Pymes

Autónomos y emprendedores

elEconomista
Revista mensual
21 de mayo de 2018 | Nº 42

El 'crowdlending', el futuro de la financiación empresarial | P30

Las pymes españolas se sitúan por detrás de la media europea en el uso de la nube | P34

Antonio Moreno
Presidente de la Comisión de Industria
"La digitalización es una oportunidad de oro para fortalecer la industria" | P10

LAS AYUDAS DE LA UE PARA LA INDUSTRIA 4.0

Hasta tres millones de euros pueden obtener las 'startups' innovadoras en el sector a través de programas europeos | P6

STARTUP EUROPE AWARDS 2018
STARTUP EUROPE
European Commission

24. Internacionalización
Las oportunidades de negocio en Catar
La dependencia a la importación de alimentos abre las puertas a las pymes españolas

34. Digitalilzación
Las pymes, a medio camino de la nube
Solo el 22 por ciento de las empresas de la Unión Europea ha migrado sus datos a la nube

36. Empresario de éxito
Juan Gil, cofundador de Bodegas Juan Gil
La compañía de vinos ha lanzado la segunda edición de su certamen de bandas sonoras

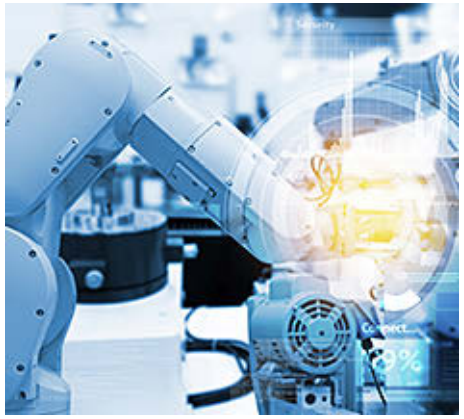
42. Aceleradora
Lanzadera celebra su quinto aniversario
Durante este tiempo ha apoyado a 193 'startups' y ha destinado 20 millones de euros en financiación

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas **Vicepresidente:** Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Directora de Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora **Coordinadora de Revistas Digitales:** Virginia Gonzalvo **Directora de 'elEconomista Pymes, Autónomos y Emprendedores':** Begoña Ortega **Diseño:** Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Laura Bartolomé, Cecilia Moya y Eloísa Lamata

En portada
Las ayudas de la UE para la Industria 4.0
La Unión Europea apoya la aceleración de proyectos innovadores en el sector con hasta tres millones de euros de financiación

06



Entrevista
Antonio Moreno, presidente de la Comisión de Industria
"El objetivo para el año 2020 es que la industria alcance el 20 por ciento del VAB"

10

14

Actualidad
Distintas generaciones se unen en las becas Aquarius
Las ayudas fomentan el emprendimiento en personas mayores de 60 años a través de la mentoría de jóvenes

30

Financiación
'Crowdlending', el futuro de la financiación empresarial
Conseguir acceso al crédito a través de una comunidad de inversores constituye una alternativa para financiarse

La financiación, la barrera del emprendedor

A la hora de emprender, ¿en qué aspecto ven necesario los españoles recibir más apoyo? Según la octava edición del *Estudio Global de Emprendimiento Amway (Ager)*, el 26 por ciento cree que sería indispensable recibirlo en el acceso a la financiación para el desarrollo de la idea de negocio, por delante de otras dificultados como la identificación de clientes, la promoción de los productos y servicios, la gestión y administración de impuestos y regulaciones y la contratación del personal adecuado.

Por lo tanto, a la hora de comenzar un negocio, tanto el miedo al fracaso como el acceso al capital son obstáculos señalados en todo el mundo. Esto podría explicar la proliferación de la economía colaborativa donde las personas buscan nuevas alternativas para emprender y ser su propio jefe. Según un último informe de BBVA, el volumen de nueva financiación a empresas por parte de los bancos ha caído en un 38 por ciento entre 2011 y 2016. La nueva cultura digital que favorece lo colectivo a favor del desarrollo del cualquier negocio se ha alzado como una verdadera alternativa cuando se busca liquidez y una solución complementaria a los bancos.

