel de otras personas

Tras unos meses en los que este sector ha vivido una de sus épocas más convulsas, han aterrizado en el mercado turístico nuevas opciones con el objetivo de incentivarlo y revitalizarlo. Una de las más rompedoras es Liiffe, una App que permite a los usuarios vivir experiencias únicas en destino como si fueran autóctonos, y a los anfitriones obtener entre un 30 y un 50% más de beneficios con sus alojamientos que en otras plataformas.

DISPONIBLE DE FORMA GRATUITA para dispositivos Android e iOS, la nueva App ofrece a los viajeros conocer nuevos lugares desde un punto de vista diferente, ya que ofrece una experiencia 100% inmersiva. Su filosofía va mucho más allá de encontrar alojamiento: se trata de viajar de una manera más auténtica, de vivir como lo hace el anfitrión y experimentar por completo cada lugar de una forma real, no como un mero turista.

EXPERIENCIAS VITALES

LA APLICACIÓN ES MUY INTUITIVA Y FÁCIL DE UTILIZAR. UNA VEZ DESCARGADA, A TRAVÉS DE SU INTERFAZ PRINCIPAL EL USUARIO PUEDE ESCOGER ENTRE TRES TIPOS DE EXPERIENCIAS, "URBAN", "NATURA" Y "LIIFFESTYLE", CON PROPUESTAS TAN ORIGINALES COMO SIÉNTETE COMO UN GOLFISTA EN LA COSTA DEL SOL, VIVE COMO UN AMBIENTÓLOGO EN SEVILLA O VIVE COMO UN CANTANTE BOHEMIO DE JAZZ EN MADRID.

BENEFICIOS PARA LOS ANFITRIONES

LIIFFE ESTÁ EN FASE DE LANZAMIENTO para ampliar su cartera de anfitriones. A estos, la APP les ofrece grandes beneficios. Al entrar a formar parte de la comunidad Liiffe, los anfitriones pueden obtener "entre un 30 y un 50% más de beneficios económicos que en otras plataformas", apunta Esperanza Molina, CEO de Liiffe. De la mano de Liiffe, los anfitriones verán revalorizado el valor de su vivienda sin importar su ubicación, sino la oportunidad que ofrece a los usuarios para experimentar otra vida durante su estancia. "Lo importante es que los visitantes vivan nuevas experiencias que no necesariamente tienen que estar en primera línea de playa para maximizar sus beneficios", explica Molina. Además, dentro de la APP los anfitriones pueden intercambiar sus experiencias.

"LO IMPORTANTE ES QUE LOS VISITANTES VIVAN NUEVAS EXPERIENCIAS QUE NO NECESARIAMENTE TIENEN QUE ESTAR EN PRIMERA LÍNEA DE PLAYA PARA MAXIMIZAR SUS BENEFICIOS"

ESPERANZA MOLINA, CEO DE LIIFFE

TELEFÓNICA Y NEC CONSTRUIRÁN PILOTOS de Open RAN en 4 mercados

Telefónica y **NEC Corporation** han formalizado un acuerdo para llevar a cabo pruebas pre-comerciales de la Red de Acceso de Radio Abierta (Open RAN) en los cuatro principales mercados de Telefónica: España, Alemania, Reino Unido y Brasil.

ACUERDO ESTRATÉGICO

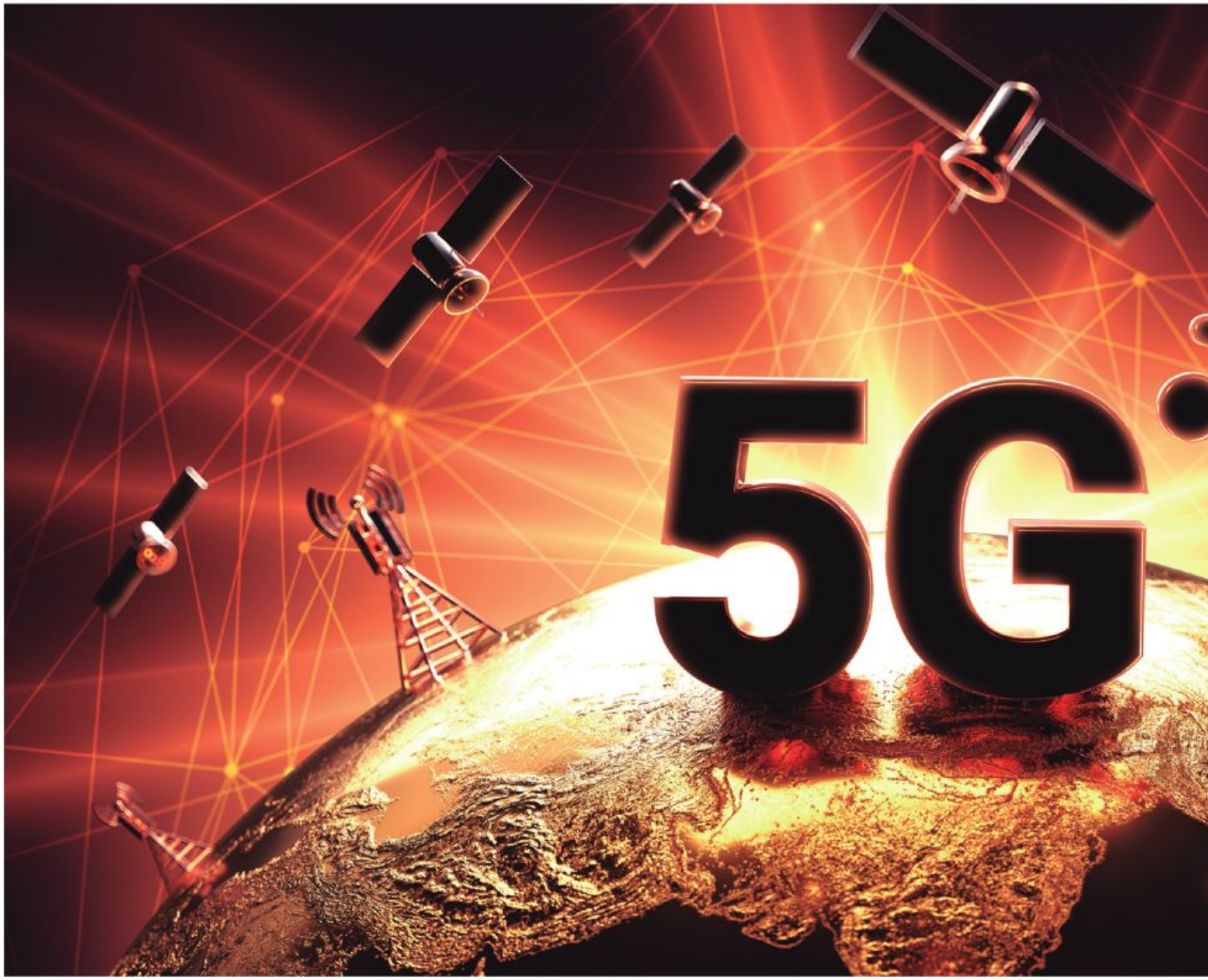
TELEFÓNICA, PIONERA en la adopción de redes abiertas, es uno de los principales operadores europeos que suscribió el Memorando de Entendimiento (MoU) de Open RAN en enero de este año, comprometiéndose así con la implementación y el despliegue de soluciones de Open RAN destinadas a construir redes móviles más flexibles, eficientes y seguras en la era de la tecnología 5G. La compañía tiene el objetivo de alcanzar el 50% de crecimiento de la red de radio basada en Open RAN en 2025.

