

# Franquicias Pymes y emprendedores

elEconomista.es

## LOS COSTES DE CONTRATACIÓN CRECIERON UN 32% EN ESTA LEGISLATURA

El importe medio de emplear a dos personas es el mismo por el que se contrataba a tres en 2018



ENTREVISTA

**“EL KUN AGÜERO  
NOS DA UNA VISIÓN  
GENERAL DEL MERCADO  
DE LOS VIDEOJUEGOS”**

# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es



Empleo | P12

## Cámara de España ayuda a los mayores de 45 a encontrar trabajo

El *Programa 45+* acompaña a personas de entre 45 y 60 años para que puedan encontrar trabajo y ya hay casi 20.000 beneficiarios.



Reforma de pensiones | P16

## Los autónomos duplicarán su cuota

Fedea cifra en 9.000 millones los ingresos extra del Reta por la equiparación. Pasarán de cotizar 3.500 euros al año a 6.400 de media.

Responsabilidad social corporativa | P

## Alcampo enfoca su compromiso con la igualdad en los cuidados

La compañía acordó con los sindicatos FETICO, CCOO y UGT su tercer *Plan de Igualdad Efectiva entre mujeres y hombres* y estará vigente durante cuatro años.

Entrevista a Florence Vanholsbeek | P2

## “Bélgica es uno de los mejores países para las empresas españolas”

Casa Valonia es un evento organizado por la Agencia Valona para la Exportación y las Inversiones Extranjeras (AWEX) y Wallonie-Bruxelles International (WBI).



Tecnología | P2

## Lutter, la solución para gestionar espacios con un clic

Recintos de eventos deportivos o culturales o salas de reuniones son algunas de las instalaciones que Lutter puede automatizar.



Pequeña empresa | P3

## Cerca del 40% de las pymes está peor que en 2021, según Cesgar

Para las SGR mejora la situación general de pymes y autónomos y apuntan a unas peores perspectivas para 2023.

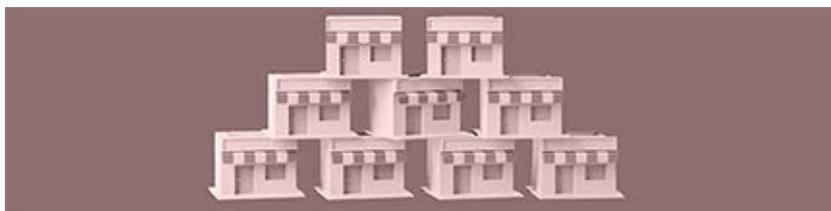
Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Director de elEconomista Franquicias, Pymes y Emprendedores: Alfonso Bello Huidobro Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Eva Sereno y Carlos Asensio



## Sánchez ahoga la competitividad del tejido empresarial

**E**l Gobierno terminará la legislatura con una amplia lista de empresas *muer-tas* a sus espaldas. Las ayudas dadas durante la pandemia han estirado la vida de compañías que han terminado en la cuneta con más deudas de las que hubiera tenido. Pero en el momento que tenía que dar las ayudas: para salir de la crisis del coronavirus, la inflación, la guerra de Ucrania y un largo etcétera de momentos en los que se abandonó a su suerte a las empresas, la mayoría de ellas pymes.

Esa práctica totalidad del tejido productivo español no ha llegado a vivir un comienzo de recuperación porque solo se ha encontrado con trabas a su trabajo. En el último año, el Gobierno ha subido el SMI hasta los 1.080 euros, un 65% más que en 2016, olvidándose de que el contexto de inflación también lo sufre el tejido empresarial. Las ventas, por su parte, han terminado con un frenazo a finales de 2022; año en el que, por primera vez en 9 años, cayó el número de empresas en nuestro país.

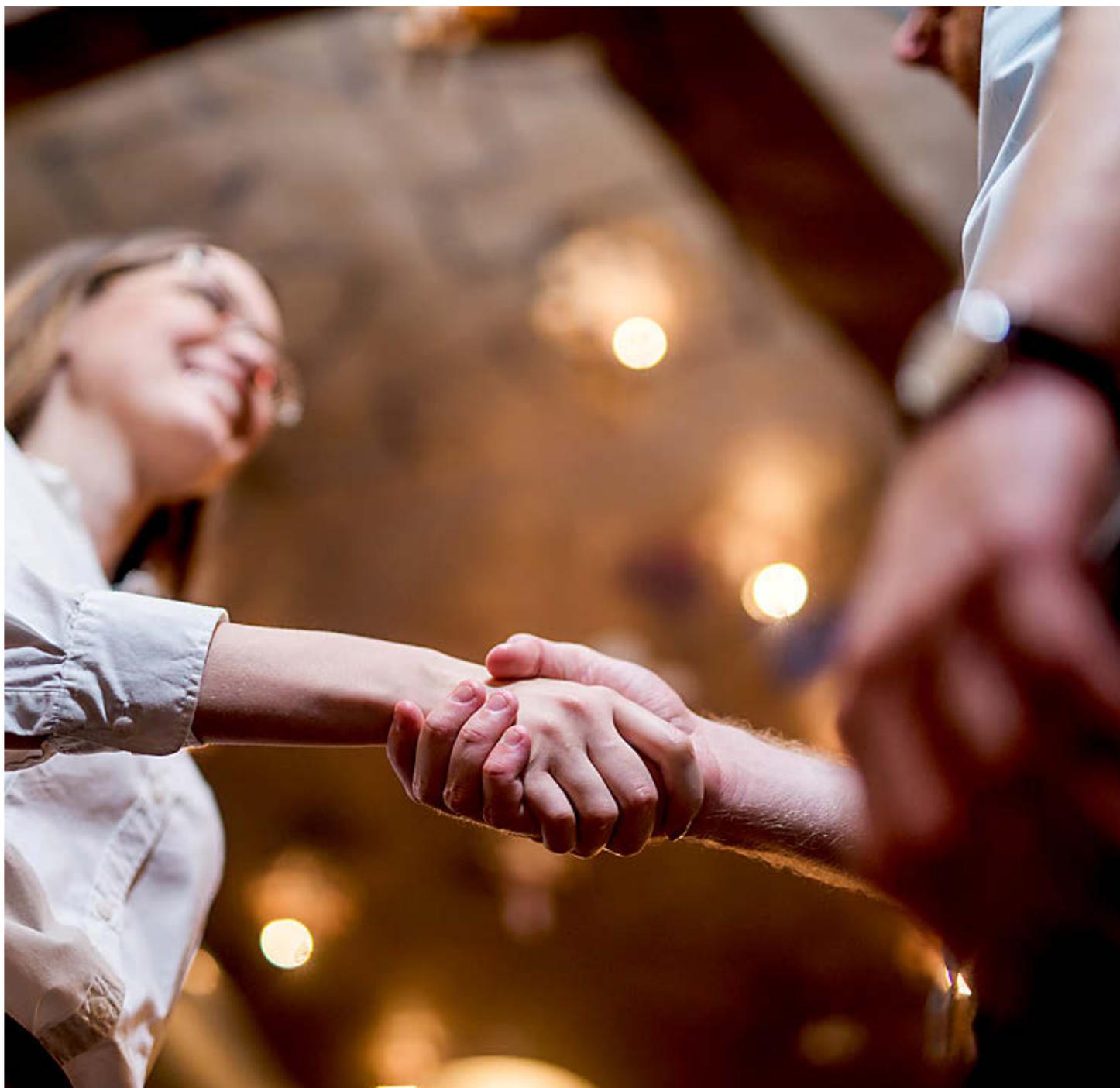
■  
El Gobierno está poniendo en riesgo la supervivencia de empresas y la creación de puestos de trabajo

Con el SMI El Gobierno, con Díaz de abanderada, han puesto en riesgo los empleos de muchos españoles porque sus empresas no van a poder pagarles. Comercio, Industria y Agricultura tiemblan y en regiones de España ya ven como el salario mínimo supera el 60% del cuantía medio percibida en la región. Desproteger a las empresas para hacer populismo es una decisión que frena en seco el crecimiento del empleo en estos sectores y regiones.

Puedo que haya sido la aprobación de la segunda parte de la reforma de pensiones de Escrivá la gota que ha terminado por ahogar al pequeño y mediano empresario que, a parte de ser un texto regresivo en toda su extensión porque implica más años de trabajo, más esfuerzo contributivo y menos pensión, con esta medida carga con una subida generalizada de cotizaciones que mermará los salarios de todos los trabajadores e incrementará los costes laborales poniendo en peligro, de nuevo, la creación de empleo.

El coste mínimo para contratar a alguien ha subido 6.000 euros en cinco años y todavía nos seguimos preguntando porque las empresas pierden productividad y competitividad. Tan solo en los últimos dos años, los costes de las pymes han acumulado un aumento del 33%. La persistencia de esta situación está menoscabando la resistencia de la empresa. De hecho, en el último trimestre del año se constata un cambio de tendencia en la actividad de la pyme, que cerró el curso con un saldo de 1.151 pymes menos.

Mientras esto sucede, asistimos a como, desde el Gobierno, atacan a los empresarios y lastran la seguridad jurídica de las compañías.



## El coste de contratación aumentó un 32% para las pymes esta legislatura

El gasto mínimo de un trabajador a tiempo completo pasa de 13.384 euros en 2018 a 19.716 euros este curso. Los efectos de la reforma de pensiones de Escrivá presuponen un nuevo alza de los costes laborales y su consiguiente pérdida de competitividad para las empresas.

Alfonso Bello Huidobro. Fotos: iStock

**E**l fin de la legislatura se acerca y es momento de analizar cómo ha afectado a las empresas españolas un periodo de inestabilidad en lo político, en lo económico y, sobre todo, en lo social, a causa de la pandemia. Por este último motivo muchas de nuestras empresas han ido desapareciendo en los últimos años, ya fuese durante el coronavirus o después, por no poder hacer frente a las deudas generadas durante este periodo, y algunas que todavía mantienen la actividad a duras penas en medio de un contexto de inflación que, parece, comienza a reducirse después de muchos meses de ascensos.

Las empresas, a parte de los efectos de la inflación, han visto como las políticas implementadas por el Gobierno y de las que se ven afectadas, no hacen más que generar una situación de vulnerabilidad para estas. Desde 2018, el coste mínimo para contratar a un trabajador se ha incrementado un 32%, sin contar con los efectos de la recientemente aprobada segunda parte de la reforma de pensiones. En cifras absolutas, el aumento medio supone un gasto extra de 6.332 euros, de los 13.384 euros en 2018 a los 19.716 euros de 2023, según los cálculos de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) a partir de los datos de Seguridad Social.

## Comercio, Industria y Agricultura son los sectores que más han notado el alza de costes

En estos últimos cinco años, las bases de cotización se han disparado al ritmo del Salario Mínimo Interprofesional (SMI): escalaron un 46,8% entre 2018 y 2023, al pasar de 858,6 a 1.260 euros, mientras el SMI lo hizo desde los 735,9 a los 1.080 euros de 2023 (32%).

Por su parte, el pago mínimo medio de las cotizaciones por empleado también experimentó un importante alza, pasando de 3.081 a 4.596 euros al año, "sin contar los pagos por contingencias de accidentes de trabajo y accidentes profesionales, que pueden añadir un sobrecoste del 7,25%", explican desde la patronal.

Esta situación provoca una pérdida de competitividad enorme para las pequeñas y medianas empresas, que tienen que son las que más sufren estas alzas. A la hora de contratar, ahora se pueden emplear a dos personas por la misma cantidad que a tres hace cinco años, penalizando la contratación y poniendo en peligro el mantenimiento en el largo plazo del sistema de pensiones, que, indexado al IPC y subiendo, por primera vez en la historia, los tipos de cotización con el Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI); lo que



agrava la pérdida de competitividad de las pymes.

Por su parte, los empresarios sufrirán todos estos aumentos, más el recargo del impuesto de solidaridad.

Según proyecciones del servicio de estudios de Cepyme, las pymes deberán transferir 19.100 millones de euros adicionales a las arcas públicas hasta 2032 de los cuales el 80% corresponderá a las mayores cotizaciones sociales derivadas del MEI, el 15% al aumento de las bases máximas, y el resto al recargo de solidaridad.



Los aumentos de cotización costarán 50.000 millones a las pymes en la próxima década. Alex Zea

La progresividad de la reforma provocará en el largo plazo unas tasas de sobrecotización que, aunque parezcan bajas, se irán incrementando exponencialmente. “Ejemplo de ello es la cotización adicional de solidaridad, que escalará del entorno del 1% inicial al 7% en 2045”, alertan desde Cepyme.

De este modo, los aumentos de cotización, costarán 50.000 millones de euros al 99,8% del tejido empresarial en la próxima década, según los cálculos del servicio de estudios de la patronal cantidad que equivale a una subida de 5 puntos en el Impuesto de Sociedades para el conjunto de las empresas, o de 7 puntos para las pymes.

Ante el alza de los costes impositivos, laborales y de producción que soportan las empresas, desde Cepyme se reclaman medidas que alienten la creación de puestos de trabajo, en vez de contenerla, ya que el camino más seguro para garantizar las pensiones futuras es la creación de empleo privado.

### Presión incoherente a la situación

Estos aumentos en la presión fiscal para las empresas por parte del Gobierno de Pedro Sánchez, son incoherentes con la situación que experimentan muchas pequeñas y medianas empresas en nuestro país. La productividad cae de forma descontrolada, las ventas frenaron en el último trimestre del año y el número de empresas se redujo en 2022 por primera vez en nueve años; demostrando así la pérdida de competitividad de nuestras empresas.

El discurso del Gobierno acerca de los beneficios empresariales no vale con la mayoría de las pymes, y son estas las más afectadas por la presión de los costes totales, que continúan creciendo por encima de las ventas, impulsados por la inflación y los costes laborales.

Este escenario puede verse agravado en los próximos años para las empresas que todavía sufren los efectos de una pandemia de la que no han conse-

# 19.100

Millones de euros que deberán ser transferidos por las pymes a las arcas del Estado hasta 2032

guido salir y que se reflejan, en parte, “en un ratio de endeudamiento superior al 80% en las pequeñas empresas”, dicen desde la patronal de la pequeña y mediana empresas.

Fuentes de Cepyme consultadas por este medio indican que los sectores más afectados por este aumento de costes y de presión fiscal seguirán siendo Comercio, Industria y Agricultura, que son los segmentos que más microempresas concentran, y que más han notado la pérdida de competitividad y productividad de las empresas que lo conforman.

# Tu supermercado puede ser Alcampo

¿Eres emprendedor? ¿Tienes un supermercado?



## 1. El valor de nuestra marca.

Alcampo es una enseña ampliamente reconocida por los consumidores que la identifican como sinónimo de calidad y un posicionamiento de precio bajo.



## 2. Acompañamiento continuo.

Ponemos a tu disposición un equipo en colaboración constante para el desarrollo de toda la actividad promocional, acciones de marketing, gestión logística y asesoramiento continuo.



## 3. Confianza y transparencia.

Con las mismas condiciones y el modelo de gestión de nuestros supermercados propios.



## 4. Libertad de gestión y poder de decisión.

Para que puedas adaptar el negocio a tu entorno.



## 5. Sistemas de gestión fiables.

Te ayudamos para que puedas alcanzar la máxima rentabilidad.

Si estás interesado en nuestra propuesta o deseas saber más sobre nuestra franquicia ponte en contacto con nosotros en:

**902 116 565**

[franquicias.alcampo.es](http://franquicias.alcampo.es)



 **Alcampo**

## FLORENCE VANHOLSBEECK

Consejera Económica y Comercial de la Región de Valonia y representante de Valonia-Bruselas Internacional



*“Bélgica es uno de los mejores países para las empresas españolas en cuanto a deducciones fiscales”*

**Casa Valonia es un evento organizado por la Agencia Valonia para la Exportación y las Inversiones Extranjeras (AWEX) y Wallonie-Bruxelles International (WBI), el organismo responsable de las relaciones internacionales de Valonia-Bruselas, con el que buscamos crear sinergias entre empresas e instituciones belgas y españolas.**

Por Alfonso Bello Huidobro. Fotos: Casa Valonia

El 25 de abril dio comienzo la tercera edición de Casa Valonia, encuentro que reunió hasta el pasado 27 de abril a más de cien empresas del sector de los videojuegos, la animación 2D y 3D, las experiencias inmersivas (VR y XR), los esports, y los efectos visuales (VFX) tanto de España como de Bélgica para impulsar las relaciones económicas, culturales y académicas de ambos países.

### ¿Cómo nace esta iniciativa?

Nace por parte de la Agencia Valonia para la Exportación y las Inversiones Extranjeras (AWEX) y Wallonie-Bruxelles International (WBI) en el 2019, con el objetivo claro de hacer un esfuerzo adicional para nuestras empresas e instituciones al facilitarles el contacto con sus contrapartes españolas.