En muchos casos, el desconocimiento de las diferentes ayudas a disposición de los emprendedores es una gran barrera. Entre las herramientas ofrecidas por la Unión Europea se encuentra el Instrumento PyME de la Comisión Europea que recibió más de 2.000 propuestas en su última ronda de financiación de las que Europa apoyará a 257 pequeñas y medianas empresas de 31 países que aspiran a que sus innovaciones lleguen más rápido al mercado.

De estas empresas, 45 de ellas son españolas, cifra muy por delante del segundo país, Italia, con 28, y del tercero, Israel, con 23, recibirán ayudas de hasta 2,5 millones de euros. A través de otros programas europeos como Fast track to innovation (FTI), los emprendedores también disponen de financiación para modelos de negocio innovadores con hasta 3 millones de euros, en consorcios transnacionales de 3 a 5 entidades, donde al menos un 60 por ciento de los socios deben ser industriales.

Estas ayudas enmarcadas dentro del programa *Horizon Europe* ya han sido ampliadas para los próximos años y tiene previsto contar con 97.900 millones de euros para el periodo 2021-2027, lo que lo convierte en el mayor programa de financiación de investigación e innovación.

Según un último informe de BBVA, el volumen de nueva financiación a empresas por parte de los bancos se ha reducido en un 38 por ciento entre 2011 y 2016, lo que explica la proliferación de una economía colaborativa

QUÉ VIGILAR EN MAYO

1 'Startup Europe Smart Agrifood Summit' se celebrará en Málaga

Los días 20, 21 y 22 de junio el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga acoge el *Startup Europe Smart Agrifood Summit*. Un evento internacional en el que se darán cita empresas innovadoras que apuestan por la transformación digital del sector agroalimentario. Durante la cita se celebrará también el *Call for startups*, durante el que 300 empresas de reciente creación serán seleccionada para ser asesoradas por profesionales para recorrer el camino hacia el éxito durante tres jornadas de coworking y coaching intensivo lo que supondrá una gran oportunidad.

2 La II edición de las Becas Aquarius dará a conocer a sus finalistas

25 proyectos han mostrado su interés por participar en esta segunda edición. Los cinco finalistas se conocerán el 21 de mayo y los ganadores de estas becas emprendedoras se harán publico a finales de junio. Las becas Aquarius quieren romper con los estereotipos generacionales e impulsar la libertad y experiencia vital de este colectivo de *seniors* través de un puente intergeneracional. Esta unión entre jóvenes y mayores pretende reforzar lo que estos últimos aún tienen por aportar a la sociedad y estimular a la población a elegir su propio camino.

3 'EUGreenWeek', la Semana Verde de la Unión Europea

Durante una semana, desde el 21 de mayo cuando se inauguran los eventos en Utrecht (Países Bajos) hasta el 25 de mayo que se clausura en Madrid (España), se explorarán los modos en que la Unión Europea está contribuyendo a mejorar las ciudades como lugares para vivir y trabajar. Resaltará los progresos políticos en materia de calidad del aire, ruido, naturaleza, agua e impulsará enfoques participativos del desarrollo urbano y fomentará formas de implicar a las autoridades locales y a los habitantes de las ciudades, instándoles a compartir su visión de un futuro sostenible.

23

Ciclo para emprendedores: El ‘elevator pitch’

Este miércoles a las 14:30 horas en EAE Business School se llevará a cabo la sesión *online* del Ciclo para Emprendedores: *La prueba final: el elevator pitch y la salida*. Se centrarán en el *elevator pitch* como tema a tratar y evaluarán cómo presentar la empresa ante inversores.

Geo Digital Congress: Marketing ‘online’

24

El jueves a las 9:00 horas en AJE Madrid(Calle de Matilde Diez, 11, Madrid) se desarrollará el Geo Digital Congress es un evento de utilidad directa para las pymes. En él se tratarán las técnicas y tendencias más efectivas para hacer marketing *online* y vídeo marketing.

29

Técnicas de ventas para futuros emprendedores

El martes 29 de mayo se llevará a cabo un taller en el Vivero de Carabanchel, en Madrid, donde se facilitarán algunas claves con las que los futuros emprendedores podrán desarrollar y trabajar en la adquisición de técnicas de venta.