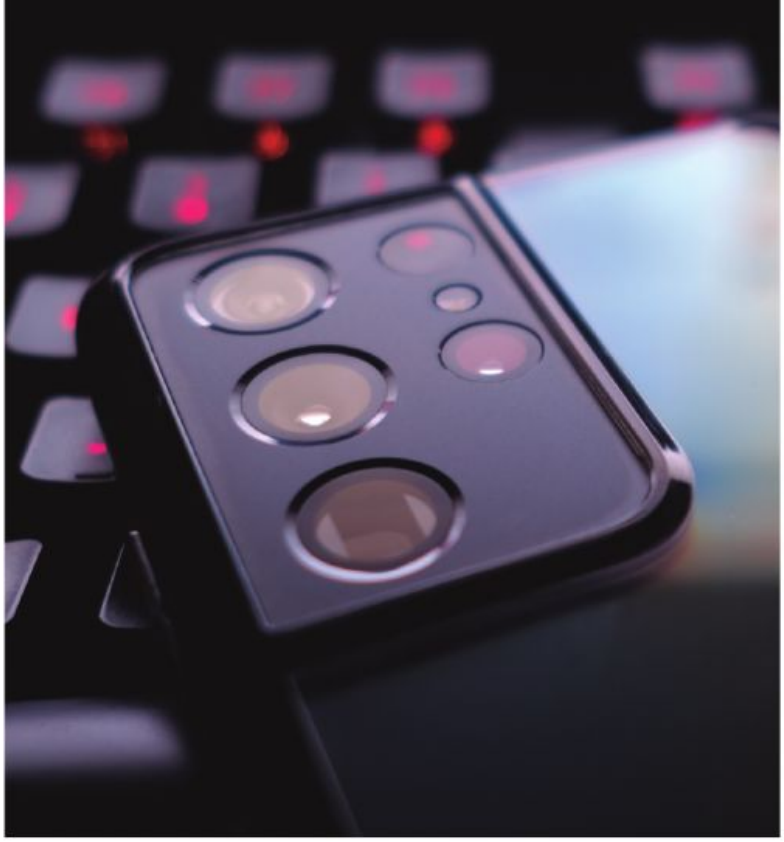
EN VIRTUD DE ESTE ACUERDO, y tras el éxito de las pruebas realizadas en **Telefónica** Alemania y Reino Unido, **NEC** actuará como integrador principal de sistemas con el fin de implementar y llevar a cabo pruebas de soluciones Open RAN basadas en múltiples proveedores en los cuatro principales mercados de Telefónica. El objetivo pasa por llegar a un total de al menos 800 sitios para su uso comercial a partir de 2022.

SOLUCIONES OPEN RAN

LAS SOLUCIONES OPEN RAN se componen de un ecosistema de productos propios de NEC, así como de productos de software y hardware de socios líderes en el sector. Las unidades de radio (RU) abiertas 5G massive MIMO (mMIMO) de NEC, con técnicas avanzadas de beamforming que ayudarán significativamente a aumentar/optimizar la capacidad de la red, formarán parte del ecosistema.

Además, Telefónica y NEC colaborarán en la validación e implementación de tecnologías Open RAN de vanguardia, así como en varios casos de uso, en el recién creado Laboratorio de Tecnología y Automatización de Telefónica en Madrid. Los casos de uso incluyen los construidos sobre controladores inteligentes de radio (RIC) impulsados por técnicas de Inteligencia Artificial para la optimización de la RAN, la automatización del ciclo de vida del servicio basado en la gestión y orquestación de servicios (SMO), la automatización de las pruebas y el despliegue de acuerdo con el marco de Integración Continua/Despliegue Continuo (CI/CD) de Telefónica, así como la optimización del ahorro de energía.





EL CENTRO DE EXCELENCIA GLOBAL OPEN RAN (COE)

de NEC en el Reino Unido liderará la integración y validación del ecosistema multiproveedor y el desarrollo conjunto de innovadores casos de uso con Telefónica, aprovechando su experiencia acumulada.

<< NEC ACTUARÁ COMO INTEGRADOR PRINCIPAL DE SISTEMAS CON EL FIN DE IMPLEMENTAR Y LLEVAR A CABO PRUEBAS DE SOLUCIONES OPEN RAN BASADAS EN MÚLTIPLES PROVEEDORES EN LOS CUATRO PRINCIPALES MERCADOS DE TELEFÓNICA >>

ENRIQUE BLANCO

Chief Technology & Information Officer (CTIO) de Telefónica

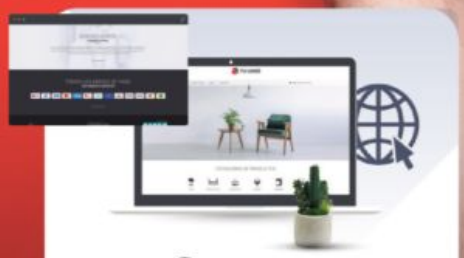
"Las redes abiertas son, sin duda, la clave para impulsar la evolución de la red en la era del 5G y para mantener y cumplir nuestra misión de ofrecer experiencias de calidad a nuestros consumidores y clientes empresariales", dijo Enrique Blanco, Chief Technology & Information Officer (CTIO) de Telefónica. "Gracias a nuestro compromiso a largo plazo con NEC, conocemos de primera mano su competencia tecnológica y práctica, así como su constante enfoque en priorizar al cliente, y estamos seguros de que son los socios adecuados para esta iniciativa, altamente estratégica".