El objetivo de las tres ediciones del Casa Va-

# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

lonia siempre ha sido el mismo: crear sinergias y construir puentes entre las empresas, instituciones culturales, académicas y científicas de la parte francófona de Bélgica y España.

Solo cambia la temática en cada edición, las cuales ocurren cada dos años, con el objetivo de apoyar a todos los sectores claves para Bélgica, en particular Valonia, y España.

## ¿Cuál es el objetivo de Casa Valonia?

En esta tercera edición de Casa Valonia, que celebraremos del 25 al 27 de abril en Madrid, queremos potenciar el ecosistema empresarial de España y Bélgica, especialmente, el sector de las industrias digitales y creativas con el objetivo de impulsar las relaciones económicas y académicas del sector tecnológico.

Para ello, reuniremos a más de 100 empresas de ambos países que desarrollan su labor en el sector de los videojuegos, la animación 2D

sin contar que hay más de 70.000 españolas residiendo de forma habitual en Bélgica y 30.000 belgas en España.

Desde un punto de vista empresarial, las relaciones económicas y comerciales entre ambos países son sólidas y tienen un gran potencial en ámbitos como la biotecnología, las energías renovables, el sector de equipamientos y servicios médicos y farmacéuticos, la ingeniería y las tecnologías digitales.

Las relaciones comerciales entre España y Bélgica suponen una importante oportunidad para las empresas que desean diversificarse y apostar por la internacionalización ya que ambos países disponen de grandes ventajas fiscales y mantienen un constante flujo comercial, con previsiones de crecimiento positivas.

Por poner un ejemplo de la importancia de estas relaciones comerciales, actualmente, hay más de 120 empresas españolas ubicadas en

*“Las relaciones comerciales entre España y Bélgica suponen una gran oportunidad para las empresas que desean crecer”*

*“Actualmente hay más de 120 empresas españolas ubicadas en Bélgica y 2,5 millones de belgas visitan España cada año”*



y 3D, las experiencias inmersivas (VR y XR), los esports, y los efectos visuales (VFX) y realizaremos con ellos encuentros, visitas, debates y talleres.

## ¿Qué tienen en común Bélgica y España? ¿Y en el apartado empresarial?

Históricamente, España y Bélgica siempre han mantenido una relación muy estrecha. Desde la independencia belga en el siglo XIX, ambos países establecieron relaciones diplomáticas que se han mantenido a lo largo del tiempo gracias a la condición de ambos como socios de la UE, aliados en la OTAN y la pertenencia de los dos países en numerosos organismos internacionales.

Además, la relación entre las dos Casa Reales es muy estrecha y, desde el ámbito político, también son habituales las visitas de ministros y altos cargos españoles a Bélgica. Esto

Bélgica y, de media, 2,5 millones de belgas visitan España cada año.

## ¿Qué significa Casa Valonia en el ecosistema empresarial belga?

Casa Valonia representa una oportunidad única de *networking* en España para las empresas belgas. Tanto para aquellas que nunca han viajado a España y, por tanto, aun no conocen bien el ecosistema español, como para las que lo conocen, pero tienen como objetivo hacer nuevos contactos y conocer cómo ha evolucionado el ecosistema esos últimos años.

En esta edición recibiremos a una delegación de la Federación WBI de más de 100 personas, entre los que hay unos 30 empresarios y 20 académicos. Y, sea cual sea la situación de las empresas que nos acompañen, Casa Valonia, supone una enorme oportunidad para que conozcan a instituciones del mismo sec-

# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

tor, pero en otro país. Se trata, por tanto, de una oportunidad de internacionalización única en la que pueden compartir ideas y proyectos, colaborar y coproducir proyectos digitales y creativos.

Además, los sectores del *gaming* y del audiovisual son muy importantes tanto en Bélgica como en España así que esta edición del evento de Casa Valonia ha suscitado mucho entusiasmo en ambos países. Con AWEX y WBI, ¡la creatividad no tiene frontera!

## ¿Cuáles son los objetivos de estas reuniones?

Queremos crear sinergias entre empresas, universidades e instituciones belgas y españolas, que trabajan en el sector tecnológico, para potenciar el desarrollo de nuevas herramientas virtuales procedentes de tecnologías *gaming*, a la vez que se consolida la relación económica que existe entre ambos países.

gica pueden acceder a servicios de asesoría y de *soft landing*, además de a grandes incentivos fiscales. Bélgica es también un reconocido *hub* logístico y digital y la Federación de Valonia Bruselas Internacional cuenta con estudios, clústeres y *hubs* creativos muy relevantes en el sector de las industrias digitales y creativas como, por ejemplo, MIIL, TRAKK, Click...

Por otro lado, las principales oportunidades para las empresas belgas que deseen instalarse en España se encuentran en el Plan de Recuperación de la Economía y en las grandes oportunidades que ofrece el país para las *startups* gracias a su régimen fiscal ventajoso que incluye deducciones fiscales por inversión en I+D de hasta el 42% o reducciones de hasta el 60% para empresas que presenten patentes y *software* avanzado. Cabe destacar, además, que las empresas belgas implantadas en España han ayudado a crear más de 13.000 puestos de trabajo.

**“Las empresas belgas que se encuentran en España han ayudado a crear más de 13.000 puestos de trabajo”**

**“Las compañías pueden acceder a bonificaciones de hasta el 85% en materia de cotización social”**



En Bélgica, el valor del sector de los videojuegos alcanza los 600 millones de euros. Y, gracias a su fuerte tradición de comics y tebeos, ha conseguido incrementar su producción de animación 2D y 3D. Mientras que, España, es uno de los 10 países con mayor facturación en videojuegos, superando los 1.000 millones de euros de valor del sector. Además, cuenta con casi 300 empresas dedicadas a la producción y distribución de contenidos de animación y es el segundo productor europeo, y quinto mundial, en largometrajes de animación.

Este es un pequeño ejemplo del potencial de las industrias creativas en España y Bélgica y, por ello, este año, hemos decidido centrarnos en este sector.

## ¿De qué se puede beneficiar España de Bélgica? ¿Y viceversa?

Las empresas españolas que trabajan en Bél-

## ¿De qué forma se pueden beneficiar de estas relaciones las 'startups' y pequeños empresarios?

Bélgica es uno de los mejores países para las empresas españolas en cuanto a deducciones fiscales. Las compañías pueden acceder a bonificaciones de hasta el 85% en materia de cotización social y el sistema *tax shelter* permite una importante reducción de costes, siempre que la empresa se asocie con una empresa belga.

Además, la tarifa base impositiva es del 25% y del 20% para las pymes, una de las más reducidas de la Unión Europea.

Y, Bélgica dispone también de apoyo a las inversiones con hasta un 25%, subvenciones de hasta un 85% para la investigación y un régimen fiscal favorable para expatriados y centros de distribución.

Hemos dado  
la vuelta a  
nuestras tarjetas.



PUBLICIDAD

Hoy, nuestras tarjetas tienen un nuevo formato vertical, son más seguras y sostenibles. Adaptadas a un mundo que no para de cambiar para hacerte la vida un poco más fácil. **Descubre las soluciones que te ofrecemos para tu día a día en [www.bancosabadell.com/tarjetas](http://www.bancosabadell.com/tarjetas).** Porque la vida cambia, nuestras tarjetas también.

**B Sabadell**  
Estar donde estés

# Cámara de España acompaña a mayores de 45 a buscar trabajo

El 'Programa 45+' acompaña a personas de entre 45 y 60 años en la búsqueda de empleo. Ya hay 10.888 beneficiarios.

Alfonso Bello Huidobro. Fotos: CCE

**E**l Programa 45+, es una iniciativa de la Cámara de Comercio de España desarrollada por la red territorial de Cámaras de Comercio, ha sido designada como buena práctica por el Fondo Social Europeo.

Cofinanciado por el Fondo Social Europeo y enmarcado en el Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación (POEFE), el objetivo principal del Programa 45+ es ofrecer al colectivo de personas de entre 45 y 60 años en situación de desempleo, una acción directa y personalizada con la finalidad de obtener la formación y/o la cualificación necesaria que mejor se adapte a los requisitos de las empresas, mejorando, por tanto, su inserción laboral.



El programa está cofinanciado por el Fondo Social Europeo y enmarcado en el POEFE.



Hay más 1,6 millones de personas mayores de 45 años registradas en el SEPE.

El *Programa 45+* comienza con una entrevista personal que realizan los orientadores de las Cámaras territoriales a cada participante para conocer su cualificación profesional, sus niveles de competencias, sus expectativas laborales y el nivel de formación que tienen. El objetivo es determinar el itinerario a seguir y las acciones más adecuadas a realizar en el marco del programa.

### Mejorar la empleabilidad

Esa evaluación inicial debe guiar al trabajador hacia un itinerario formativo a su medida en el que pueda adquirir competencias que mejoren su empleabilidad. Para ello, las Cámaras de Comercio realizan formaciones que pueden estar ubicadas en competencias digitales para compensar el déficit que esas personas puedan tener o incluso hacen formaciones más vinculadas de manera directa a las necesidades que tengan las empresas españolas.

Como explica, María Tosca, directora de Empleo, Formación y Emprendimiento de la Cámara de Comercio de España, "se trata de un colectivo que requiere de programas específicos, de una atención especial por parte de la Administración, que vaya más allá de las ayudas a la contratación. Nuestra labor es doble: por una parte, comprender la realidad de estos perfiles y darles apoyo y confianza y, por otra parte, de la cercanía que tenemos con las empresas y la atención a sus necesidades, así como del conocimiento del territorio a través de la camaridad de la red de Cámaras de Comercio".

Además, en la fase de intermediación laboral o "diagnóstico de reconversión", las Cámaras trabajan con los usuarios las diferentes herramientas laborales para enfrentarse al mercado de trabajo. Así, se llevan a cabo dos actuaciones para facilitar la reinserción laboral: la elaboración y/o adaptación del currículum y la simulación de entrevistas de selección de personal.

El *Programa 45+* incluye ayudas de 5.000 euros a la contratación como incentivo para las empresas que contraten a personas de 45 a 60 años en situación de desempleo. Las empresas pueden optar a solicitar esta ayuda por cada contrato efectuado por un periodo mínimo de 6 meses a jornada completa.

**El programa pretende atender en 2023 a unos 7.000 trabajadores mayores de 45 años**

### 'Programa 45+' en cifras

En España hay más de 1,6 millones de personas de más de 45 años registradas en las oficinas del Servicio Estatal Público de Empleo, según datos del Ministerio de Trabajo. Las personas de más de 45 años, representan el 56% de los casi 2,9 millones de desempleados que hay en España y más de la mitad son parados de larga duración.

Ya hay 10.888 beneficiarios a los que la iniciativa de la Cámara de Comercio de España ha orientado desde su puesta en marcha en septiembre de 2020.

Es el caso de Carmen, beneficiaria del programa a través de la Cámara de Ciudad Real, asegura que "tras estar desempleada durante 24 años, pensaba que no volvería a encontrar empleo", y ahora, tras haber vuelto al mundo del trabajo, explica, "estoy feliz porque sé que puedo y lo hago. Eso es muy importante para la autoestima".

Casi dos tercios de las personas que han pasado por el programa son mujeres. A través de la red territorial de Cámaras de Comercio, el *Programa 45+* pretende atender en 2023 a unos 7.000 trabajadores de más de 45 años.



### Èlia Urgell

Product Manager del Área Fiscal, Contable y Facturación  
en Wolters Kluwer Tax & Accounting España

## La facturación, el próximo estadio en la digitalización de las empresas

La Administración pública está impulsando en los últimos tiempos diferentes cambios para agilizar su relación con las empresas y los ciudadanos, potenciado la actividad telemática para la gestión de diferentes trámites. En este contexto, durante los próximos meses verán la luz dos normativas que tendrán un gran impacto futuro en el tejido empresarial ya que modificarán de forma significativa la facturación de las empresas: los Reglamentos de la Ley contra el Fraude Fiscal y la Ley Crea y Crece.

Estas dos normativas, pendientes de que próximamente se aprueben sus correspondientes desarrollos reglamentarios, suponen un cambio disruptivo que transformará los modelos de relación entre las empresas, los clientes, los proveedores y la Agencia Tributaria, mejorará los circuitos de facturación actuales y supondrá un decisivo impulso a la digitalización del tejido empresarial.

La Ley Antifraude, cuyo objetivo es evitar el fraude fiscal, establece en su Reglamento una serie de requisitos y condiciones para el *software* de facturación. Con esta nueva normativa, se obligará a disponer de un registro por cada factura expedida de forma simultánea o inmediatamente anterior a la creación de la factura para garantizar su inalterabilidad, accesibilidad, conservación y trazabilidad.

El otro Reglamento, el de la Ley Crea y Crece, que pretende evitar la morosidad, establece la obligatoriedad de emitir y recibir facturas en formato electrónico en todas las operaciones realizadas entre empresas y profesionales, quedando únicamente excluidas las facturas emitidas a particulares. Esta normativa establece que la factura electrónica debe ser un instrumento útil para reducir los costes de transacción o garantizar la no obligatoriedad de utilizar una solución, plataforma o proveedor de *software* predeterminada por el receptor. Todo ello permitirá que haya una mejora en la productividad, en la competitividad y en la eficiencia de las empresas.



# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

## Implicaciones para las empresas

Se prevé que la entrada en vigor de ambas normativas se produzca entre 2024 y 2025 para la mayoría de las empresas. Su importancia radica en que, pese a que persiguen objetivos diferentes, en algún momento podrán converger en su afectación a las empresas.

En este sentido, la digitalización y la modernización del proceso de facturación implicará un coste para las empresas. Y no únicamente el coste económico de adquirir un *software* si no se dispone de él para cumplir con la normativa, sino también uno aún más importante: el de la adaptación al cambio. Se trata de implicar a las personas de la organización en el cambio de procesos; cambios que, además, pueden requerir de aprendizaje y capacitación en el uso de las nuevas tecnologías y de nuevas formas de trabajar. Es el coste más difícil de gestionar en el día a día y supone un seguimiento y dedicación, especialmente al inicio del cambio. Por ello, es importante ir de la mano de un socio tecnológico que asesore a las pymes en cómo realizar este proceso de cambio y que les ofrezca la solución más adecuada según sus necesidades.

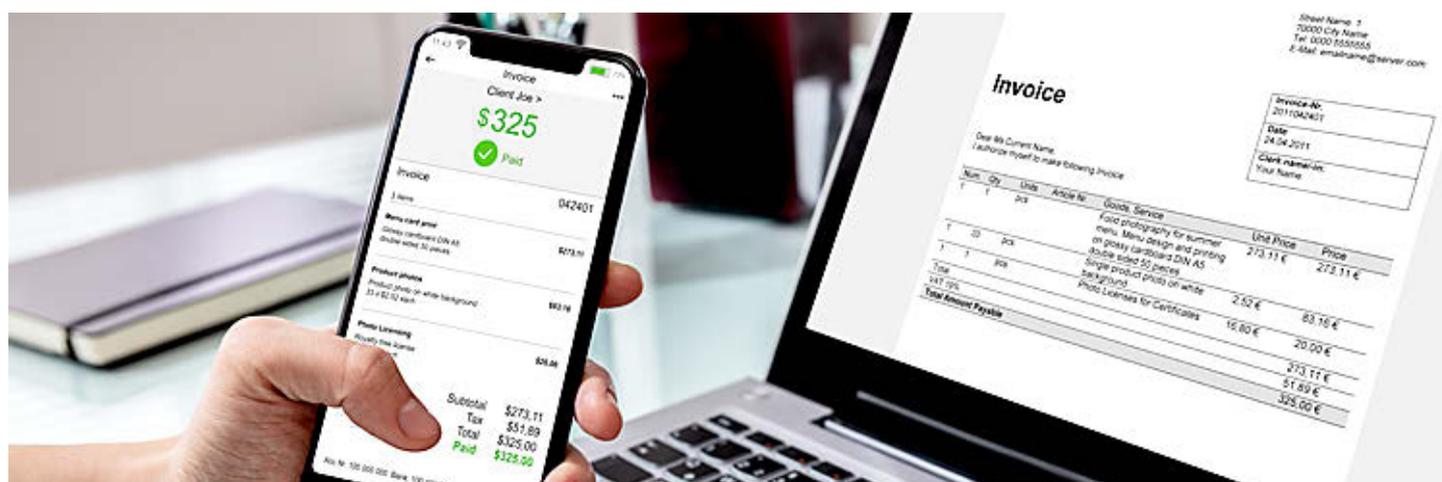


■  
Es muy importante estar preparados tecnológicamente para hacer frente a cambios futuros en las empresas

Ahora más que nunca es el momento de adaptarse, ya que los Fondos Europeos Next Generation, a través del programa Kit Digital, conceden ayudas para la digitalización de empresas de menos de 50 empleados en ámbitos como el de la facturación. Estas subvenciones europeas representan una gran oportunidad para adelantarse a los grandes cambios que se producirán con la aprobación de ambos Reglamentos. El Kit Digital debe ser el instrumento que ayude a asumir el coste económico de la digitalización, garantice la adquisición de la tecnología necesaria para llevar a cabo la transformación digital de las empresas y facilite la mejora de la competitividad, eficiencia y productividad.