Claves para una ‘startup’ de éxito

El 29 de mayo en el Auditorium, Calle Moreno Nieto, 2, en Madrid, se desarrollará una charla sobre cómo construir una empresa de éxito desde la visión de Jesús Encinar, CEO y cofundador de Idealista. Además, hablará sobre su trayectoria y los retos que tuvo que afrontar.

29

05

Tácticas para emprender sin riesgo

El martes 5 de junio en el Vivero de Vicalvaro, en Madrid, se tratará el cómo solventar los principales obstáculos existentes a la hora de emprender. Así como rebajar las principales dificultades que se encuentran los futuros emprendedores antes de iniciar cualquier actividad.

Sevilla celebra por primera vez el ‘Startup Week’

El evento se celebrará hasta el viernes 25 de mayo en el salón de actos de la Facultad de Ciencias Económicas.

21

31

II Edición de ‘Emigrar y Emprender es posible’

Se celebrará este evento anual para todos los emprendedores extranjeros y nacionales en la C/ Francisco Ricci, Madrid.

LAS AYUDAS DE LA UE PARA **LA INDUSTRIA 4.0**

La Unión Europea pone a disposición de las 'startups' tres herramientas de financiación con hasta tres millones de euros para acelerar proyectos innovadores en industria como Aerox, Apsu o Kien Mou, compañías que ya han recibido estas ayudas de la Unión Europea.

BEGOÑA ORTEGA

El peso de la industria en la economía ha caído 20 puntos porcentuales desde los años 70, una pérdida de relevancia que se aceleró durante la reciente crisis económica durante la cual la aportación del sector a la economía retrocedió siete puntos porcentuales, unos 10.000 millones de euros.

En España, a día de hoy, la industria representa en torno al 14 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB), y el objetivo es que alcance el 20 por ciento

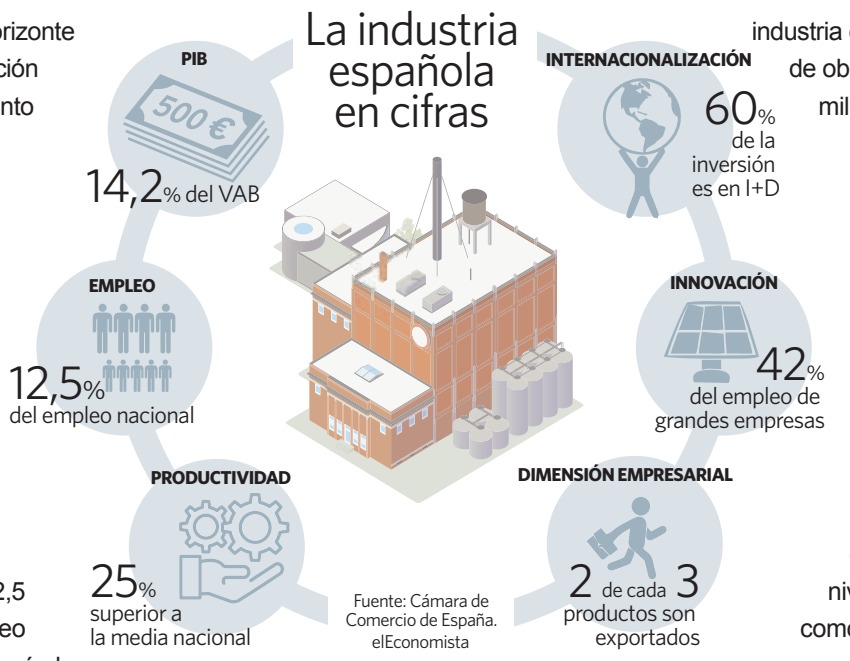
ISTOCK

dentro de los objetivos marcados por la Unión Europea en Horizonte 2020. Para hacernos una idea, este reto supondría la generación de 1,5 millones de empleos directos e indirectos, el 90 por ciento de ellos indefinidos y de alta cualificación, según la Comisión de Industria de la Cámara de Comercio de España.