SHIGERU OKUYA

Vicepresidente Senior de NEC Corporation

"Nos sentimos muy honrados de haber sido seleccionados como socio estratégico de esta retadora e innovadora iniciativa de Telefónica, que promete un enorme valor e innovación a largo plazo", dijo Shigeru Okuya, Vicepresidente Senior de NEC Corporation. "La experiencia acumulada de NEC y nuestra filial Netcracker en tecnologías de la información y redes constituye un valioso activo para ayudar a los operadores a mantenerse a la vanguardia en la co-creación y el rediseño de las redes móviles de próxima generación, necesarias en la era 5G y más allá."

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

mirakl

MIRAKL CONSIGUE una financiación de 555 millones de dólares **para impulsar el crecimiento acelerado de** las principales empresas del mundo A TRAVÉS DE LOS MARKETPLACES

Mirakl, la primera y más avanzada plataforma SaaS del sector de Marketplace, ha anunciado que ha levantado 555 millones de dólares en una ronda de financiación de Serie E liderada por Silver Lake, con la participación de los inversores históricos 83North, Elaia Partners, Felix Capital y Permira.

> "SE TRATA DE UN SERVICIO DISEÑADO ESPECIALMENTE PARA QUE LOS CREADORES DE CONTENIDO DISPONGAN DE LA TOTAL FLEXIBILIDAD NECESARIA PARA CONSEGUIR EL ÉXITO EN SU ESTRATEGIA DE VENTAS"

ESTA RONDA DE FINANCIACIÓN se sitúa como la quinta ronda de financiación más elevada obtenida por una compañía de software (SaaS) en Europa. La valoración total de la compañía asciende ya a más de 3 500 millones de dólares. La valoración de Mirakl se ha duplicado con creces desde su ronda de financiación de serie D de 300 millones de dólares, anunciada el **22 de septiembre de 2020** y liderada por el fondo de crecimiento de Permira. La empresa está preparada para acelerar su rápido crecimiento a través de la adopción continua de su plataforma insignia para Marketplaces que ya impulsa miles de millones en valor bruto de la mercancía (VBM) y ofrece velocidad, escalabilidad y agilidad para más de 300 de las principales marcas del mundo, como Bulevip, Conforama, Coperama, El Corte Inglés, PcComponentes, Sprinter, Tiendanimal y Venca.

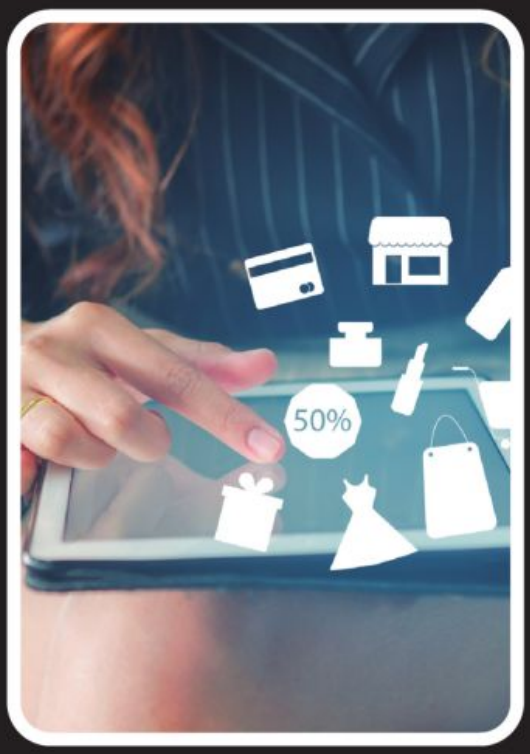
SECTOR MARKETPLACES

ESTA FINANCIACIÓN PERMITIRÁ a Mirakl reforzar su claro liderazgo en el sector del Marketplaces, seguir invirtiendo significativamente en su tecnología, experiencia y ecosistema de socios, y ampliar sus equipos para ayudar a satisfacer la acelerada adopción del modelo de Marketplace.

Entre los ámbitos en los que se invertirá se incluyen:

- Contratación de 350 ingenieros, aumentando el equipo de Mirakl Labs a 500 de cara a 2023 con el fin de ampliar las capacidades de extremo a extremo, la escalabilidad y la seguridad de su tecnología central de la Plataforma de Marketplace Mirakl, con un enfoque particular en la expansión de la IA, la automatización y las características que permiten nuevos modelos de negocio complementarios, incluyendo la expansión de dropship
- Duplicar el tamaño de la organización de consultores internos, asegurando su posición de líder en la industria, con los mejores talentos del sector para acompañar a los clientes desde el inicio del proyecto hasta obtener un Marketplace de éxito.
- Ampliar rápidamente el tamaño de Mirakl Connect, el mayor ecosistema de vendedores de alta calidad y preparados para el Marketplace.
- Seguir ampliando el alcance geográfico, con un doble enfoque en el crecimiento de sus sedes de París y Boston y el aumento de su presencia en los principales mercados de EMEA, América y Asia-Pacífico.
- Evaluar y buscar oportunidades de desarrollo empresarial, incluidas oportunidades de adquisición atractivas, al servicio de un éxito cada vez mayor de los clientes en el mercado.

"LA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA ACELERAR SU RÁPIDO CRECIMIENTO A TRAVÉS DE LA ADOPCIÓN CONTINUA DE SU PLATAFORMA INSIGNIA PARA MARKETPLACES QUE YA IMPULSA MILES DE MILLONES EN VALOR BRUTO DE LA MERCANCÍA"



Mirakl

"Durante más de dos décadas, Silver Lake ha identificado y apoyado con éxito a muchas de las empresas tecnológicas más disruptivas del mundo, y estamos encantados de asociarnos con Mirakl a medida que entra en su próxima fase de crecimiento", dijo Christian Lucas, Director General y Co-Director de Silver Lake EMEA.