Es muy importante estar preparado tecnológicamente para poder hacer frente de forma óptima a estos cambios, que se van a producir de forma imparable y ante los cuales es conveniente ir adaptándose progresivamente, marcando los tiempos que cada negocio permite, y no esperar a hacerlo por imperativo legal y sin margen de reacción.

Estar bien informados y preparados para anticiparnos al cambio permitirá armonizar la gestión empresarial con estas nuevas obligaciones y adaptarse de forma paulatina al nuevo escenario normativo mientras garantizamos la competitividad del negocio.





Trabajadora autónoma en su estudio.

## Los autónomos duplicarán su cuota tras la reforma de pensiones

Fedea cifra en 9.000 millones los ingresos extra del Reta por la equiparación con el asalariado. Los trabajadores por cuenta propia pasarán de cotizar 3.500 euros al año a 6.400 de media. El 'think tank' cree que el ahorro neto generado será insuficiente y reclama medidas adicionales.

José Miguel Arcos. Fotos: iStock

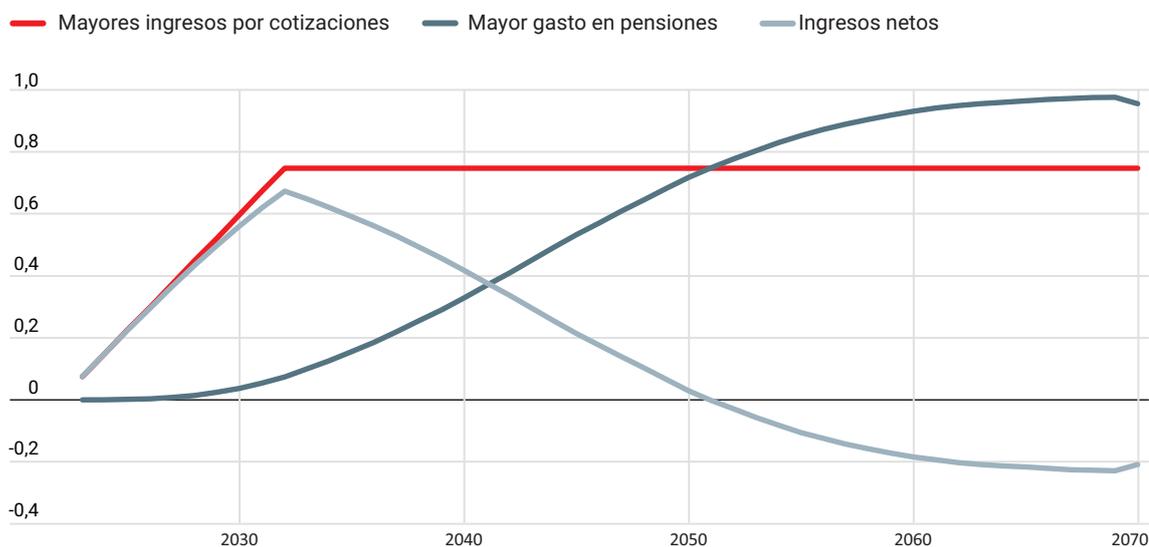
**E**l conjunto de la reforma de pensiones está siendo analizado con lupa por un amplio conjunto de expertos. Además de a los propios pensionistas, afecta a la población activa porque las cotizaciones subirán a través de varios mecanismos. A los autónomos se les aplica un nuevo sistema de cotización por ingresos reales que prevé equiparar su aportación a la de los asalariados. El impacto, una vez desplegado por completo el sis-

tema en 2032, será de 9.000 millones más en cotizaciones. Por tanto, la cotización media será de 6.400 euros anuales para cada uno de los 3,1 millones de autónomos actuales que ahora abonan de media 3.500 euros a la Seguridad Social.

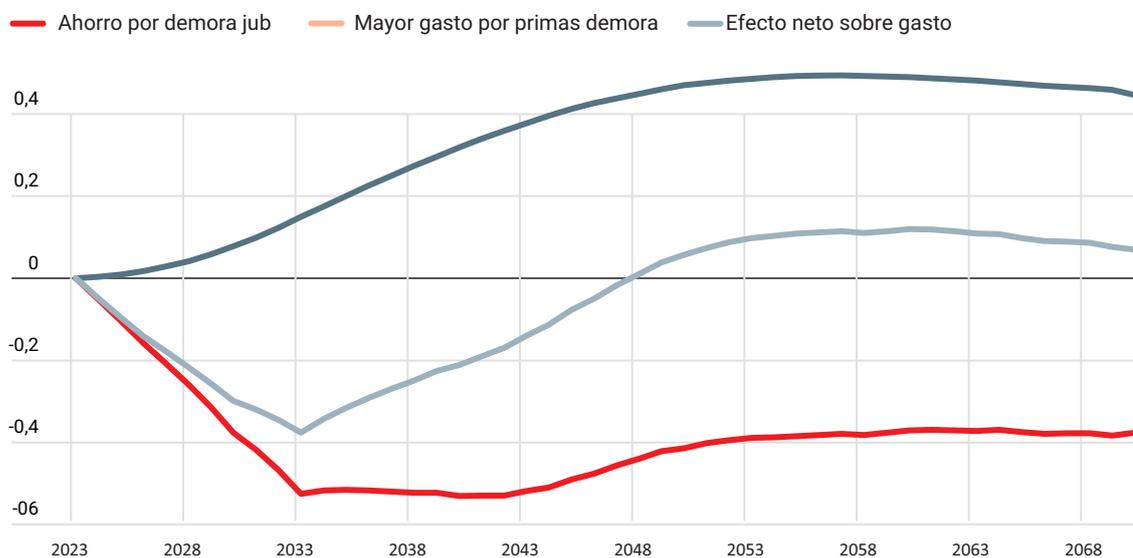
Es el cálculo que realiza Ángel de la Fuente, director general de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), en su último informe sobre la re-

## Efecto presupuestario de la reforma de pensiones

Efectos esperados de la equiparación de los autónomos con el RG sobre los ingresos y gastos del sistema público de pensiones, en % del PIB



Efectos esperados sobre el gasto en pensiones de una mayor utilización de la jubilación demorada con una prima del 4%, en % del PIB



Fuente: Fedea.

elEconomista

forma de pensiones. En la actualidad, la cuota que abonan los asalariados -es decir, el Régimen General- es un 81% superior que la de los trabajadores por cuenta propia, que históricamente se han asentado en los tramos bajos y sufren, por consecuencia, pensiones más bajas. De hecho, los datos hasta 2021 explican una brecha en la pensión cercana al 60%: 1.141 euros de media para los trabajadores por cuenta ajena, frente a 716 euros de los autónomos.

Con el nuevo sistema, el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones introdujo dos grandes

novedades. Primero, la posibilidad de adaptar la base de cotización hasta seis veces al año, es decir, que cada dos meses tienen la posibilidad de elegir en qué tramo desean pagar su cuota según su previsión de ingresos netos.

Y segundo, incluyen 15 tramos en total. Las nuevas tablas entraron en vigor este año y se actualizarán en 2026. Entonces, el Gobierno tendrá que negociar con los representantes de los autónomos hasta conseguir igualar, en términos de cotización media, el esfuerzo del asalariado y el autónomo.



La subida de cotizaciones se vería recompensada con una mejora en su prestación del 7,25%.

“Como referencia, las cotizaciones totales del Reta rondan en la actualidad los 0,9 puntos de PIB. Por lo tanto, un incremento de 0,7 puntos en su cuantía total supondría una subida muy considerable de la presión fiscal sobre los autónomos que sería conflictiva y, por lo tanto, difícil de implementar, dado que las nuevas escalas de cotización están todavía por aprobar”, explica Ángel de la Fuente en su informe. Así, se prevé mejorar los ingresos del sistema procedentes del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (Reta) 9.000 millones, pasando de 11.000 a 20.000 millones.

La subida de cotizaciones de los autónomos se vería recompensada con una mejora de su prestación pública del 7,15% de media, según estima Fedea en el documento. En términos netos, la comparativa entre los mayores ingresos por cotizaciones y el mayor gasto en pensiones arrojaría una mejora del 0,35% del PIB anual (de media) hasta 2050, pero la subida de las pensiones del Régimen de los autónomos sería mayor que los ingresos extra de mitad de siglo en adelante.

### Jubilación demorada

La jubilación demorada es, según las proyecciones del equipo de Seguridad Social, la mayor baza para reducir el gasto. El cóctel de atrasar el retiro y aprovechar la mano de obra tiene un doble efecto de mejora del PIB y recorte del desembolso de la caja de las pensiones. Este ahorro, según la memoria de impacto económico que cita el *think tank*, sería de 1,5-

1,6 puntos del PIB. Esta mejora de la sostenibilidad de las cuentas se daría en el caso de que un considerable número de trabajadores decidieran alargar de forma voluntaria su jubilación, impulsados por la bonificación sobre la pensión inicial o una prima del 4% sobre su prestación.

En el supuesto más optimista de que el 50% de autónomos y el 60% de asalariados retrasara 1,7 años su edad media de jubilación, el ahorro sería del 1,6%,

# 9.000

Millones de euros se prevé que ingrese el Reta, pasando de 11.000 a 20.000 millones

según cita a la Seguridad Social. Actualmente, la jubilación demorada ronda el 5% y son los autónomos los que predominan.

En conclusión, De la Fuente sugiere que las estimaciones del Gobierno “son enormemente optimistas y apuntan a un efecto neutro en 2050 que no ayudaría a compensar el incremento del gasto derivado de otros componentes de la reforma”. A partir de ahí, cree que las medidas tendrán un ahorro neto “considerable” durante los primeros años de tensionamiento financiero por el retiro del *baby boom*, para revertir la situación por el incremento de las prestaciones.

# a3factura

La solución de facturación online para pymes y autónomos



## Fácil de utilizar

**a3factura** es una solución muy fácil de utilizar que te permite hacer facturas y gestionar tu negocio de forma ágil y sencilla.



## Tu negocio bajo control

Sigue la evolución de tu negocio en tiempo real con una visión global de los principales indicadores.



## Profesional y personalizable

Con múltiples plantillas para personalizar las facturas, presupuestos, albaranes y pedidos.



## Siempre disponible

Al ser una solución cloud, garantiza la seguridad de los datos y accesibilidad en cualquier momento y lugar.



## Gestión ágil

Crea las facturas y envíalas al momento desde **a3factura** y controla su recepción y descarga tanto en PDF como en formato electrónico.



## Trabaja con tu asesor

Con **a3factura** puedes compartir datos con tu asesor de forma automatizada. Olvídate de enviar papeles, evita errores y agiliza vuestra comunicación.

# Alcampo refuerza su compromiso con la igualdad y se enfoca en los cuidados

La compañía acordó con los sindicatos Fetico, CCOO y UGT su tercer 'Plan de Igualdad Efectiva entre mujeres y hombres' y estará vigente durante los próximos cuatro años.

Carlos Asensio. Fotos: Alcampo

**P**ara llegar a una igualdad real entre hombres y mujeres es necesario que todos los actores sociales estén implicados en el esfuerzo de conseguirla. Esto pasa también por las empresas, que tienen que establecer compromisos reales en muchos aspectos de la convivencia laboral de sus plantillas para que, finalmente, hombres y mujeres consigan ser iguales en todos los sentidos.

Uno de esos compromisos es el de facilitar la conciliación y los cuidados tanto de los hijos como de las personas mayores o con dependencia. Gran parte de esos cuidados se consideraban, de facto, como un trabajo de las mujeres y su llegada al mundo laboral no ha hecho que se le libere de la tarea de los cuidados.

Enfatar en la corresponsabilidad de los cuidados es fundamental para aliviar la carga mental y física de las mujeres. En este sentido, compañías como Alcampo están comprometidas con que esta igualdad real entre hombres y mujeres.

Con tal motivo, la compañía acaba de firmar, junto con los sindicatos Fetico, CCOO y UGT, su tercer Plan de Igualdad Efectiva entre mujeres y hombres, que recoge los compromisos de la empresa para los próximos cuatro años.

Así, el plan incluye nuevas medidas para facilitar el acompañamiento de hijos o familiares en situación de dependencia, a asistencia médica. Igualmente, Alcampo facilitará el cambio de horario o turno para las personas trabajadoras con menores a cargo en el periodo de adaptación del primer año de guardería y primer año de educación infantil.

Asimismo, la excedencia para atender al cuidado de hijo se amplía de tres a cuatro años, con una reserva de puesto de trabajo de dos años en lugar de uno, y la excedencia por cuidado de familiar dependiente se amplía de dos a tres años. Otra de las novedades es la concesión de una licencia no retribuida destinada a la persona progenitora no gestante para acompañamiento a técnicas de reproducción asistida hasta un máximo de cinco ocasiones al año. En el ámbito de la selección, se



Firma del tercer 'Plan de Igualdad Efectiva' de Alcampo con UGT y CCOO.

establece que en aquellos casos en los que los candidatos a promocionar lo sean en igualdad de idoneidad, darán prioridad en los procesos de selección al sexo infrarrepresentado, y en el ámbito de la formación, se garantiza formación sobre igualdad para toda la plantilla.

**El plan amplía las excedencias para el cuidado de los hijos y de familiares dependientes**

El plan también recoge nuevas medidas de protección y ayuda a personas que son víctimas de violencia de género, un protocolo de acoso sexual, la figura de un agente de igualdad, que será quien vele porque todas estas actuaciones incluidas en el plan se cumplan.

Si tienes 45 años o más, tu momento es ahora



[camara.es](http://camara.es)



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo  
El FSE invierte en tu futuro

**Cámara**  
de Comercio de España



**Fernando López de Castilla Elías**  
Founding Partner de GNF Worldwide

## La oportunidad española

**E**l sector español del *franchising* está lleno de contradicciones, como expongo en *La Biblia de las Franquicias* (Planeta, 2023). Hacia dentro, éste es desarrollado, pero poco evolucionado, a pesar de su alta institucionalidad. Hacia fuera, está en pañales. Y si bien iremos articulando un enfoque al respecto, queremos ser enfáticos en que son justamente estas realidades las que plantean y proponen la oportunidad: la mesa está servida.

La oportunidad para el sector franquicia español no reside tan sólo en profesionalizarse hacia dentro, sino, sobre todo, en tecnificarse y viajar por el mundo. Porque las marcas españolas sí pueden y, en efecto, deben viajar. Debemos aprender de las experiencias ajenas, pero en ninguna circunstancia limitarnos por ellas. Nunca deberemos parar de explorar y de conquistar, honrando nuestra historia, ¡es nuestro deber!

Las franquicias tienen una influencia en los mercados y la economía mundiales que pasa inadvertida para muchos. Por ejemplo, el índice *Big Mac* (*Big Mac Index*, en inglés) que publica anualmente la prestigiosa revista *The Economist* permite comparar el poder adquisitivo de distintos países en los que se vende la *Big Mac*, piedra angular de la icónica franquicia McDonald's.

Este índice se basa en la paridad del poder adquisitivo (PPA), teoría según la cual el dólar estadounidense debería comprar la misma cantidad de productos o servicios en los diferentes países en cuestión, y con productos o servicios nos referimos a la hamburguesa *Big Mac*. Así, cualquier cambio en el precio de una *Big Mac* de un país a otro identificaría una subvaluación o sobrevaloración de la moneda de dicha nación con relación al dólar. El índice *Big Mac* compara lo costoso que es vivir en un país u otro, otorgándole a una hamburguesa un lugar honorario en la base de la pirámide de Maslow, que establece una jerarquía de las necesidades humanas.

En esta línea de pensamiento, ¿por qué no podríamos en España generar un índice con base en un producto más, valga la redundancia, español? Tomemos, como ejemplo, la tapa de ensaladilla, la *gilda*, el *montadito*, la caña de cerveza o



el fiel bocadillo de jamón. En España, éste podría ser nuestro *Big Mac*. Ya sea en un bar o en casa en cualquier momento, un bocadillo nos saca de apuros, estemos en la ciudad o nos encontremos en algún pueblo lejos de todo. Y dicho esto, ¿por qué no podrían los españoles aspirar a que en algún momento sea el bocadillo de jamón el termómetro del mundo, o al menos de Europa? Más allá de este ejercicio especulativo persiste una realidad difícil de esconder: la incapacidad de desarrollar marcas globales y ofertas exportables de clase mundial o, mejor dicho, la falta de voluntad para hacerlo.

Nuestro bocadillo bandera, en sus variadas versiones y calidades, puede ser delicioso y contar con millones de entusiastas, pero falta aún un largo camino por recorrer para que logre la viabilidad y la *universalidad* que tiene una *Big Mac*. Sólo nos queda decir, ¡a por ello!