"Cuando fundamos Mirakl, lo hicimos con la convicción de que el mundo estaba avanzando hacia una era centrada en el consumidor, que rompería los modelos de negocio tradicionales y exigiría a los líderes que se transformaran para ofrecer a sus clientes más opciones, más servicios y la posibilidad de comprar cuando quisieran y donde quisieran. Era una visión ambiciosa, y hemos dado pasos audaces para perseguirla, siempre en colaboración con nuestros clientes", dijo Philippe Corrot, director general y cofundador de Mirakl.

"El excepcional crecimiento de Mirakl en el último año ha reforzado su estatus como claro líder del mercado en la categoría de Marketplace", dijo Alexandre Margoline, socio y director de Francia en Permira. "Como inversor actual, Permira está encantada de aumentar sustancialmente su inversión en Mirakl y seguir apoyando a Philippe, Adrien y a todo el equipo de Mirakl para que sigan impulsando la ambición de crecimiento de la empresa"

6 CONSEJOS PARA MEJORAR EL e-Commerce de cara al Black Friday

En España, el año pasado el valor de las compras online alcanzó un importe de 51.600 millones de euros, una tendencia que, a pesar de la aceleración provocada por la pandemia, apunta a estabilizarse cada vez más en los próximos años. De hecho, para 2025, se espera que el número de usuarios en el sector de comercio electrónico alcance los 36,9 millones de ciudadanos para 2025 (Fuente: statista).

VENTANA DE OPORTUNIDAD

EL PERÍODO DE CONFINAMIENTO ha favorecido una migración del comercio tradicional a las plataformas de comercio electrónico, con un crecimiento del 5,8% en la facturación total de un sector que, sin embargo, se ha visto muy mermado en determinadas ramas de actividad como el turismo, que sufrió un descenso del 57% con respecto a 2019. Sin embargo, bienes de consumo básicos como productos de supermercado o electrodomésticos, consiguieron doblar sus resultados. Esta transición al mercado online se ha convertido en ventana de oportunidad al generar una alternativa en periodos complicados para el consumo, al mismo tiempo que ha permitido diversificar sus ventas y canales de distribución al conjunto de las empresas españolas adaptándose con versatilidad a los cambios del sector y a unos consumidores cada vez más conectados. Un ecosistema empresarial en España que, según las últimas cifras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, cuenta ya con 2.911.553 empresas, de las cuales el 99.8% son PYMEs.

6 CONSEJOS
PARA SACAR EL MÁXIMO RENDIMIENTO A TU NEGOCIO EN EL BLACK FRIDAY

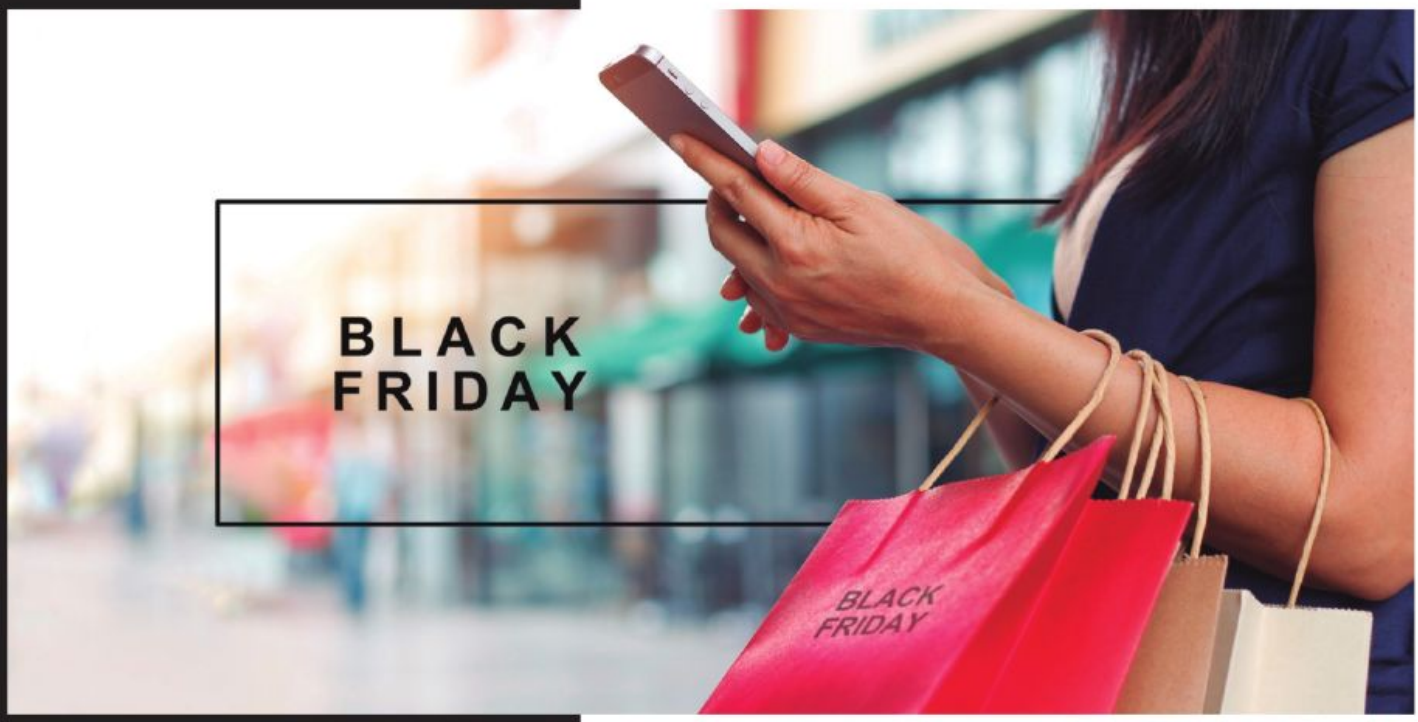
PARA LA LLEGADA del Black Friday, el gran hito comercial norteamericano que ha logrado asentarse en todo el globo, incluido nuestro país, y que se ha convertido en el pistoletazo oficial de salida para la campaña navideña. Una campaña navideña que el año pasado batió todos los récords en el número de envíos, con cerca del 200% en comparación con el año anterior según datos de Packlink. Por todo ello, Packlink destaca 6 consejos para transformar tu negocio en un eCommerce exitoso:

1) ESTUDIA TU NICHO Y COMPRENDE A TU CLIENTE: ¿Qué estás vendiendo? ¿Quiénes son tus clientes más fieles? Comienza con el conocimiento local y conviértelo en una estrategia más amplia. Define tus "buyer personas", los arquetipos que agrupan a múltiples clientes en una única figura abstracta, por características específicas (demográficas, de comportamiento, intereses y valores similares), de esta forma será más fácil satisfacer al mercado, incluso en la ausencia de relación directa. Por ejemplo, un eCommerce de farmacia puede ampliar su oferta, y su facturación, al incluir suplementos, si a sus compradores también les apasiona el deporte.

2) CREA TU SITIO WEB ONLINE: No necesitas ser desarrollador web para crear un eCommerce, existen plataformas que te permiten crear sitios web en pocos pasos, cuidando tanto la estética como la usabilidad. **Wix**, por ejemplo, se basa en un sistema de drag and drop, es decir, te permite crear una página simplemente arrastrando los gráficos sobre ella. Otro CMS creado específicamente para el comercio electrónico es **PrestaShop**. Su peculiaridad es la separación entre contenidos, gráficos y programación, de esta forma cada figura profesional puede ocuparse de un apartado diferente.

3) DISEÑA TU CATÁLOGO ONLINE: Una vez que hayas creado un sitio cautivador y fácil de usar, es el momento de pensar en los contenidos. El primer paso es organizar los productos de manera efectiva, especialmente si hay diferentes marcas en tu e-shop. Dos son las posibilidades: organización por marca o por funcionalidad. Pero, ¿cómo elegir? Pregúntate: "¿Conocen mis compradores las marcas que vendo?" Si es así, opta por una organización que destaque la marca. Por ejemplo, en el caso de la ropa, los consumidores suelen verse impulsados a comprar por la fuerza de la marca. Por el contrario, en B2B el aspecto práctico-funcional es de mayor interés, por lo que es mejor organizarlos por su función.

Continúa leyendo ⏩



Wecity

WECITY SE CONSOLIDA

como plataforma de financiación con 6 millones de euros en proyectos financiados

≪ wecity tiene como objetivo democratizar el acceso a las altas rentabilidades del mercado inmobiliario institucional, y para ello ha creado un ecosistema tecnológico e innovador que permite a promotores e inversores comunicar, financiar y rentabilizar sus inversiones ≫

EN ESTE SENTIDO, la compañía ha cerrado la mayor operación realizada por una plataforma de financiación participativa en nuestro país, rozando los 3 millones de euros financiados, lo que le ha permitido consolidar su presencia en el sector.

PLATAFORMA DE FINANCIACIÓN

RAFAEL MERRY DEL VAL, fundador y presidente de wecity, ha destacado que, "el balance que realizamos de nuestro primer año es muy positivo y nos ha permitido convertirnos en un actor clave del sector inmobiliario. Estamos convencidos de que existen perspectivas muy positivas en este sector, y en wecity estamos en la situación perfecta para facilitar la inversión a miles de pequeños inversores, permitiéndoles acceder a interesantes oportunidades de inversión y rentabilidad".

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

Los proyectos a financiar se centran en capitales de provincia con emplazamientos consolidados, en los que se busca inversores con perfiles de riesgo propios del mercado institucional.

Hace apenas unos meses, wecity cerró su segunda ronda de financiación por valor de un millón de euros, lo que permitirá a la compañía acelerar sus planes de crecimiento. Además, autorizada como plataforma de financiación participativa por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), recientemente wecity ha obtenido la licencia de crowdlending (previo informe favorable de Banco de España) lo que permitirá a la proptech operar con préstamos.

UN FUTURO EN POSITIVO

"WECITY HA OBTENIDO LA LICENCIA DE CROWDLENDING (PREVIO INFORME FAVORABLE DE BANCO DE ESPAÑA) LO QUE PERMITIRÁ A LA PROPTECH OPERAR CON PRÉSTAMOS"

Wecity

BUENOS RESULTADOS

LOS BUENOS RESULTADOS obtenidos por wecity en sus primeros meses han permitido duplicar su plantilla,
asimismo, la compañía tiene previsto ofrecer a sus clientes la posibilidad de invertir próximamente en criptomonedas, concretamente en bitcoin y etherium, como respuesta al creciente interés de los inversores en este tipo de inversión.

"La compañía ha cerrado la mayor operación realizada por una plataforma de financiación participativa en nuestro país, rozando los 3 millones de euros financiados, lo que le ha permitido consolidar su presencia en el sector"

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.

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA

ufvmadrid

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 NIVEL DE ACTIVIDAD del sector TIC ya supera en un 11,3% al de ANTES DE LA PANDEMIA

La facturación del sector de servicios TIC crece un 18,8% de forma interanual entre junio de 2020 y junio de 2021, remontando el nivel de actividad que se había logrado antes de la llegada de la pandemia. La facturación es un 11,3% superior a la que había en febrero de 2020.

CRECIMIENTO MODERADO

A PESAR DEL REBOTE del indicador y de que la recuperación es firme, la moderación será la norma en la segunda parte del año, según TIC Monitor, elaborado conjuntamente por **VASS** y el Centro de Predicción Económica **CEPREDE**.

"A medida que la economía retoma su pulso normal, gracias a los avances en la vacunación, los indicadores de evolución de actividad y empleo del sector exhiben una importante mejora, aunque los ratios aún estén anabolizados por el efecto estadístico que se desprende de una comparación interanual que toma como referencia meses en que el contexto económico, plagado de restricciones e incertidumbres, era otro", señala Antonio Rueda, director de VASS Research y responsable de TIC Monitor.

FACTURACIÓN Y CLIMA EMPRESARIAL

AL IGUAL QUE OCURRE CON LA FACTURACIÓN, EN TÉRMINOS DE EMPLEO LA DEMANDA DE TALENTO ESPECIALIZADO CRECE TAMBIÉN DE FORMA INTERANUAL UN +5%, MARCANDO EL MEJOR REGISTRO DE LA SERIE HISTÓRICA.