En hostelería, por ejemplo, si hablamos de restauración organizada, ésta engloba a no más del 15% del mercado. Aquí radican dos oportunidades, más allá de las guías y estrellas Michelin, que hacen formidables embajadores, pero para hacer una cocina global, necesita salir también la comida normal. En primer lugar, formalizar al otro 85% del sector, que más que estar sin organización, está sin *know-how* y sin recursos para ganar competencias y escala a nivel nacional. En segundo lugar, profesionalizar al 15% de la restauración, cuya organización como cadenas y redes de franquicia es tal que les es imposible escalar y competir a nivel internacional. ¿Se imaginan un mundo en el que España sea una potencia exportadora de franquicias de hostelería y restauración marca país con impacto social? ¿Y si extrapolamos esto al comercio minorista y la moda? ¿Y a los servicios especializados? Soñar, no cuesta nada.



■

## La historia de la oferta exportable de marcas españolas bajo el sistema de franquicias está aún por ser escrita

■

La historia de la oferta exportable de marcas españolas bajo el sistema de franquicia está aún por ser escrita. Y cualquiera que sea la causa de no haber logrado aún llevar nuestra oferta exportable al mundo bajo un signo distintivo y en torno a una experiencia de consumo única, debemos seguir aprendiendo e intentándolo. Más allá de las cifras, sabemos que somos buenos creando conceptos, pero malos construyendo marcas. Lo tenemos todo, pero pareciera que no somos capaces de desarrollar marcas fuertes que le den la vuelta al globo.

Una de estas grandes oportunidades, estoy convencido, es el de la franquicia marca país. Esto es, la franquicia que apalanca su propuesta de valor en la credibilidad y los recursos de un país; esto es, de su país de origen, desde luego. Si bien, por siglos, los productos y servicios han hecho esto de manera casi natural, podemos decir que el concepto utilitario de la franquicia marca país es, en efecto, novedoso. Más aún, nos atrevemos a decir que el poder, aún latente, de esta idea como herramienta es inconmensurable y que debería ser la punta de lanza de la estrategia de la Marca España a nivel global.

Y otra, sin duda, es la de la franquicia social. La franquicia no sólo es capaz de multiplicar un efecto enteramente social, sino que posee la virtud de escalar modelos de negocio que, incluso sin tener un fin social, son capaces de generar un impacto positivo en la sociedad. Y este impacto y su potencial alcance representan lo fantástico del concepto; el de crear un nuevo orden, apalancado por el sistema de franquicia, sin prejuicios y sin límites, capaz de democratizar el conocimiento y cambiar el mundo, generando a la vez riqueza y bienestar social.

Juntos, más allá del miedo y del ego, podemos llevar lo mejor de España al mundo, y hacer de éste, un mejor lugar. Si no, ¿para qué estamos aquí?

## SANTIAGO PORTELA

CEO de Fitchin



***“El Kun Agüero es una herramienta súper fuerte porque está a la vanguardia de lo que está pasando”***

**Fitchin es una plataforma de ‘engagement’ que permite al usuario tener una experiencia más completa por parte de su equipo favorito de esports a través de ‘blockchain’, el metaverso y ‘web3’. En definitiva, es traer un personaje fuera de los juegos y convertirlo en una identificación digital en el mundo virtual.**

Por Alfonso Bello Huidobro. Fotos: Fitchin

Santiago Portela nace y crece en Buenos Aires. Formado en Economía y trabajando en Finanzas, abandona Argentina “un poco por todos los ruidos que existen siempre allí” y marcha a Estados Unidos para hacer un MBA en Columbia, Nueva York, en 2010.

Tras trabajar en Finanzas durante 10 años en Nueva York decide dar el paso y fundar Fitchin a principios de 2022, ocupando un

espacio no visto antes en la industria de los sport.

### **¿Cómo nace la empresa?**

Nosotros veníamos trabajando un poco con los dos mundos. Con el mundo de *blockchain*, a ver qué hacíamos y qué desarrollábamos. Teníamos que invertir en eso y en nuestra búsqueda de qué hacer nos topamos con el Kun Agüero. Él nos plan-

teó la dificultad que tienen los esports en lograr ciertas cosas. ¿Qué cosas? Primero, dependen casi mayoritariamente de los *sponsors*, y eso para ellos es un problema, es un riesgo.

El segundo punto es que el *engagement* con el *fan* es limitado, hay pocas cosas que hacer más allá de la interacción por redes sociales. Otra cosa es que los equipos están tan enfocados en cuidar a su *roster* y trabajar con los jugadores, que no hay tiempo para algo más. No solamente no hay tiempo, sino no hay recursos para algo más. Y ahí es donde están perdiendo la oportunidad, el *fan* y ellos, de interactuar de una forma más cercana.

Después, otra cosa que vimos es el poco conocimiento de *web3*. Pero el problema máximo es la baja monetización del *fan*. ¿Para qué voy a hacer todo este esfuerzo si después no puedo monetizarlo? Entonces, to-

## ¿Qué supone como empresa trabajar con el Kun Agüero?

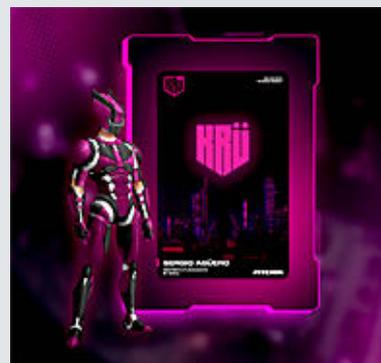
Para empezar es un honor y después es una herramienta súper fuerte para el análisis del negocio, en el sentido de que no solamente tiene una mirada muy interesante y tiene experiencia porque, hoy por hoy, no solamente tiene su equipo de esports, también es un *streamer* relevante y tiene un acceso al mercado muy profundo, sino también está en la vanguardia de todo lo que está pasando. Te permite ver el mercado en general, qué es lo que están pensando, qué están haciendo y por qué.

## ¿Cuál es la principal diferencia con respecto a la competencia?

Hay varias diferencias. La primera es nuestra posición en el ecosistema. Lo que nosotros buscamos hacer es algo más general y no separado por productos, o sea, no solamente darle al *fan* una experiencia, sino dar el lugar para esas experiencias. Enton-

*“Queremos expandir la oferta de equipos que tenemos y también ir a otras comunidades fuera de los esports”*

*“Agüero nos planteó las dificultades que tienen los equipos de esports en lograr sus objetivos”*



da esa idea que él planteaba, le dimos forma a la solución de estos problemas y fuimos decantando a Fitchin.

## ¿Cómo surge la unión entre Fitchin y el Kun Agüero?

Nos encontramos con él y fue más una charla social. No vino a pedirnos que desarrollásemos nada para él, sino que estaba planteando los problemas que él encontraba mayoritariamente en su equipo de esports. Ahí es donde nosotros dijimos, “bueno, este es un problema serio que, si él lo tiene con su equipo que es tan grande y tan relevante, no me quiero imaginar lo que son los otros”.

Imagino que son un poco los mismos problemas para todos. A partir de ahí empezamos a hablar con otros equipos y, definitivamente, todos tienen los mismos problemas.

ces, dentro de nuestra plataforma tenemos los torneos, tenemos activos digitales, tenemos la creación de un avatar o algo que personifique al usuario. Entonces, ahí es donde creo que está la gran diferencia nuestra.

Es algo mucho más completo, lo cual, como compañía es un reto mucho mayor, porque hay muchas cosas que tenemos que trabajar y otras muchas cosas que pueden salir mal.

## ¿Cuáles son sus objetivos en el corto-medio plazo?

El primer objetivo que tenemos ahora a corto plazo es el lanzamiento del *Hub* de comunidades, que es el corazón del producto. Eso ya está saliendo a productivo con la primera comunidad que tendrá su membresía y es un poco un test para ver cómo reacciona el mercado.

El siguiente objetivo que tenemos, un poco más lejos, es expandir la oferta de equipos que tenemos y también ir a otras comunidades más allá de los esports. Cuando uno piensa en la demografía que va a los esports, no son los esports el único actor relevante. Tenemos a los creadores de contenido, que para esa audiencia son sumamente importantes.

El tercer objetivo que tenemos es profundizar la oferta de activos digitales, junto con el avatar y todo lo que es la historia de los equipos y sus actores, y desarrollar una historia atrás de eso para darle valor por encima de lo que es nuestra plataforma.

### ¿De qué forma puede ayudar Fichin a elaborar esa historia de los equipos?

El primer paso, es usar la tecnología de *blockchain*. ¿Por qué? Porque lo que permite es que nuestro personaje o avatar no está dentro de mi plataforma o del juego de nadie o la plataforma de nadie, sino que está

### ¿De qué forma puede esta 'tokenización' favorecer o agrandar un ecosistema tan joven y que desconoce el funcionamiento de estas nuevas herramientas?

La primera cosa que siempre me gusta remarcar es, muchas de los procesos que se hicieron hasta ahora en *blockchain* perjudicaron a la imagen producto. Por otro lado, se enfocaron mucho en generar valor monetario y no valor. Entonces, no es un problema de cuánto se gasta o no se gasta en eso, sino cuánto me relaciono con eso de forma sentimental más allá de buscar valor.

### ¿Cuáles son sus proyecciones económicas para los próximos años, tanto para 2023 como para 2024?

Hasta el momento fue un año y medio de inversión, de crear y de potenciar todo lo que estamos generando, y traerlo a la vida. Nuestra idea es que para finales de este año estar en *break even point*, de lo que vamos

*“Queremos llevar los personajes a distintos juegos y que esa sea la manera de los ‘fans’ de poder jugar contra otras comunidades”*

■

*“Para el equipo de esports, uno de los beneficios de ‘web3’ es que pueden ser ellos los que generan activos digitales”*



en la billetera del usuario. Entonces, eso le da una flexibilidad a un espacio que, si no, no tendría. Entonces, uno es la tecnología que utiliza y por eso usamos *blockchain* en nuestro proyecto.

El segundo punto es desarrollar este personaje. Este personaje venimos desarrollándolo con los cuatro equipos que estamos trabajando. Los cuatro tienen su personaje que fue cocreado con la comunidad y ellos participaron de qué es lo que querían ser.

El paso próximo es llevarlo a la billetera de cada uno, permitir que cada uno pueda personalizarlo. Por último, dependiendo mucho de la evolución de todo el *blockchain*, es cómo llevo a este personaje a distintos juegos y que esa sea la manera de los *fans* puedan jugar contra otra comunidad con su personaje.

generando y lo que vamos gastando. Para el año que viene ya empezar a contar con ganancias.

Ese es el objetivo. Siempre lo más difícil en este mundo es atraer usuarios y no lastimar el atraer usuarios por enfocarse en *revenues*, es la discusión de antaño; cuál es más importante, cuál atraer primero. Uno trata de hacer un poco de equilibrio y atraer a los usuarios para después poder darle todas estas cosas nuevas, porque es difícil venderle a alguien algo que no conoce.

### Hablaba antes del 'web3'. ¿Qué y cuáles son los beneficios de este soporte?

Una de las primeras ventajas es para el usuario el ser dueño de sus activos. ¿Qué significa ser dueño de sus activos? Es que me lo puedo llevar a otros lados. También tiene el poder de transferir activos y nadie

me puede limitar la transferencia. Eso también implica bastante transparencia porque, al verlas, está todo anotado en la *blockchain* que se usó. Entonces, sabemos quién lo tiene, por qué lo tiene, desde cuándo lo tiene y, después, todo queda ahí anotado.

Para el equipo de esports, uno de los beneficios de esto es que pueden ser ellos los que generan activos digitales. Además, no solamente eso, sino que, si tienen individualizadas las billeteras de sus usuarios, pueden premiarlos de forma sencilla y mandarles regalos a esas billeteras de forma sencilla y económica. Eso me da una manera de relacionarme de forma mucho más cercana o mucho más individualizada con esa persona, más allá de lo que son las redes sociales.

**Habrà cantidad de retos para el sector y más dentro de una industria tan en alza co-**

tos actores cómo pueden hacer las cosas de una manera distinta a lo que hacen hoy por hoy.

Sabemos que esta audiencia es muy exigente y tenemos que tener cuidado de cómo la hacemos, cómo la enseñamos y que esto sea algo que les da valor y no les complique la vida.

**¿Ahora mismo sus 'partners' son solo equipos de habla hispana?**

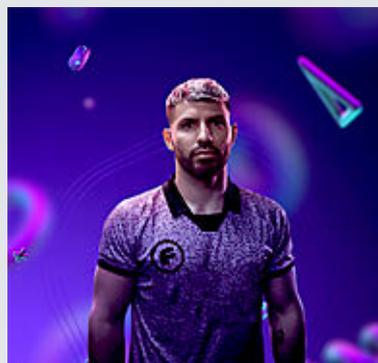
Sí, en este momento empezamos con *partners* únicamente de habla hispana por una cuestión de facilidad comunicativa, pero ya estamos trabajando, como es una empresa global y nuestra visión siempre fue global, para entrar en otros mercados con distintos idiomas, específicamente de lengua inglesa y también el portugués.

**Han lanzado hace poco el programa de abonos digitales, ¿qué conclusiones se sacan**

*“Sabemos que esta audiencia es muy exigente y tenemos que tener cuidado con cómo la enseñamos”*



*“Como empresa global estamos trabajando para entrar en mercados de lengua inglesa y portuguesa”*



**mo se ha convertido en los últimos años en los esports.**

Al cien por cien. No hay regulaciones y eso es un problema grande para mucha de la innovación que se viene de ese lado. También hay una falta de conocimiento de muchos sobre qué es el *blockchain*, lo cual también genera mucho miedo y mucha aversión a tratar con esto.

La cantidad de avances de cada uno de estos usos que permite el *blockchain* todavía no están totalmente claros. Hasta hace pocos años los NFT no existían. Pero bueno, hay tantos usos distintos.

Dentro de los retos que Fitchin tiene es hacer la experiencia súper sencilla. Estamos trabajando mucho en eso, pero hay que romper un poco con la fricción que hay cuando uno usa *blockchain* y enseñarles a los distin-

**de este primer lanzamiento de este programa?**

Sí, lo primero que sacamos fue una etapa de pre-registro para acceder a la compra de abonos y la verdad que la comunidad ha sido súper receptiva; y lo ha sido en el número de gente que se ha registrado, pero también en los comentarios y cómo han empujado esto.

Lo más importante que recibo fue que, independiente del valor monetario que vaya a tener el abono para esta serie fundadora, tanto las opiniones como el sentido de pertenencia y el valor percibido de los beneficios fue muy alto.

Estamos muy contentos y esperamos una serie de fundadores realmente exitosa, donde recibir gran cantidad de miembros en nuestra comunidad.

# Iutter, la solución inteligente para gestionar espacios con un clic

Recintos de eventos deportivos o culturales, salas de reuniones en empresas, casas de turismo rural o ermitas de pueblos son algunas de las instalaciones que pueden automatizarse con Iutter para que las personas hagan sus reservas y accedan a través de esta solución con la que el control se realiza en remoto

Eva Sereno.



Sistema de acceso de Iutter. Iutter

Quién más o quien menos seguramente se ha encontrado alguna vez con la dificultad de acceder a un recinto porque no hay nadie que atienda las instalaciones. Es una situación más habitual de lo que inicialmente puede pensarse y que se produce, sobre todo, con más frecuencia en el medio rural en el que hay muchas ermitas u otros monumentos que no están atendidos por personas y existen instalaciones municipales que tampoco tienen un control de acceso automatizado. Un problema al que Iuttersystem le ha dado solución con el desarrollo de Iutter, un sistema de acceso inteligente que permite hacer reservas y gestionar, por parte del administrador, las entradas y salidas de forma remota gracias a la automatización de los espacios.

La solución Iutter nació del conocimiento previo de sus fundadores, quienes ya tenían experiencia en instalaciones y pistas deportivas. “Nos pedían la forma de gestionar estos espacios y así nos surgió la idea. Contactamos con una ingeniería, vimos que había una necesidad y que no existía nada en el mercado”, explica Nacho Pérez, CEO de Iuttersystem.

La aplicación permite la automatización de espacios desatendidos, acometiéndose la instalación en cualquier recinto que precise de una reserva y un acceso. “Es un abanico muy grande de posibilidades porque se puede hacer muchos tipos de espacios distintos. Ahora, lo estamos instalando en una pista deportiva, pero también se emplea en casas rurales, hoteles, centros de interpretación o ermitas”, capillas estas últimas a las que muchas veces se llega haciendo turismo y no se puede acceder porque las puertas están cerradas y no hay nadie que se encargue del control de entradas y salidas para poder realizar la visita.

La empresa también está implementando en la actualidad esta solución “en Castilla y León, donde estamos trabajando con las iglesias románicas para facilitar el acceso”. Precisamente, la solución tiene varias ventajas para el medio rural porque “estamos dando ayuda de cara a la gestión municipal de espacios. Es algo que ha surgido y que funciona”. También se está trabajando con varias comarcas de Aragón.



El sistema permite el acceso inteligente a espacios, gestionando las reservas de forma remota y automatizada. eE

No obstante, las posibilidades de aplicación son todavía mayores, puesto que igualmente es una solución útil para comunidades de vecinos o determinadas instalaciones dentro de las empresas. “Hay clientes que nos demandan call centers o salas de reuniones. La acogida es muy grande en todos los sectores”.

“Es un sistema muy amplio y permite muchas actualizaciones”, afirma Nacho Pérez. De hecho, la solución tiene un estándar, pero se puede configurar para atender las necesidades de cada espacio desatendido. “Nuestro punto fuerte es el software, que nos permite jugar con diferentes aplicaciones. Hay quien coge el paquete o bien se desarrolla para ellos, a la carta”.

### Un sistema automático

El sistema lutter se basa en un hardware y software, además de una plataforma web para dar soporte gráfico al administrador y controlar los accesos, reservas, usuarios registrados y cobros. La solución se completa con una app para iOS y Android para que el usuario visualice todo el catálogo de espacios, haga la reserva en el que desee y en el día y hora que quiera, efectúe el pago por la pasarela TPV si es necesario y pueda acceder al recinto elegido utilizando el smartphone.

El sistema es totalmente automático. En la zona de acceso se coloca una placa con un código QR con la información relacionada sobre el acceso. Al escanearlo con el smartphone, se redirecciona a la web para que la persona reserve y haga todo el pro-

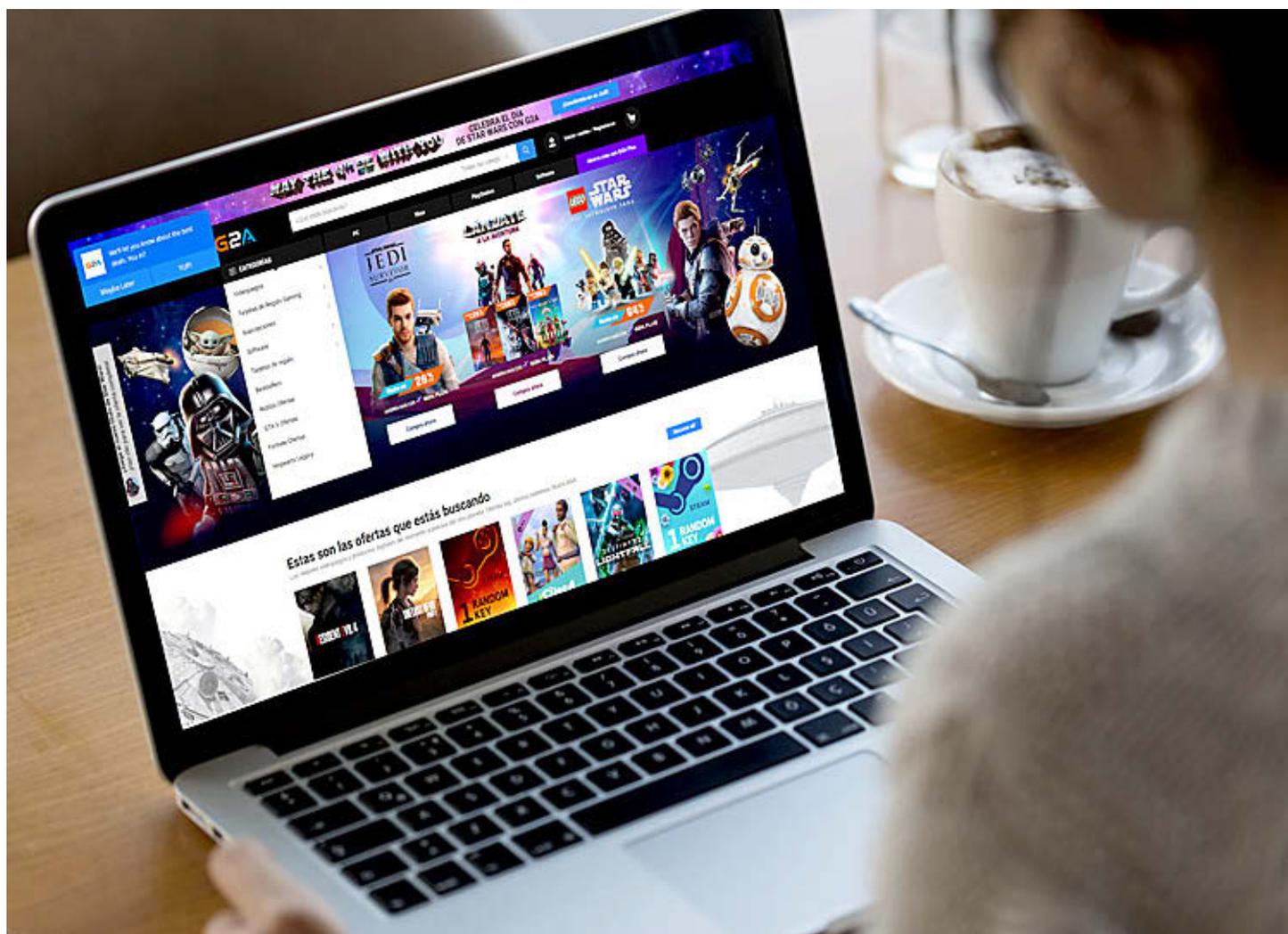
ceso para su acceso.

Con estos pasos, la reserva ya queda activada en su app en la zona de usuario. Para acceder, solo necesita la aplicación en la que le aparecerá una pestaña en la que deberá pulsar para poder entrar a la instalación. “Siempre la puerta está automatizada y depende del software. Solo puede acceder quien ha hecho la reserva”, incide el CEO. Además, es posible encender luces u otros periféricos para desarrollar la actividad, ampliar la reserva realizando otra si se desea permanecer más tiempo e, incluso, se

**La solución permite tener un control en todo momento de lo que está sucediendo**

puede disponer de 15 minutos de cortesía para salir del recinto en el caso de prácticas deportivas.

La solución permite, además, tener un control en todo momento de lo que está sucediendo. “Sabemos cómo está la instalación, cómo y quién ha accedido o todas las entradas que hay”, entre otros datos. Además, el administrador dispone del control absoluto de los accesos al espacio con este sistema, de manera que puede abrir en cualquier momento que quiera desde cualquier herramienta digital.



## G2A se asocia con Justt para aumentar la tasa de ganancias de devoluciones

La empresa de productos digitales logra un aumento de la tasa de ganancias de 30 puntos porcentuales en la reversión de devoluciones de cargos, un mes después de esta nueva colaboración con la herramienta para ecommerce

elEconomista.es. Fotos: iStock

**G**2A anunció a finales de marzo sus exitosos resultados en su colaboración con *Justt*, una empresa líder en tecnología financiera que revoluciona la gestión de contracargos a través de *machine learning*. G2A es un marketplace con más de 20 millones de clientes en todo el mundo, y cientos de millones de productos vendidos hasta la fecha, siendo un importante actor en el mercado de reventa de productos de videojuegos.

*Justt* se dedica a ayudar a los ecommerce a navegar por el complejo y costoso sistema de disputas de las tarjetas de crédito. La tecnología inteligente, junto con el conocimiento interno de la empresa resuelven con éxito las devoluciones de cargos para los comerciantes, reunificándolos automáticamente con sus ingresos. La IA patentada de *Justt* extrae la mejor evidencia para preparar la defensa más convincente de los comercios, y se vuelve más in-

# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

teligente con el tiempo, por lo que las tasas de ganancias aumentarán.

La industria global del videojuego continúa creciendo a un ritmo acelerado. Se estima que el valor total del mercado de videojuegos aumentará a 268 billones de dólares en 2025, con un crecimiento sostenido del 12%. Si bien, las nuevas innovaciones en el diseño de juegos y la integración de formas de pago lo han hecho más sencillo y aceptado que nunca por parte de los gamers, algunas lagunas en las transacciones de monedas del juego, así como arrepentimientos por parte del comprador, sumado a compras erróneas, esto aumenta drásticamente el volumen de petición de devoluciones de cargos.

Con un 20% de gamers menores de 18 años, la industria es especialmente vulnerable a muchos tipos diferentes de peticiones de devolución de cargos. En particular, el caso más común es el de los padres que encuentran que su hijo les ha tomado la tarjeta de crédito para hacer compras no autorizadas y sin su conocimiento.

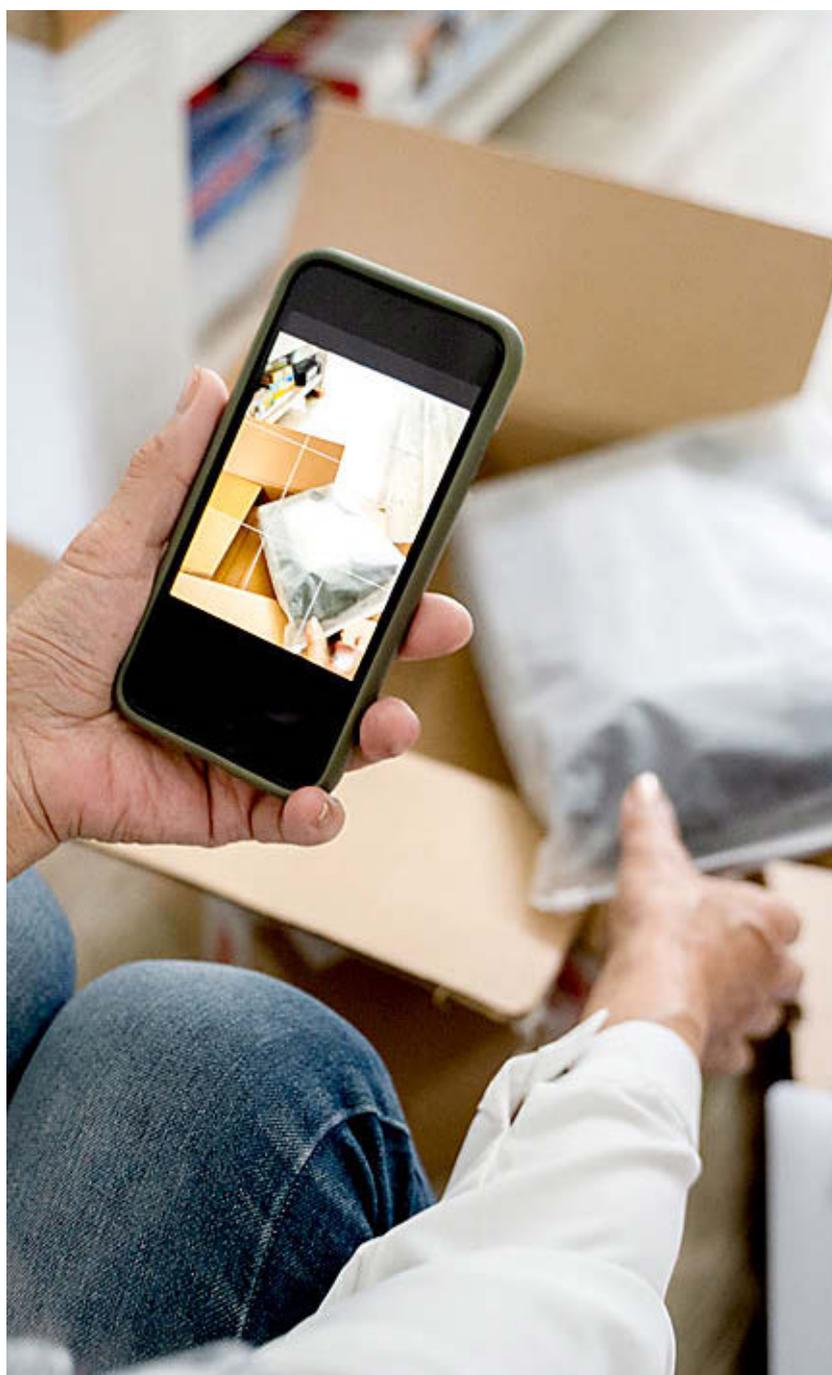
G2A necesitaba una empresa colaboradora en la que confiar cuando se maneja cada vez un mayor número de solicitudes de devoluciones de cargos,

**Después de un mes la tasa de ganancias por devolución aumentó un 30%**

a fin de reducir la carga de trabajo de su equipo interno. Por lo que recurrieron a Justt por la experiencia de la empresa y su solución personalizada para la reducción de los casos de devoluciones, siendo capaz de reducir de manera eficiente y rentable una cantidad de devoluciones con fraude que involucran productos de bajo coste.

Justt implementó una solución de devoluciones de cargos que se basó en los datos del proveedor de servicios de pago, y luego complementarse con puntos de datos del comercio para una mayor optimización. Después de un mes de uso, G2A obtuvo un aumento de 30 puntos porcentuales en las tasas de ganancias por reversión de devoluciones de cargo. Con esta reducción del volumen de devoluciones de cargos erróneos, G2A pudo concentrarse en sus principales objetivos comerciales y la expansión de la empresa a la venta de productos digitales además de claves de videojuegos.

"Prevenir las devoluciones de cargos ilegítimos es un componente crucial de nuestras estrategias generales de gestión de riesgos y antifraude," declaró Stanisław Sopol, Asesor Jurídico de G2A. "Para negocios como el nuestro, que manejan un gran volu-



men de transacciones a diario, hacer que Justt automatice nuestros esfuerzos de reducción de contracargos ha sido un gran cambio en el negocio."

"El rápido crecimiento de la industria del videojuego significa que los mercados, puntos de venta y redes de tarjetas de crédito deben unirse para proteger a los comerciantes y vendedores," declaró Ofir Tahor, Cofundador y CEO de Justt. "Estamos orgullosos de haber visto resultados impresionantes en nuestro primer mes de trabajo con G2A; con nuestro motor de aprendizaje automático trabajando duro, la tasa de ganancia aumentará."

## Deporte

## Tuvalum llena de bicicletas la España vaciada



Uno de los principales problemas de vivir en áreas rurales es que el acceso a determinados comercios está limitado. Esto, llevado al caso del ciclismo, significa que si vives en un pueblo de provincias, sobre todo aquellos de menos de 5.000 habitantes y alejados de núcleos urbanos, lo más probable es que la tienda de bicicletas más cercana se encuentre a decenas de kilómetros de distancia de tu casa.

Por eso, Tuvalum se ha convertido en la principal opción de la España vaciada a la hora de comprar una bicicleta. "La tienda más cercana la tienes a un clic de distancia. Si tienes conexión a Internet, tienes acceso al mayor catálogo de bicicletas reacondicionadas con máxima garantía de Europa desde tu móvil", explica Alejandro Pons, CEO de Tuvalum. Se trata de un modelo de venta 100% digital, con servicio de entrega en 3-5 días.

## Belleza

## Tacha Beauty y Unicskin innovan en tecnobelleza y dermocosmética



Natalia de la Vega, fundadora y CEO de Tacha Beauty, apuesta por los tratamientos de Unicskin, compañía creada y dirigida por Mónica Sada, para sus centros de belleza. Ambas mujeres comparten un mismo objetivo: ofrecer soluciones de belleza innovadoras y eficaces a todo tipo de personas. Con esta colaboración, en los tres prestigiosos centros de estética Tacha Beauty se aplicarán y comercializarán las soluciones de Tecnobelleza y Dermoes-tética

Unicskin, uniéndose así dos nombres clave de la innovación y el emprendimiento del sector. Para Natalia de la Vega, "disfrutar con el nivel de innovación y tecnología de Unicskin, y hacerlo no solo en los tratamientos de Tacha Beauty sino también como embajadora de la marca, supone la satisfacción de trabajar juntas en productos valientes que apuestan por la belleza cercana, accesible y eficiente en la que ambas creemos".

## Franquicias

## SinVello! lanza un modelo de franquicia con una inversión tres veces menor



SinVello!, firma líder en depilación láser diodo de máxima potencia, ha presentado EasyStart!, un nuevo modelo de acceso a su red de franquicias por tan solo 10.000 euros (impuestos aparte). Se trata de una inversión tres veces menor que la que un potencial franquiciado debe realizar bajo la fórmula estándar ya que, en este nuevo modelo, la central se encarga de facilitar todo lo necesario para la puesta en funcionamiento del centro.

En concreto, el modelo permite abrir un centro SinVello! en tan solo 30 días con el despliegue operativo de su red de franquicias reduciendo a un mínimo importe el desembolso inicial que el proyecto requiere, cuya inversión se recupera en un tiempo medio de entre 6 y 12 meses. En España, SinVello! alcanza ya los 40 centros en todo el país y los 100 empleados en su equipo, cifras que prevé multiplicar por más de dos a cierre de 2023.