A PESAR DE LOS AJUSTES DE PLANTILLA, nunca ha habido tantas personas contratadas en el sector de servicios digitales como en la actualidad, el periodo de oro de la digitalización.

Al igual que ocurría el mes pasado, el clima de los empresarios del sector de servicios TIC mantiene el tono positivo y optimista e, incluso, mejora de forma contundente en el caso del indicador de actividad, con +51,7 puntos en una escala de +/-100. Tres de cada cuatro compañías del sector de servicios digitales esperan un incremento de su facturación entre septiembre y noviembre. Nuevamente, las expectativas son mejores de las que muestra el promedio del sector en la UE, donde el indicador marca un nivel de +28.

CONTRATACION LABORAL

También el indicador de contratación laboral a corto plazo sube desde los +17,9 puntos de la anterior entrega a los +50,4 en una escala de +/-100. Es decir, el 75,2% de las empresas confía en una creación de empleo neto, frente al 24,8% que cree que habrá un ajuste de plantilla. Además, por primera vez en cuatro meses, el indicador español supera al promedio comunitario.

"En un escenario tan dinámico, la inyección de casi 27.000 millones de euros que desde la esfera pública apoyará la transformación digital de la economía, puede aflorar serias deficiencias estructurales bien conocidas. Salvo que las nuevas actuaciones sustituyan a la actividad de inversión y modernización ya en marcha, desarrollar el conjunto de los proyectos bajo el paraguas de los fondos de recuperación puede requerir del concurso de 135.000 nuevos especialistas TIC. ¿De dónde los vamos a sacar? Hay voluntad política con el Plan de Competencias Digitales, pero hace falta una evolución normativa y cultural sobre las que albergamos dudas razonables", afirma el director de VASS Research y responsable de TIC Monitor.

gympass - ekilu

EKILU SE ALÍA CON GYMPASS
para beneficiar poniendo a las empresas con planes de alimentación SALUDABLE Y BIENESTAR PARA SUS EMPLEADOS

La app de referencia en alimentación sana y bienestar **ekilu** ha firmado un acuerdo estratégico con **Gympass**, la plataforma líder de bienestar corporativo, gracias al cual los usuarios de la plataforma se beneficiarán de planes de alimentación saludable y bienestar. El beneficio, con efecto desde este mes de septiembre, se extiende a los seis países de habla hispana e inglesa donde tiene presencia Gympass: España, México, Chile, Argentina, USA y UK.

A TRAVÉS DE ESTA ALIANZA, los colaboradores de empresas de todo el mundo que sean miembros de Gympass, tendrán acceso a todos los servicios de bienestar que ofrece ekilu Premium, para contribuir a su bienestar general.

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

SECTOR DEL BIENESTAR

DESDE HACE UNOS AÑOS especialmente incentivado por la pandemia, el segmento del bienestar ha ido creciendo acorde a los cambios en las tendencias de consumo, llegando a representar hoy en día más del 5,3 % de la economía mundial. De hecho, solo el año pasado, la industria mundial del wellness facturó 4,5 trillones de dólares, y ha crecido hasta casi un 13% en los últimos dos años*. Por otro lado, la digitalización del sector se está acelerando especialmente a raíz de la pandemia. El aislamiento social promovió una disrupción en el pensamiento de las compañías y las personas, quienes comenzaron a ver la importancia de prestarle atención a la salud física, mental y emocional. Ya antes de la COVID-19 este mercado era inmenso, y movía aproximadamente 700 billones de dólares, pero su porción digital era incipiente, esperando que el segmento quintuplicase su crecimiento en los próximos 3-5 años. Tras la llegada de la pandemia, se ha disparado y las previsiones se quedan sin duda cortas.

Gympass - Ekilu

ACUERDO ESTRATÉGICO

EKILU ES LA APLICACIÓN más reciente en unirse a la oferta de servicios para empresas de Gympass que ya cuenta con otras líderes a nivel mundial, como Strava, Calm, iFeel, Siente o Zen.

"Estamos encantados de asociarnos con Gympass, sin duda, un referente mundial en el bienestar de los empleados. Se trata de una gran oportunidad para ambas compañías, ya que compartimos la obsesión por el bienestar holístico de nuestros usuarios, la visión estratégica de digitalizar un negocio tradicional y la simplificación de los servicios. Ekilu y Gympass nacieron con vocación de mejorar la vida de las personas en un mundo, donde el usuario valora cada vez más el tiempo del que dispone y la calidad de este. Con ekilu, los empleados podrán acceder a herramientas de probada eficacia que les permitirán lograr estar bien consigo mismos, cuidando de su equilibrio mental, así como de su alimentación, mientras disfrutan del camino. Sin dietas. Sin culpas. Algo que tiene un impacto directo en la cuenta de resultados de las empresas. No podemos olvidar que los estudios** demuestran que el estrés deriva directamente en problemas de salud, siendo motivo del 30 % de las bajas laborales en España", declara Carlos Melara, fundador de ekilu.

Continúa leyendo ⏩

"EKILU ES LA APLICACIÓN MÁS RECIENTE EN UNIRSE A LA OFERTA DE SERVICIOS PARA EMPRESAS DE GYMPASS QUE YA CUENTA CON OTRAS LÍDERES A NIVEL MUNDIAL, COMO STRAVA, CALM, IFEEL, SIENTE O ZEN"

"LA COMPAÑÍA NACIÓ EN ZARAGOZA EN 2018 DE LA MANO DE CARLOS MELARA (CEO), PILAR LÓPEZ-MADRAZO (CCO - CHIEF CONTENT OFFICER) Y FERNANDO GUTIÉRREZ (CPO - CHIEF PRODUCT OFFICER) COMO UNA SOLUCIÓN PARA AYUDAR A LAS PERSONAS CON POCO TIEMPO Y HABILIDADES DE COCINA A COMER SANO DE MANERA FÁCIL"

ALIANZA PARA IMPULSAR LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR

EKILU, ANTES CONOCIDO COMO NOODDLE, ha sido considerado hasta ahora como uno de los proyectos digitales con mayor crecimiento orgánico en España, con 2 millones de descargas originadas por recomendaciones auténticas de medios, influencers y los propios usuarios. Además, se sitúa ya cerca del millón y medio de usuarios registrados.