## Deporte

## Rodilla será la cadena oficial del Mutua Madrid Open los próximos 5 años



Mutua Madrid Open, el evento deportivo de referencia que se celebra en la capital y que da comienzo este 24 de abril, ha llegado a un acuerdo con Rodilla por el cual Rodilla será la cadena de restauración oficial del torneo durante los próximos cinco años. Así, el recinto contará con varios espacios repartidos en los que la cadena de restauración pondrá a disposición de los asistentes y participantes una amplia carta de productos, tanto fríos como calien-

tes, además de varias opciones dulces para poder disfrutar durante cualquiera de los partidos. "Estamos encantados de colaborar durante los próximos cinco años con Mutua Madrid Open, uno de los eventos deportivos más importantes en Madrid. Rodilla es una marca muy madrileña y nos llena de orgullo poder apoyar iniciativas que generan o aportan valor a la ciudad que nos vio nacer y crecer", destacó María Carceller CEO del Grupo Rodilla.

INFORMA **elEconomista.es**

6ª EDICIÓN CERTIFICADO CIEGE 2023

## ¿Quieres que tu empresa destaque?

Hazlo con el Certificado a la Gestión Excelente



### Certifica la Gestión Excelente de tu empresa

**Evalúa** tu gestión empresarial, **potencia** tu imagen y haz que los demás lo sepan. Aportará beneficios a todas las áreas de tu organización.

**Visibiliza tu marca** a través de la ficha de empresa y la cobertura informativa a las empresas certificadas CIEGE desde **elEconomista.es**

Haz el test gratis y descubre todas las ventajas en  
<https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/>

Más información en **900 103 020** | [clientes@einforma.com](mailto:clientes@einforma.com)

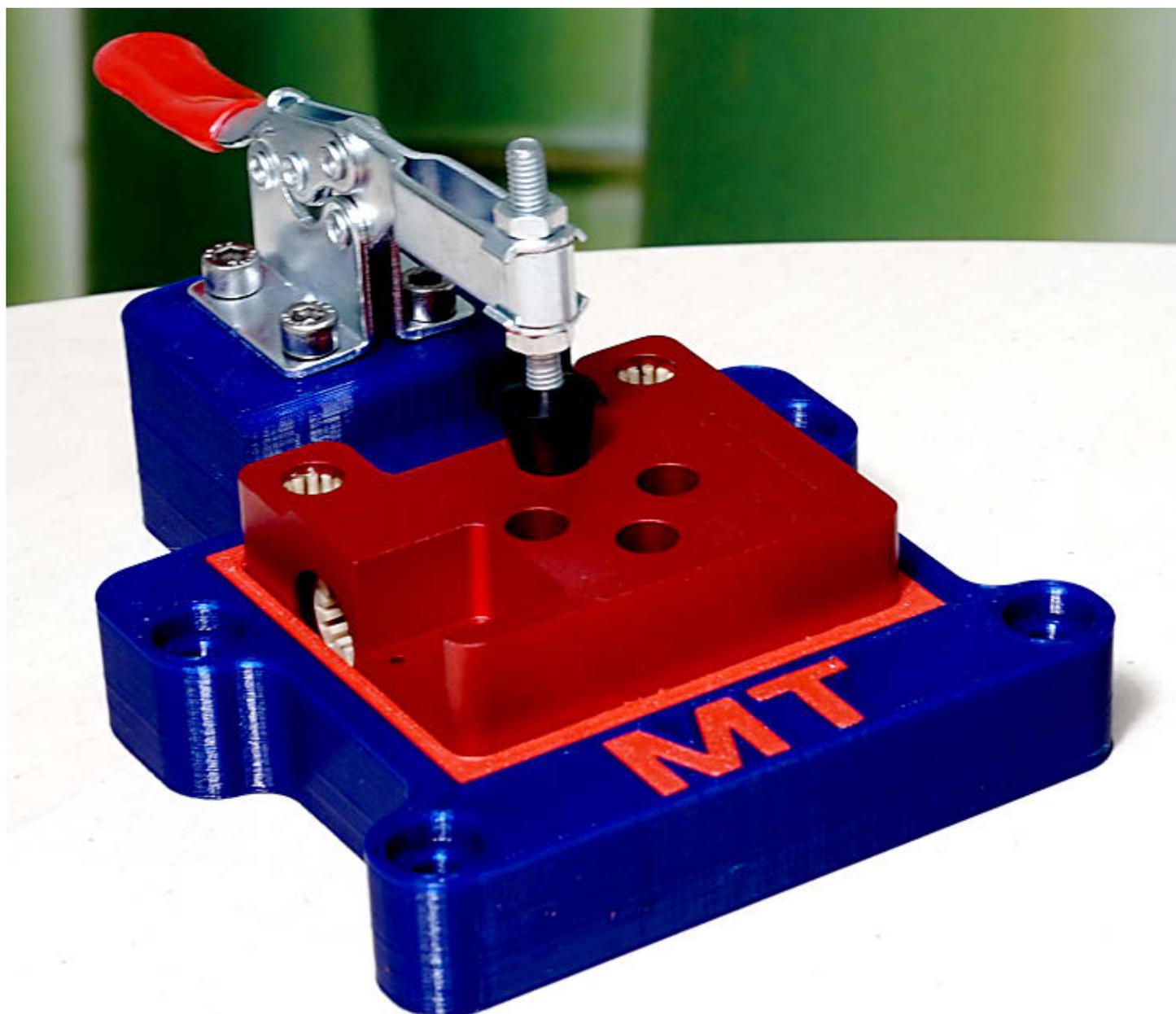
# Primera impresora 3D en el mundo para múltiples materiales

Moso 3D democratiza la impresión 3D con su primer modelo de impresora industrial en el que introduce importantes novedades sin intervención humana

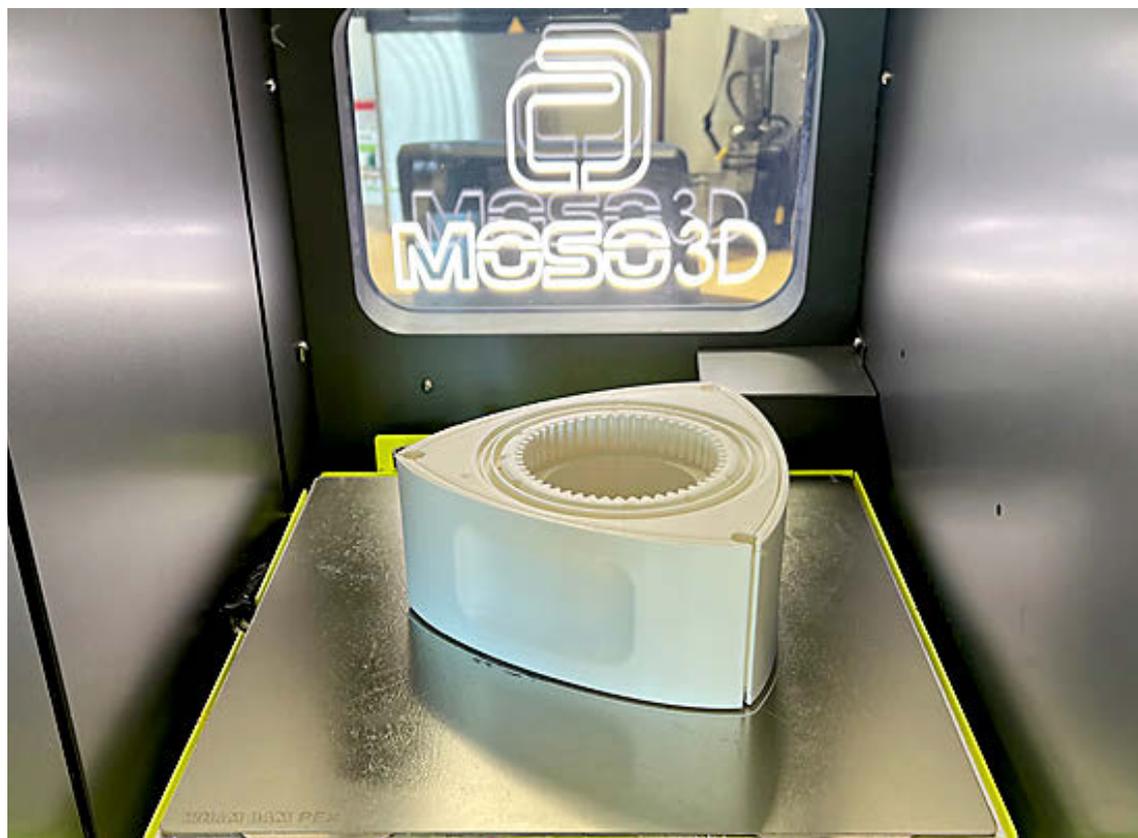
Eva Sereno. Fotos: Moso 3D

La fabricación aditiva tiene todavía poca implantación en España. Un hecho que se debe principalmente a las barreras relacionadas con la utilización e implantación de esta tecnología y el uso de materiales que requieren distintas condiciones durante todo el proceso de impresión. Y ese fue el punto de partida de la empresa zaragozana Moso 3D, que en 2020, comenzó a trabajar en solucionar los obstáculos detectados en este sector con el desarrollo de su propio modelo de impresora 3D.

El resultado de esta I+D+i ya está aquí. Es Moso MT. Una denominación bajo la que hay una impresora industrial de sobremesa, con tecnología de impresión FFF, con la que se democratiza la impresión 3D. Con



Piezas generadas con la impresora 3D de Moso 3D.



La automatización de la impresora para no tener que hacer ajustes manuales, es una de sus ventajas.

este objetivo, en este modelo, esta startup ha introducido novedades para hacer todo el proceso más fácil y directo, además de responder a distintas necesidades. "Hemos desarrollado un concepto innovador", explica Marta Burillo, CEO de Moso 3D.

Hasta ahora, los cabezales en las impresoras 3D eran fijos, pasando por ellos todo tipo de materiales, a pesar de que ser distintos en función del proyecto a imprimir y de tener cada material su propia extrusora.

### Esta impresora esta dirigido a todos los sectores de actividad multimateriales

"Hemos cogido el concepto de CNC (Control Numérico Computarizado) para diseñar cabezales específicos para cada material", de manera que estén disponibles para ser utilizados durante el proceso de impresión. "De uno ó dos cabezales, ahora tenemos cuatro", señala Burillo, quien incide en que el cambiador automático de herramientas de esta máquina puede emplear hasta cuatro de forma simultánea.

De este modo, es posible cambiar las extrusoras durante una impresión y realizar el proceso con distin-

tos materiales, al poder emplear diferentes tamaños de boquillas y multimateriales mientras se imprime. Asimismo, este desarrollo también tiene la ventaja de no limitar la impresión a los materiales que se extruyen en condiciones y temperaturas similares. Esta máquina evita a su vez el hecho de tener que empujar diferentes filamentos por una sola boquilla cuando se necesita imprimir en más de un color o material.

### Automatización del proceso

La automatización es otra de las principales características de esta impresora con el fin de no tener que realizar ajustes manuales. "La impresión sale directamente sin intervención humana". La propia máquina realiza el ajuste automático de la nivelación de la cama y la compensación de las herramientas para realizar todo el proceso de forma sencilla. Las especificidades de la impresora se completan con la cámara y cama calentadas, el almacenamiento con control de humedad, el filtro HEPA y la puerta corredera automática.

Esta impresora, novedad a nivel mundial, está dirigida a todos aquellos sectores de actividad multimateriales como, por ejemplo, el médico en el que se necesitan diferentes modelos, texturas y colores en la impresión de cada proyecto. "Hemos desarrollado la idea que creemos que va a tener más aceptación", afirma Marta Burillo.

### De generar la idea hasta aplicarla en el mercado

La impresora de Moso 3D acaba de lanzarse al mercado. La comercialización se inicia por España porque es el país natural para empezar a darla a conocer, "pero nuestro mercado está fuera", añade la directiva, quien asevera que la startup ya ha venido trabajando en la participación en ferias internacionales para presentar el producto y poder ir cerrando ventas.

De momento, los planes de Moso 3D contemplan el cierre de acuerdos de comercialización con distribuidores para introducir su impresora en países como Francia y Alemania. Dos destinos elegidos por su liderazgo y posición en la fabricación aditiva y que van a ser claves para la startup. No obstante, la empresa está recibiendo solicitudes de todo el mundo, incluyendo destinos tan lejanos como Japón. Las primeras ventas internacionales se estima que podrían producirse ya a finales de este año. Además de ahondar en la comercialización, la empresa, con sede en Cadrete, en Zaragoza, seguirá avanzando en incorporar más novedades a este modelo de impresora. Por ejemplo, se contempla el desarrollo de más cabezales. Entre las posibles opciones figuran los destinados y diseñados específicamente para el marcado láser, silicona, metal, pellets o fibra continua.



Alberto Martín

## Cerca del 40% de las pymes está peor que en 2021, según Cesgar

Para las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) mejora la situación general de pymes y autónomos y apuntan a unas peores perspectivas para 2023. Mientras, el 15,3% de las pymes prevé una caída en sus ingresos durante este ejercicio (13% el año pasado).

Alfonso Bello Huidobro.

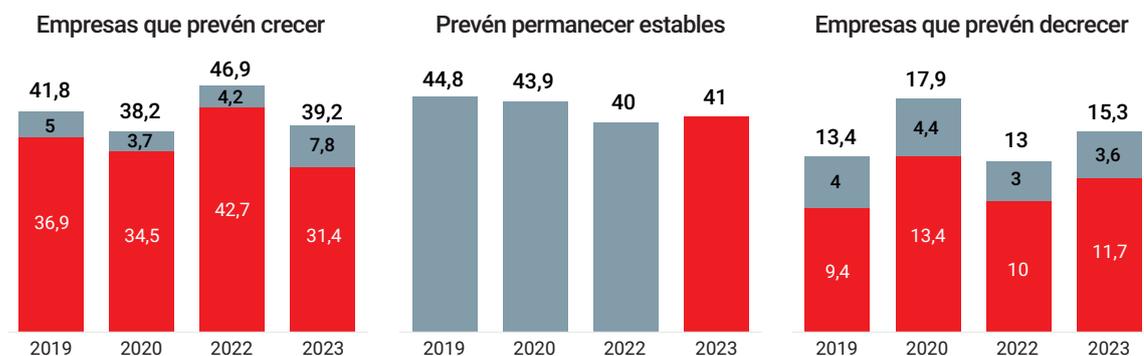
**E**l pasado ejercicio fue un año importante para la recuperación económica del tejido empresarial, en particular las pymes y autónomos. Para el 36,5% de estos, la situación a cierre de 2022 es peor que hace un año, según el XII Informe sobre Financiación de la Pyme en España, que impulsa la Confederación Española de Sociedades de Garantía (SGR-CESGAR), presentado ayer por la institución.

En dicho texto, y a través de la categorización realizada por las SGR, se indica que el 22,1% de las pymes está inmersa en su recuperación, "es decir, con crecimiento de la facturación y los beneficios y reducción de las ratios relacionadas con los gastos financieros y el endeudamiento", indica el informe. El 30,7% de las pymes se encuentran estables y un 4,8% adicional son pymes en recuperación económica, reportan mejoras en facturación y/o bene-

## Evolución prevista de la facturación

Datos referidos a enero de cada año. Porcentaje sobre el total de empresas.

■ Leve cambio ■ Gran cambio



Fuente: CESGAR.

elEconomista

ficios, pero su situación financiera no evoluciona aún tan positivamente.

Respecto al 36,5% de empresas con evolución negativa, CESGAR destaca que este porcentaje corresponde en un 15,4% a las empresas que sufren estancamiento económico y unos ratios financieros que empeoran; el 16% indica una merma en su facturación y/o beneficios; y un 5,1% (en torno a 188.819) son consideradas empresas vulnerables, ya que aúnan el decrecimiento económico con el empeoramiento de su situación financiera. Por último, un 5,8% se encontraría en situaciones diferentes a las recogidas en las categorías anteriores.

Destaca la evolución de las empresas en situación vulnerable, que durante el ejercicio 2021 se mantuvo en el 2,6%, unas 87.000 pymes, apuntan el texto.

### Empeoran las perspectivas

Desde las sociedades de garantía recíproca apuntan a que la evolución para este 2023 no es muy halagüeña, aunque se sitúa en niveles de 2020 (antes de la pandemia). De este modo, el 39,2% de las compañías espera que su facturación aumente durante este curso (46,9% para el año 2022 y 38,2% en 2020), aunque solo el 7,8% espera que este crecimiento sea significativo. El porcentaje, por su parte, de las pymes que se mantendrán estables no varía.

Mientras, el 15,3% de las pymes prevé una caída en sus ingresos durante este ejercicio (13% el año pasado). "Estos datos adquieren especial relevancia teniendo en cuenta que en 2022 el tamaño medio de las pymes, tanto en términos de empleo como de facturación anual, siguió reduciéndose por cuarto año consecutivo", explica el informe.

Esta tendencia, que se venía observando desde antes de la irrupción de la pandemia, ataca tanto en términos de empleo como de facturación y es un actor "muy importante" y que agrava uno de los "rasgos estructurales" que más afecta a la competitividad de los pequeños y medianos empresarios.

En línea con la evolución de los últimos años, el porcentaje de pymes que factura menos de 300.000 aumentó significativamente en 2022 respecto a 2021 (del 74,1% al 77,8%). Se eleva también el tramo de facturación de más de 1,5 millones de euros (del 5,9% al 7,4%). Y siguen perdiendo peso en el tejido productivo las pymes con niveles de facturación intermedia (entre 300.000 y 1,5 millones de euros).

### Inmovilismo en contratación

En el informe, SGR-CESGAR apunta que, con res-



**El 39,2% de las pymes esperan aumentar su facturación durante este curso**

pecto a las perspectivas de creación de empleo, estas son más moderadas. Un 81,8% de las pequeñas y medianas empresas considera que no aumentará su plantilla y que el empleo permanecerá estable en los próximos 12 meses, mientras que tan sólo un 12,7% afirma que creará puestos de trabajo, porcentaje algo más elevado que hace un año, y un 2,8% de los empresarios apuntan a que éste disminuirá. Por último, un 2,7% de los responsables de pymes o trabajadores por cuenta propia desconoce cuál será la evolución de empleo en sus empresas.



**Inma Núñez**  
Directora de Sabadell Franquicias

## Banco Sabadell, a través de Sabadell Franquicias, te acompaña en Expofranquicia 2023

**E**xpofranquicia, que tendrá lugar del 18 al 20 de mayo de 2023 en IFEMA Madrid, es la Feria de referencia nacional en el mercado de la Franquicia. Se consolida como el mejor escaparate comercial del sector y cuenta con el apoyo de la Asociación Española de la Franquicia (AEF) y de Banco Sabadell, que vuelve a estar presente un año más apoyando el sector.

La edición anterior congregó las propuestas de más de 200 enseñas y cerró sus puertas con una afluencia de 5.754 visitantes, de los cuales un 76,30% de los asistentes acudió a la feria con la intención de adquirir una franquicia en el plazo máximo de un año y un 5,4% buscaba un acuerdo máster franquicia. Fue así un éxito de convocatoria de gran alcance que recibió visitantes de todas las Comunidades Autónomas españolas y de 32 países.

En Banco Sabadell continuamos estando cerca de las empresas, lo llevamos en nuestro ADN, y por supuesto cerca de las franquicias. La Dirección de Franquicias, con 26 años de experiencia, sigue acompañando el sector y ofreciendo tanto a franquiciadores como a franquiciados soluciones financieras personalizadas para cada proyecto empresarial. Por ello, un año más, estaremos presentes con un stand propio. Durante tres días, todo el equipo de expertos de Sabadell Franquicias y un equipo de directores de negocios y empresas de oficinas de la Territorial Centro, estará a disposición de toda aquella persona que busque impulsar su negocio.

En Expofranquicia se presentarán las últimas novedades y oportunidades en franquicia junto con el más completo despliegue de ideas y oportunidades de negocio a desarrollar bajo el régimen de este modelo de actividad. Este año, el salón celebra su 27ª Edición y se posiciona como el evento líder de nuestro país y uno de los grandes referentes de la franquicia del ámbito internacional.

Banco Sabadell es la entidad financiera líder en el sistema de negocio de franquicias con una cuota de penetración superior al 30%. La dirección de franquicias está ubicada en el Centro Corporativo de la Entidad en San Cugat del Vallés, desde donde el equipo de especialistas y el back office dan servicio a todo el territorio nacional, encargándose de la captación, financiación y mantenimiento de las



marcas franquiciadoras y de sus franquiciados, y prescribiendo las operaciones a la red de oficinas para facilitar su formalización.

Sabadell Franquicias, liderado por Inmaculada Núñez, continúa durante 2023 apostando por el modelo de franquicias. La responsable de la Dirección ha asegurado que se siguen dando pasos en la dirección correcta: "Hace poco más de un año incorporamos a un director de franquicias en la Comunidad de Madrid, y ahora volvemos a reforzar nuestra presencia, incorporando al equipo un segundo director de franquicias. Nuestros expertos siguen de todas maneras especializados por sectores y dando soporte a todas las marcas del territorio nacional". Además, Núñez ha reiterado que, ante la necesidad de acompañar al elevado número de enseñanzas y candidatos que demanda esta región, se ha seleccionado junto con Territorio un importante número de oficinas que actuarán como 'Oficinas especializadas en Franquicias', palanca clave en la especialización para conseguir más eficiencia y agilidad en el proceso de financiación tanto de franquiciadores como franquiciados.

En Banco Sabadell seguimos firmando y renovando convenios de colaboración con la mayoría de las marcas, en los que presentamos una oferta de productos y servicios con unas condiciones ventajosas para el acceso a la financiación, a los nuevos franquiciados y a los ya existentes. Apoyamos por un lado a la matriz y en su plan de expansión, y por otro a los franquiciados, buscando la mejor solución financiera y que más se ajuste a las necesidades de cada momento.



■

**Uno de los puntos más demandados a la hora de solicitar financiación por parte del futuro franquiciado es la rapidez**

■

Además, desde la dirección de franquicias colaboramos con las Campañas sectoriales lideradas por la Dirección de Negocios y autónomos, como expertos en los sectores, y ofreciendo productos especializados y servicios a la medida de las franquicias del sector en cuestión.

Uno de los puntos más demandados a la hora de solicitar financiación por parte del futuro franquiciado es la rapidez en la respuesta. Sabemos lo importante que es este aspecto para nuestros clientes y gracias al trabajo en equipo entre el director de franquicias, que tiene interlocución directa con la marca, la oficina y el analista de riesgos, también especializado en franquicias, conseguimos ajustarnos a los tiempos que se necesitan. Un trabajo en equipo enfocado a facilitar la mejor solución financiera de la mano del mejor servicio.

## Y, ¿qué se espera de esta nueva edición?

Según el Informe Anual de la Franquicia presentado recientemente por la AEF y que compara 2022 con 2019, la facturación ha crecido un 2,9%, el empleo un 3,18% y el número de marcas se ha mantenido en 1.375 enseñanzas. Estas cifras demuestran que se ha consolidado la recuperación, que el sistema de la franquicia ha salido fortalecido y que ha venido para quedarse. Asimismo, se constata que cada vez son más las ciudades que cuentan con negocios bajo el paraguas de la franquicia, y en las principales ciudades actualmente más del 70% de los establecimientos ubicados en los centros comerciales son Franquicias y más del 50% en las calles comerciales también lo son.

Así, podemos mirar 2023 con todo el optimismo que nos proporciona observar la profesionalidad demostrada y la fortaleza. Esperamos que esta edición cuente con un número muy importante de enseñanzas, a las que acompañaremos; y que finalmente la feria acabe cerrando sus puertas con una gran afluencia de visitantes, con ganas de emprender y que se materialice en franquiciados que se animen a invertir, así como en negocios que se lancen a expandirse mediante la franquicia.

Sin duda, desde Banco Sabadell vamos a continuar apoyando el modelo de negocio de la Franquicia, como venimos haciéndolo desde hace 26 años, manteniéndonos como referente financiero en la Franquicia.

'Startups'

## PwC elige los seis proyectos para su aceleradora de 'startups'



PwC Tax & Legal, el despacho de abogados y asesores fiscales de PwC, ha seleccionado a los seis proyectos que van a formar parte este año de la segunda edición de aceleradora de *startups* Tax & Legal Tech Springboard, en la que cuenta con la colaboración de Amazon Web Services. Las *startups* elegidas incluyen iniciativas innovadoras para aplicar las nuevas tecnologías emergentes en el ámbito legal y fiscal, que van desde la tributación o la

gestión de criptoactivos, hasta la gestión de inversiones o la automatización de procesos fiscales y legales.

Los seis *startups* han sido seleccionadas por un comité de expertos formado por profesionales de PwC Tax & Legal y de Amazon Web Services a partir de diversos criterios, entre los que destacan el nivel de innovación y su potencial de negocio.

'Startups'

## España se sitúa como el cuarto país europeo en número de startups



Lanzarse a crear un nuevo negocio siempre supone un riesgo que los emprendedores deben estar dispuestos a afrontar, y es que, según informa Eurostat, en España, seis de cada diez empresas no superan los cinco años de vida. Pese a esto, el espíritu emprendedor de los empresarios en nuestro país no cesa, y es que los datos recabados por Informa D&B indican que, entre 2016 y 2021, se crearon más de 570.000 compañías. Debido a la limita-

da inversión inicial y a la búsqueda de financiación, la optimización de costes para una startup en lo que a la elección del espacio de trabajo de sus empleados se refiere es fundamental. Es por ello que el auge de los espacios de trabajo flexibles y coworkings ha supuesto una gran ayuda para estas compañías, que han detectado en ellos la oportunidad de desarrollar sus ideas empresariales en las ciudades con mayor actividad inversora.

Resultados

## Grupo Chalito cierra 2022 con un récord de facturación de 10 millones

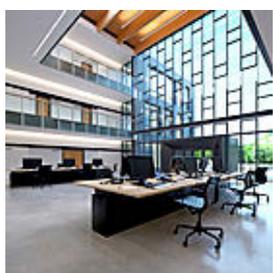


El Grupo Chalito, la cadena de restaurantes especializados en milanesas con establecimientos en Barcelona y Castelldefels, ha cerrado el 2022 con una facturación récord de 10 millones de euros, lo que supone un crecimiento de casi el 50% respecto al 2021. De hecho, en el año 2021, pese a las restricciones derivadas de la pandemia, el grupo cerró con 5 millones de euros de facturación, una cifra muy superior a los 3 millones de 2019 (en que

el grupo tenía dos locales menos). La fórmula del éxito de Chalito se basa en la milanesa al estilo uruguayo, con un rebozado impecable y los más variados acompañamientos. La primera apertura del grupo tuvo lugar en 2016, con la inauguración de Chalito Castelldefels. Le siguieron Chalito Rambla Catalunya en 2017, Chalito Via Augusta y Chalito Cocina Central en 2020 y Chalito Maquinista en 2021.

'Startups'

## Los espacios de trabajo flexible, el mayor aliado de las 'startups' en España



Lanzarse a crear un nuevo negocio siempre supone un riesgo que los emprendedores deben estar dispuestos a afrontar, y es que, según informa Eurostat, en España, seis de cada diez empresas no superan los cinco años de vida.

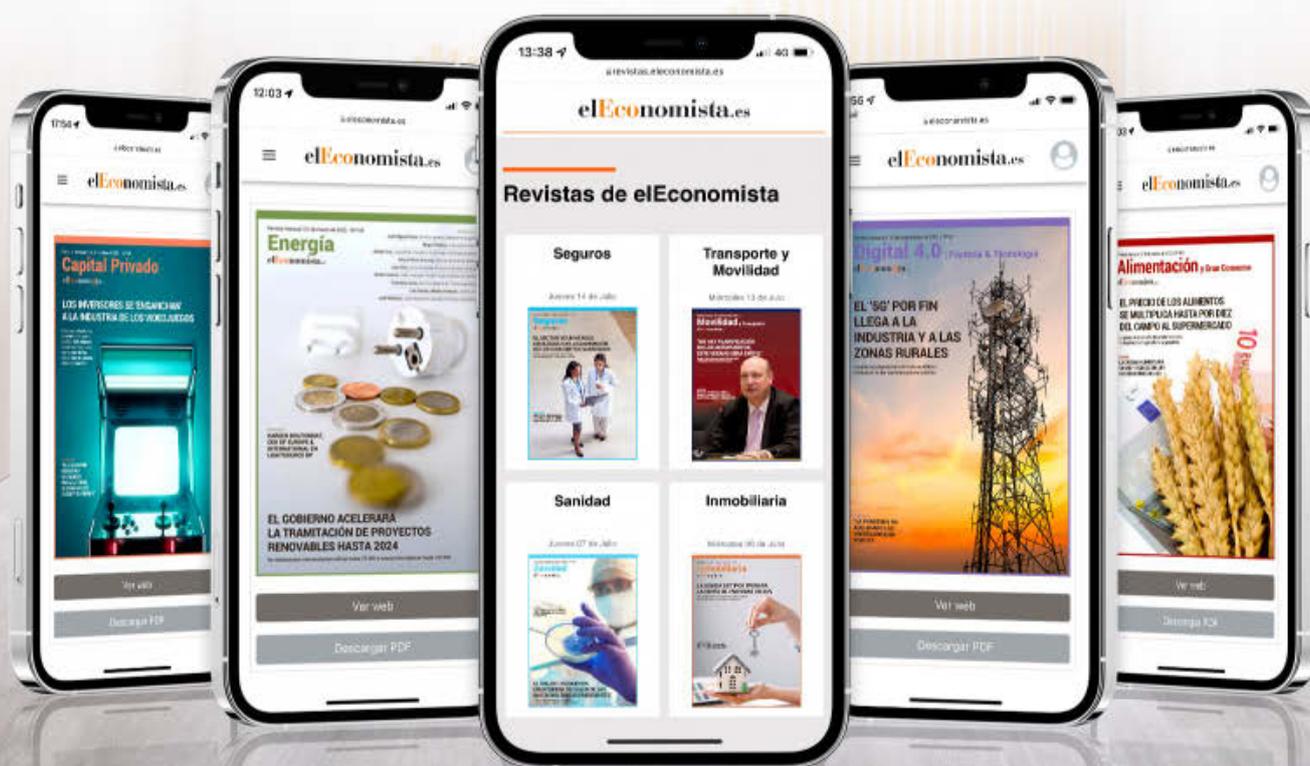
Pese a esto, el espíritu emprendedor de los empresarios en nuestro país no cesa, y es que los datos recabados por Informa D&B indican que, entre 2016

y 2021, se crearon más de 570.000 compañías.

PwC, por su parte, sitúa a España como el cuarto país europeo en lo que a número de *startups* se refiere, con un total de 11.100. Estas compañías emergentes dan empleo a 140.000 personas, un dato que ha provocado que el ecosistema emprendedor español haya multiplicado por 20 su valor en los últimos diez años.

## Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo  
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana  
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores  
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: [revistas.eleconomista.es/](https://revistas.eleconomista.es/)

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    

# El 77% de las pymes con más de diez trabajadores necesitó financiación

Cuanto mayor es el tamaño de la empresa, más grandes son sus necesidades, según Cesgar. Los préstamos bancarios se mantienen al alza a pesar de la subida de tipos para las pymes según los datos del último informe 'La financiación de la pyme en España'

Alfonso Bello Huidobro.



iStock

Las necesidades de financiación de las pymes no logran volver a los valores anteriores a la pandemia, según los datos presentados por Cesgar en el XII informe *La financiación de la pyme en España*. El pasado ejercicio, el 56,2% de las pequeñas y medianas empresas españolas necesitaron de un préstamo, lo hayan o no buscado. Este porcentaje supone una reducción de solo 1,7 puntos porcentuales respecto a 2021, pero se mantiene a más de 20 puntos de los datos de 2019. Además, entre las pymes con más de 10 personas empleadas (en torno a 166.700 empresas), el porcentaje con necesidades de financiación se eleva hasta el 77,3%.

Según el texto presentado las sociedades de garantía recíproca, las necesidades de financiación mantienen también su relación positiva con el tamaño empresarial. "Así, el 50,6% de los trabajadores autónomos o empresas sin personal asalariado y el 62,2% de las microempresas señalan haber tenido necesidades de financiación en 2022, pero este porcentaje aumenta hasta el 76,9% en las pequeñas empresas y el 83,3% en las medianas".

Por su parte, se observa estabilidad en cuanto al destino de estos fondos con respecto a 2021. El pasado curso, el 75,9% de las pymes ha requerido financiación para el circulante, que ha ganado peso con respecto a 2019 (67,5%).

En importancia, le sigue la financiación destinada a inversión (37,9%), tanto en equipo productivo como en inmuebles. Por su parte, cabe destacar el aumento en la financiación destinada a inversión en innovación, que pasa del 1,7% en 2021 al 5% en 2022, superando los niveles prepandemia. Finalmente, se aprecia un ligero aumento de las pymes que necesitan destinar la financiación a abordar procesos de expansión en el mercado nacional o en los mercados extranjeros.

## Productos financieros

El empleo de los distintos productos financieros ha aumentado con respecto a 2021 de forma significativa en los préstamos bancarios a causa del endeudamiento al que han tenido que acudir las



Presentación del informe 'La Financiación de la pymes en España'. SGR-CESGAR

pymes durante los años de la pandemia, y a pesar de la subida de tipos de interés. "Asimismo, la recuperación de los niveles de actividad en las pymes ha vuelto a colocar en las primeras posiciones de utilización a los instrumentos bancarios y no bancarios vinculados más directamente con la actividad comercial: líneas de crédito o descuento bancario (23,2% de pymes las ha utilizado), crédito de los proveedores (crédito comercial). Y el *confirming* (pago anticipado a proveedores) aumenta hasta el 5,0%".