La compañía nació en Zaragoza en 2018 de la mano de Carlos Melara (CEO), Pilar López-Madrazo (CCO - Chief Content Officer) y Fernando Gutiérrez (CPO - Chief Product Officer) como una solución para ayudar a las personas con poco tiempo y habilidades de cocina a comer sano de manera fácil. Por su parte, Gympass, establecida en 2012 y con presencia en 6000 ciudades y con más de 2500 clientes corporativos, ofrece servicios de bienestar holístico a los trabajadores de las compañías cliente, ayudando y acompañando a los usuarios en su camino hacia el bienestar. Gympass apoya todas las formas de bienestar y ofrece servicios de fitness, nutrición, terapia psicológica, mindfulness, coaching, ayuda para conciliar el sueño o dejar de fumar, y salud financiera. Su misión es hacer que el bienestar sea universal para que todo el mundo pueda ser feliz y llevar un estilo de vida saludable.

Opinión

Rosa Cañamero

SOCIA DIRECTORA EXECOACH.

www.execoach.es

"EL ESTILO GERENCIAL DE COACHING EN LAS EMPRESAS"

El director de cine Stanley Kubrick, definido por sus compañeros de profesión como "el amo", fue sin duda una persona que triunfó profesionalmente en su ámbito de trabajo. Kubrick rompió película tras película con los esquemas establecidos hasta entonces y se convirtió en un creador que se atrevía con géneros tan dispares como la ciencia-ficción, el terror o el drama psicológico, innovando en cada nuevo trabajo y arriesgándose para no repetir el mismo tipo de película, algo que hasta ahora no ha hecho ningún otro director. Filmes tan dispares como Lolita, 2001: Una odisea en el espacio, El resplandor, La naranja mecánica, Barry Lyndon o Eyes Wide Shut son creaciones únicas y sorprendentes en cada uno de sus géneros.

Sin embargo, y a pesar de que los proyectos cinematográficos de Kubrick son muy diferentes sin responder a un género común –como ocurre con otros grandes directores, como Alfred Hitchcock o Woody Allen–, un estudio reciente sobre su planificación estética revela una sorprendente coincidencia: en todas sus películas existe un plano recurrente con el mismo tipo de encuadre, en el que todas las líneas de fuga concurren en el centro exacto de la pantalla.

Esta curiosa coincidencia, que se repite en toda su obra, llama la atención por un detalle insalvable: este plano contradice sistemáticamente la regla estética impuesta desde el Renacimiento por Leonardo Da Vinci, como bien saben la mayor parte de los directores de cine y los publicistas. Según esta regla, las líneas de fuga de un encuadre han de converger hacia un punto desplazado a dos tercios en la horizontal o en la vertical del encuadre, para que la obra plástica pueda considerarse armónica y bella. Es decir, lo asimétrico y descentrado pasó a considerarse canon de belleza frente a lo simétrico y centrado. Por lo tanto, se consideraba antiestética –y se considera aún hoy en día (no hay nada más que echar un vistazo al cine o la pintura para confirmarlo)– toda aquella propuesta en la que las líneas de fuga converjan hacia un punto situado en el centro de la pantalla, tal y como utilizó Kubrick en todas sus películas.

Con este asombroso vídeo se nos plantea una pregunta: ¿Por qué motivo Stanley Kubrick decidió utilizar en todas sus películas y de forma sistemática un plano que rompe con los cánones estéticos? ¿Puede ser que quisiera dejarnos un mensaje implícito o una especie de legado para hacernos pensar en alguna dirección concreta?

Aunque para los que somos profanos en el arte de la cinematografía nos pueda parecer que la insistencia de estos planos probablemente respondan a una mera casualidad, la mayoría de los directores de cine saben que cada plano y cada encuadre se trabajan minuciosamente para conseguir

una propuesta estética concreta. En el cine, como en la pintura, nada se deja al azar. Por esta razón, este estudio sobre la obra de Kubrick –un triunfador indiscutible en su campo–, revela que la utilización de este encuadre no responde a una coincidencia fortuita sino a una intención premeditada y deliberada del director. Pero, ¿por qué lo hizo? O mejor, ¿para qué?

El lector puede encontrar diversas explicaciones, algunas de ellas intuitivas, acerca del motivo por el que Kubrick decidió mostrar esta idea de forma recurrente. No es mi intención aventurarme a contar aquélla que ronda mi cabeza y prefiero dejar este asunto en manos de cada uno en función del mensaje que capte de manera subjetiva, como probablemente quiso hacer el propio autor. Sin embargo, lo que considero interesante del estudio de este caso, desde el punto de vista del Coaching, es ver cómo un hombre que había llegado al cénit de su aspiración como director de cine, una figura reconocida internacionalmente como uno de los realizadores más influyentes de todos los tiempos, sintió el impulso de dejarnos, escondido en su trabajo e inadvertido para muchos hasta ahora, un legado tácito que le permitiese alcanzar su propia autorrealización y contribuir con su talento no sólo al mundo del arte sino a la elevación de la conciencia de los espectadores que vieran sus películas. Sabemos, como Maslow nos adelantó, que sólo las personas que consiguen vivir en ese proceso constante de autorrealización, aquéllas que con su trabajo consiguen conectar con su propósito vital realizando una contribución personal al mundo, son las personas que realmente alcanzan el éxito profesional. Pero, para ello, estas personas tienen que trascender la necesidad de sentirse valorados por los demás e incluso también la de demostrarse a sí mismos constantemente cuánto valen. Cuando las personas tienen satisfechas sus necesidades de estima, ya no necesitan afirmarse ante sí mismas ni ante los demás. Esto significa que han llegado a un lugar alineado con sus valores, con su identidad y con su misión.

Mientras que las necesidades básicas del ser humano (como tener un salario, pertenecer a un grupo u obtener el reconocimiento externo) deben ser satisfechas por un tercero, las necesidades más elevadas e importantes del ser humano –que ahora cada vez más demanda la sociedad, como la autoestima o la autorrealización– sólo se pueden conseguir desde el profundo conocimiento de uno mismo y desde la superación de nuestros obstáculos internos, como sin duda hizo Kubrick. Para esto, hoy en día cada vez es más ineludible recurrir a un estilo gerencial de Coaching, tanto en las empresas como en los individuos, sin el que cada vez, en el complejo entorno en el que nos movemos, nos resulta más complicado encontrar el camino hacia los estratos más altos de la pirámide de Maslow.

blog

El post de
HÉCTOR MERODIO

eCommerce - Analítica Web - Shopify Expert - Marketing Online

CUÁL ES EL PRECIO REAL DE SHOPIFY PLUS PARA UNA MARCA

A la hora de lanzar un nuevo proyecto de ecommerce o migrar desde Magento o Prestashop a **Shopify Plus**, es importante conocer los costes que deberás asumir. En el siguiente artículo desglosamos los precios y el costo de propiedad de Shopify Plus.