Las líneas ICO, otro de los instrumentos de ayuda más comunes durante estos años, mantuvieron una variación negativa suave, en 2022 con respecto a 2021, del 0,5% (19,2%).

El *leasing* o arrendamiento financiero, los avales y otras garantías de las SGR y el *factoring* reducen ligeramente sus niveles de uso respecto a 2021, situándose, respectivamente, en el 11,3%, el 1,6% y el 0,8% en el año 2022.

#### Dificultades para financiarse

Cesgar apunta en su publicación que el acceso a financiación ha descendido de forma considerable. Según las empresas, "el número de pymes que dice haber accedido con facilidad a la financiación ha descendido considerablemente, situándose en el 50,8%, frente al 63,3% en 2021, en gran medida debido a la subida de tipos de interés desencadenada por el aumento de la inflación".

El obstáculo más importante en el acceso a financiación pasa a ser el coste de ésta (30,9%), desbancando a la falta de garantías solicitadas (18,2%), que venía siendo en los últimos años la primera dificultad para acceder a ésta.

No obstante, el porcentaje de pymes que declara como principal obstáculo esa falta de garantías solicitadas también aumenta en el último año, superando los niveles previos a la pandemia (17,2%).

Por su parte, se incrementa considerablemente el

**El obstáculo más importante en el acceso a financiación pasa a ser el coste de ésta**

número de pequeñas y medianas compañías que consideran que las entidades financieras no comprenden adecuadamente sus negocios, del 4,4% en 2021 al 10,1% en 2022.

Asimismo, con respecto al informe de 2021 (2,1%), se duplica el número de empresas que señalan como obstáculo la falta de financiación disponible en el mercado financiero (4,9%). Por último, disminuye el porcentaje de las que consideran como principal obstáculo los trámites administrativos (3,1%).

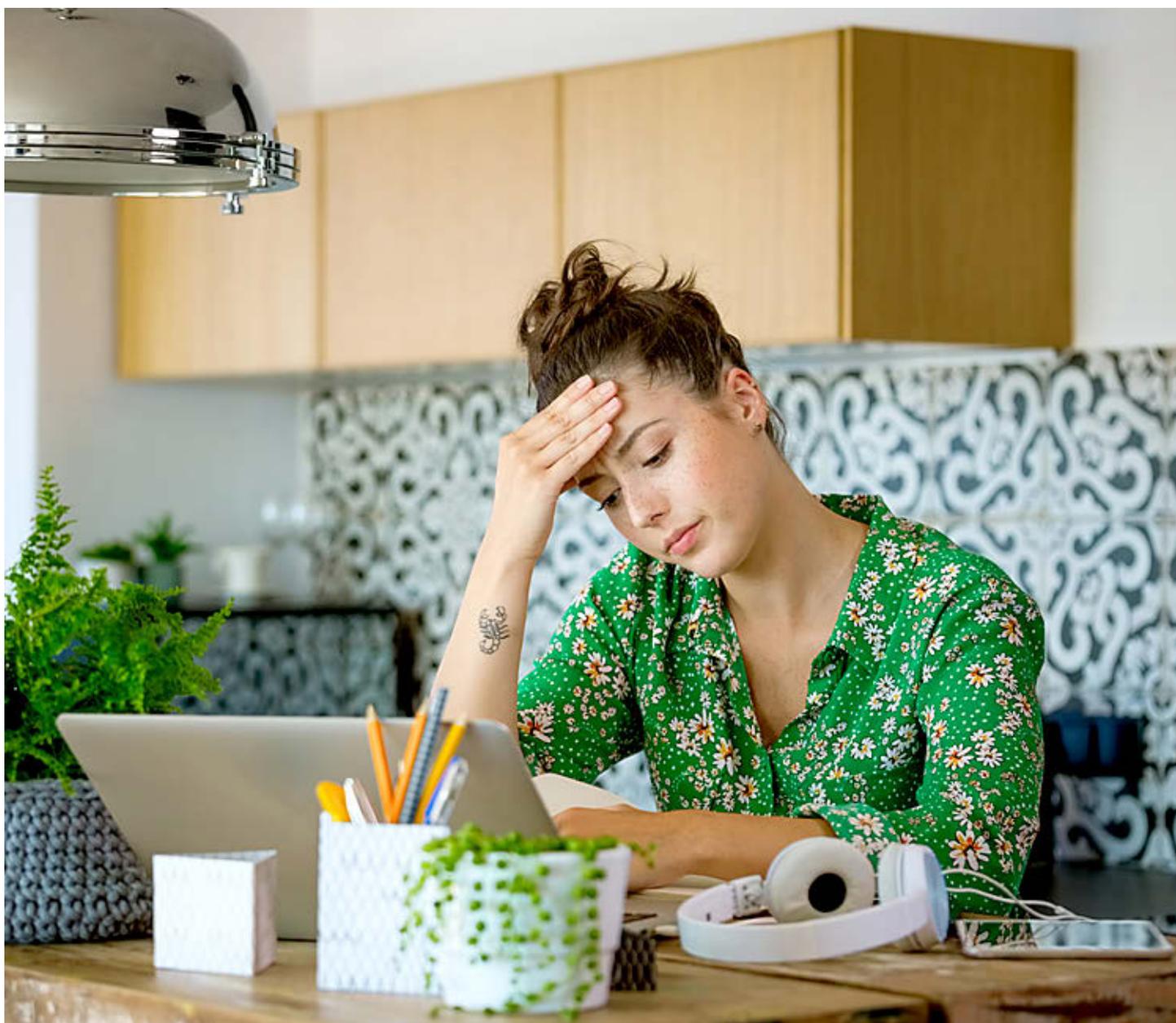
# La reforma de pensiones lastra al 80% de los autónomos

**Las cargas administrativas han aumentado un 90% en los últimos 3 años. El gasto aumenta para el 85% de autónomos y los ingresos solo crecen para el 20%**

José Miguel Arcos/ Alfonso Bello Huidobro.

**L**a reforma de los pensiones afectará negativamente a la actividad del 77,2% de los autónomos. Así de desprende del XVII Barómetro de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), que se presenta una vez terminado el primer trimestre del nuevo año y que refleja la percepción y previsiones de los autónomos para su desarrollo empresarial.

En este, sólo el 8,3% de los autónomos respaldan la reforma y la califican como "necesaria". Por otro lado, cerca de la mitad de los autónomos (48,1%) consideran que el nuevo sistema perjudicará su competitividad; de igual forma piensan un 29,1% de los trabajadores por cuenta propia, que no podrán asumir las cargas que conlleva la reforma. El 14,5% de los encuestados decidió no contestar.





El presidente de ATA, Lorenzo Amor. Juan Carlos Rojas

Desde el presidente de la asociación, Lorenzo Amor considera que esta reforma "sube las cotizaciones tanto como autónomo como empleador, el MEI se duplica y el Gobierno ya prevé en 2026 una recaudación extra de 1.800 millones, 600 euros de media por autónomo".

El informe económico con el impacto de las medidas de la reforma de pensiones al que tuvo acceso elEconomista.es incluye un despliegue en el que se observa como la mayor subida de cuotas la asumirán los trabajadores autónomos hasta mitad de siglo. En 2022 se negociaron las tablas de cotización para los próximos tres años, empezando en 2023. Durante las próximas décadas se quiere multiplicar los ingresos del Régimen de Trabajadores Autónomos (Reta).

Según los cálculos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, los autónomos pasarían a pagar cotizaciones por valor del 0,1% en 2026

con las próximas tablas, aún por negociar- y terminarían aportando el 0,6% del PIB a mitad de siglo. En un principio, el departamento encargado de las pensiones defendió que el impacto de la reforma del Reta es neutral con las primeras tablas de cotización, tal y como recoge el informe económico de la reforma de pensiones aprobada hace unos días. Pero en la próxima década la subida de cotizaciones que prevé el Gobierno para los trabajadores por cuenta propia llegaría a alcanzar ya el 0,4% del PIB. Por ejemplo, tomando el PIB nominal de 2022, serían unos 5.200 millones extra al año en 2033 a costa de este colectivo. Aunque, eso sí, la cuantía de las cuotas aún las deberá renegociar cada trienio con las asociaciones de representación de los trabajadores autónomos.

Por otro lado, las cargas o trabas administrativas a las que los autónomos deben enfrentarse han aumentado en los últimos tiempos, a pesar de medidas como la Ley Crea y Crece, e influyen de forma negativa para el colectivo. Desde ATA apuntan que "aunque desde ATA hemos firmado un convenio con el Ministerio de Hacienda y Función Pública para detectarlas y mostrárselas a las diferentes administraciones, la realidad es que nueve de cada diez autónomos, el 90,7%, considera que lejos de reducir-

**El Gobierno ya prevé una recaudación de 600 euros por cada trabajador autónomo**

se, las trabas administrativas han ido en aumento en los últimos tres años".

### Facturación y Gasto

Durante el último año, y con unos índices de inflación que están afectando con gravedad a la sociedad española, los márgenes empresariales ha sido un tema que se ha empleado en el discurso político para intentar, desde el Gobierno y sindicatos, repercutir estos en los salarios de los trabajadores para mantener su nivel adquisitivo.

Con respecto a los autónomos, solo el 19,8% considera que haya aumentado su facturación con respecto a marzo de 2022, mientras un 38% se mantuvo igual y un 38,1% vio como se reducían sus ingresos. En el capítulo de gastos por el contrario, casi la totalidad de los autónomos, el 85,3%, afirman que los gastos han aumentado con respecto a 2022; solo se han reducido para el 4,6%.

"Por lo tanto, la disminución de la facturación para muchos autónomos y el aumento de los gastos ha hecho que los gastos aumenten por encima de los ingresos y cada día abran su negocio siendo conscientes de que les va a costar dinero", apuntó Amor.

**Vicente Ferrio**

Autor de Plan B y fundador de sincronizatutalento.com

## ‘Between Jobs’ o cómo ser emprendedor a tiempo parcial

Las estadísticas nos dicen que 4 de cada 5 empleados no se sienten satisfechos en sus empresas y que sólo el 13% reconoce sentirse comprometido con lo que hace. Incluso el 90% de los millennials piensa cambiar de trabajo en los próximos 3 años, y el 73% de ellos con la esperanza de encontrar algo mejor. Son profesionales conscientes de lo frágil y vulnerable del sistema actual, que quieren multiplicar y atraer opciones que estén más alineadas con sus intereses.

La búsqueda de realización se hace cada vez más presente para una generación que ya está quemada por su desafección ante el sentido de lo que hacen. Estos profesionales afirman que se sienten frustrados en trabajos grises que ya no les representan y que sólo les aportan un sueldo y un estatus social. Y los últimos cambios en el mercado laboral no han hecho más que acelerar el deseo de significado y realización de estos profesionales.

Las nuevas tecnologías, la robótica, la digitalización, las automatizaciones o la inteligencia artificial están cambiando la concepción laboral. Por un lado, el impacto en el mercado laboral se traduce en más precariedad e incertidumbre y saturación de profesionales cualificados frente a la escasez de puestos adecuados a su valía. Y, por otro, las consecuencias en los trabajadores implican cada vez más desafección y aburrimiento, hasta llegar al síndrome del trabajador quemado, al llamado “despido interior” o incluso a la “gran renuncia” de la que se ha venido a llamar la “generación de la ansiedad”.

Parece que la estabilidad ya no existe. Sin embargo, también se abre una ventana de oportunidad que podemos aprovechar. El reto es empezar a hacernos buenas preguntas y fomentar el pensamiento crítico sobre el sentido del trabajo: cuestionarnos lo que hemos hecho hasta ahora y hacia dónde queremos dirigirnos, proponernos un rediseño de nuestra relación laboral para hacernos responsables de nuestra carrera y preguntarnos qué significa ser profesional, qué buscamos en cada cambio y qué hay detrás de esa búsqueda.

Algunos buscan la libertad en su más amplio sentido: en tiempo, económica, geográfica, de relaciones e incluso de propósito; otros buscan un futuro mejor o más segu-



# Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

ridad; y, otros, iniciar algo propio para sentirse realizados. En el fondo, todos de forma inconsciente buscamos tomar el control de nuestra carrera, aunque la búsqueda continua es un juego infinito y agotador, sobre todo si no sabemos lo que estamos buscando.

Desde pequeños nos preparan para un mundo monolítico e inalterable que ya no existe, pues ahora es cambiante, volátil, frágil e impredecible. Algunas culturas y países tienen una mentalidad más abierta al cambio y que fomenta la propia iniciativa y el emprendimiento. De ahí que en muchas de ellas se hable del "between jobs" (entre trabajos). Pero las trabas administrativas y las ayudas al parado existentes en España no ayudan a fomentar el emprendimiento en nuestro país.

Quizá por eso ha llegado el momento de replantearse el error de construir toda una vida únicamente alrededor de un puesto de trabajo por cuenta ajena sin entender lo frágil, cambiante y vulnerable que es todo. Y mejor si empezamos transformando el concepto de "búsqueda de empleo" por el de "atraer el empleo".

Debemos tener en cuenta que todos tenemos un yo físico, que es efímero; y un yo conceptual, que quiere trascender. El propósito de cada persona es convertirse en su mejor versión y para conseguirlo necesita un entorno adecuado. Si no lo encuentra en la organización para la que trabaja, tendrá que crearlo por su cuenta, especialmente en la segunda etapa de la vida profesional. Porque todos tenemos 2 etapas en nuestra carrera: una primera de prueba y error, dedicada a la exploración, el descubrimiento y el aprendizaje; y una segunda de claridad, realización y propósito. Y es en ese punto de inflexión entre ambas cuando sentimos la llamada de la iniciativa, ése es el momento para desatar el iniciador que todos llevamos dentro.



■

**Los trabajos van y vienen,  
pero la marca personal  
y una propuesta de  
valor propia son  
para toda la vida**

■

## **Cambio progresivo**

Pero, para evitar la incertidumbre y el riesgo, debemos hacerlo de forma progresiva, sin saltar al vacío ni poner en riesgo lo que hemos conseguido, sin renunciar a las bondades del trabajo por cuenta ajena y sin asumir los riesgos de un emprendedor a tiempo completo. ¿Cómo? Siendo emprendedor a tiempo parcial o emprendedor 20%. Es decir, siendo una persona que dedica el 20% de su jornada laboral, entre 1 y 2 horas al día, y el 100% de su conocimiento a construir una propuesta de valor propia, que le permita tomar el control de su carrera y reforzar su marca personal.

Esa propuesta, esa oferta al mundo, debe ser un proyecto paralelo y simultáneo a nuestra actividad principal, que sirva como complemento a nuestra vida laboral y como amortiguador de posibles cambios, pero sin renunciar a lo conseguido ni poner en riesgo nuestra seguridad.

Hay muchas formas de conseguir esta hibridación laboral: cofundar, invertir en un proyecto compartido con varias personas, asesorar, mentorizar, desarrollar una metodología propia alrededor de nuestro conocimiento, crear contenidos de valor en cualquier formato o atraer personas interesadas a un servicio personalizado o propuesta de valor.

También son muchas las ventajas de ser emprendedor a tiempo parcial. No asumes riesgos y conservas el trabajo, mientras construyes un plan B sin el agobio de fechas límite, ganas autonomía y confianza, diversificas y aprendes cosas nuevas. Además, sentirse dueño de algo propio enriquece la vida y la hace más interesante, atrae oportunidades y multiplica las opciones laborales, ayudando a que te diferencies y, por supuesto, a hacerte más empleable.

Los trabajos van y vienen, pero la marca personal y una propuesta de valor propia son para siempre. Todos deberíamos preguntarnos alguna vez cuál es nuestro arma de diferenciación masiva para adaptarnos a un mercado laboral cada vez más competido y complejo.



EP

## 'South Summit' presenta sus finalistas y bate su récord de participación

South Summit ha hecho público el listado de 100 *startups* que competirán por erigirse como la ganadora del evento en una edición que ha batido su récord de participación con 4.500 candidaturas repartidas entre 125 países en el que España concentra la mitad de las *startups* finalistas, seguida de EEUU, Alemania, Reino Unido, Italia y Suiza. El evento, coorganizado por IE University, se celebrará en Madrid entre el 7 y 9 de junio. Las *startups* deberán encuadrarse en una decena de retos que abarcan campos como la conectividad y los datos, la educación, el sector fintech, la sanidad o la movilidad y las ciudades inteligentes. Bajo el lema *Today 2030*, la feria reunirá a un nutrido plantel de ponentes con el presidente del Consejo Rector Internacional de IE University, Pablo Isla, y el exjugador de baloncesto e inversor Pau Gasol.