¿CUÁL ES EL COSTE TOTAL PARA UNA MARCA DE TENER SU ECOMMERCE EN SHOPIFY PLUS?

BÁSICAMENTE, lo que queremos decir con "costo total de propiedad" es la suma de todos los costos asociados con la compra, la construcción y el funcionamiento de tu tienda de comercio electrónico. Es algo de lo que necesitará una buena comprensión al sopesar las opciones de las diferentes opciones de plataformas de ecommerce disponibles en el mercado, incluida Shopify Plus.

¿CUALES SON LAS TARIFAS BASE DE UNA LICENCIA DE SHOPIFY PLUS?

COMENCEMOS REPASANDO la tarifa de la plataforma base. Esto es algo que todos los comerciantes de Shopify Plus pagan y, como era de esperar, el costo depende de los ingresos de su marca. Como Shopify siempre expresa sus precios solo en USD, hemos seguido su ejemplo para mantenerlos precisos.

Si sus ingresos están entre 0 y $ 800k USD / mes, pagará a Shopify una tarifa fija de $ 2k USD por mes.

Si sus ingresos superan los $ 800k USD / mes, Shopify Plus utiliza un modelo de participación en los ingresos, cobrando el 0.25% de los ingresos de su mes (pero solo en los meses en los que supera los $ 800k).

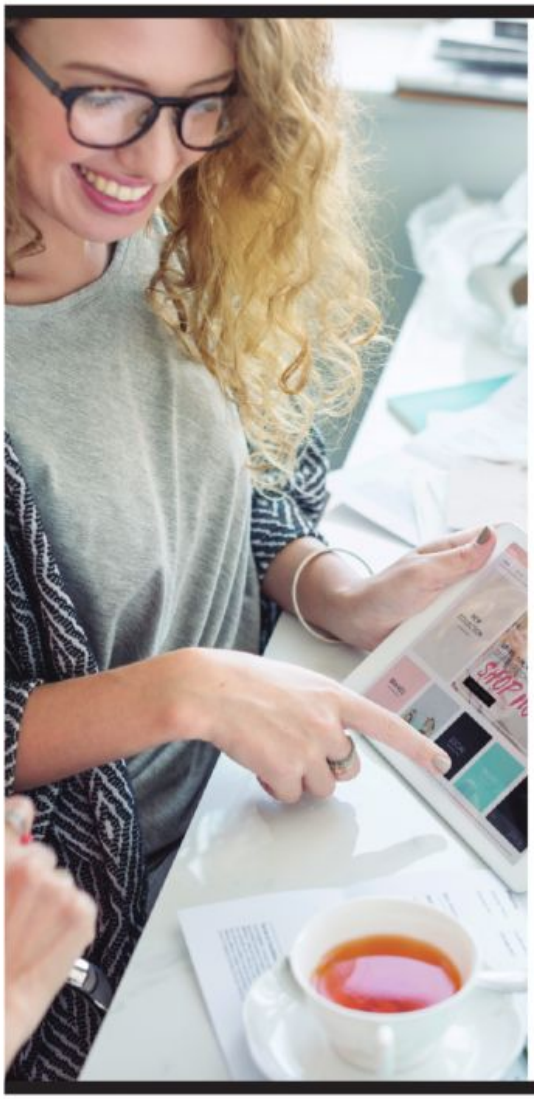
Un punto a tener en cuenta, es que Shopify Plus requiere un contrato mínimo de 12 meses, con condiciones de pago estándar mensuales atrasados mediante tarjeta de crédito o PayPal.

¿QUÉ BENEFICIOS TIENE DISPONER DE UNA LICENCIA DE SHOPIFY PLUS?

La tarifa anterior cubre todo lo siguiente:

- Hosting
- Actualizaciones
- Canal de venta B2B - Wholesale
- Servicio de soporte
- POS - Canal de venta para tiendas físicas
- Aplicaciones exclusivas para Shopify Plus

Este costo también incluye la oferta de hasta 9 "tiendas de expansión", que se pueden utilizar para lanzar sitios en nuevas regiones y / o también para una tienda mayorista B2B. Las tiendas de expansión deben ser de la misma marca y, si desea más, se pueden agregar a $ 250 USD por tienda adicional, por mes.



COSTOS DE PROCESAMIENTO DE PAGOS DE SHOPIFY PLUS

APARTE DE ESTO, los comerciantes de Shopify Plus también deberán pagar tarifas de procesamiento de pagos, ya sea que utilicen Shopify Payments u opten por una pasarela de terceros. Estos costos incluyen tarifas de transacción y tarifas de procesamiento de tarjetas.

Con Shopify, tendrá la opción de utilizar su propia pasarela de pago, Shopify Payments o un tercero, p. Ej. Sagepay, Paypal, Worldpay.

En el caso de utilizar pasarelas de pago de terceros, las tarifas que se le cobran dependerán de su volumen de ventas, lo que venda y dónde tenga su sede.

Por otro lado, si la pasarela de pagos utilizada es Shopify

Para marcas con su base fiscal en España

* 1,6% por transacción + 30 céntimos en el caso de pagos con Visa y MasterCard
* 3.15% por transacción + 30 céntimos para pagos con tarjetas internacionales.

Costes por transacción

En el supuesto de no utilizar Shopify Payments como pasarela de pago Shopify cobra un fee adicional. Para las marcas con licencias de Shopify Plus este fee es de 0,15% por transacción.

Esto es para cumplir con los requisitos de seguridad adicionales y ayudar a Shopify a mantener su cumplimiento de PCI, así como la integridad de los datos tanto tuyos como de tus clientes.

Continúa leyendo ⏩

MASS
IS
TECHNOLOGY

Suscríbete en
www.massbienestar.com