Si echamos un vistazo al mapa mundial, los países que mejor soportaron la crisis fueron los que tenían una economía con un alto componente de industria e innovación. Este comportamiento también se vio reflejado geográficamente en nuestro país. Las Comunidades Autónomas con un sector industrial más relevante como Cataluña, Madrid, País Vasco, Comunidad Valenciana y Andalucía también se vieron afectadas por la crisis en menor medida. Para la economía española, la industria es un sector de enorme importancia al representar el 14,2 por ciento del VAB y dar empleo a 1,8 millones de personas, el 12,5 por ciento del total de ocupados en España. Además, el empleo generado por la industria es de mayor calidad que la media según los datos: más estable -78,4 por ciento de contratos indefinidos- y mejor retribuido. Según las últimas estadísticas, correspondientes a la Encuesta Trimestral de Coste laboral (INE) del cuarto trimestre de 2017, actualmente el salario medio por trabajador y es un 21,4 por ciento superior en la industria que en el promedio total.

La industria tiene unos niveles de productividad muy superiores al resto de actividades económicas. La productividad media por trabajador de este sector es un 25,4 por ciento superior a la media. En este sentido, hay que tener en cuenta que el sector industrial concentra gran parte de la actividad innovadora que se realiza en España, tanto en el sector público como en el privado. La industria concentra casi la mitad del gasto empresarial en innovación. Ese porcentaje se eleva al 60 por ciento si se tiene en cuenta, no solo la I+D ejecutada internamente, sino también la contratada a terceros. La Industria está directamente vinculada al desarrollo tecnológico, según los datos ofrecidos por la Comisión de Industria de la Cámara de Comercio de España. Al mismo tiempo, la industria ha sido un elemento fundamental en la internacionalización de la economía española. La industria manufacturera representa más del 50 por ciento del total de las exportaciones.

En este sentido, el presidente de la Comisión Europa, Jean-Claude Juncker, recientemente ha apelado al papel que debe desempeñar la



La industria genera empleo estable, fomenta la exportación y la innovación

industria europea, aprovechando puntos fuertes como el talento, la mano de obra cualificada, la tradición innovadora del continente y los 500 millones de consumidores de que consta el mercado único.

Por este motivo son fundamentales las ayudas que fomentan la creación de nuevos negocios dentro de la industria, al mismo tiempo que generar puestos de trabajos y, de esta forma, contribuir a un cambio de modelo productivo en España.

Ayudas para el impulso de la Industria

Incrementar el peso de la industria en la economía es, por lo tanto, un objetivo prioritario para la Cámara de Comercio de España que, a través de su Comisión de Industria, trabaja en el análisis de sus necesidades y en la propuesta de medidas concretas para el estímulo del sector industrial. A nivel europeo, la Unión Europea ofrece una serie de ayudas como el Instrumento PYME, una herramienta de financiación del programa Horizon 2020 de la Comisión Europea, cuyo objetivo es la aceleración en fases para llevar al mercado innovaciones prometedoras -ya sean tecnológicas o no tecnológicas- que generan crecimiento para la pyme.

"Esta herramienta está dirigida a una pyme innovadora con un plan empresarial, apoyando de esa manera las startups que desarrollan y comercializan nuevos productos, servicios y modelos empresariales que puedan impulsar el crecimiento económico" explica Adrian Noheda, experto en Instrumento Pyme de Startup Europe Accelerator.

Instrumento PYME está destinado a las pymes con ánimo de lucro, incluidas las empresas jóvenes y las de nueva creación, de cualquier sector. Debe estar establecido en un Estado miembro de la UE o en un país asociado a Horizon 2020.

"Mediante esta herramienta las pymes pueden conseguir entre 50.000 y 2.5 millones de euros de financiación" señala Juanma Revuelta, director general de la Fundación Finnova. Instrumento PyME está dividido en tres fases independientes (Evaluación de viabilidad, Actividades de I+D+i, y Comercialización) y dependiendo de lo avanzado del proyecto no será necesario presentarlo a las tres. La Fase 1 de Instrumento PYME estará abierta hasta el próximo 5 de septiembre, y Fase 2 hasta el 10 de octubre.

Debido a límites presupuestarios es posible que algunas pymes no

obtengan financiación de este programa europeo. Sin embargo, si se considerara que son merecedores de dicha financiación, la UE les otorgará el Sello de Excelencia, que reconoce el valor de la propuesta y apoya la búsqueda de financiación alternativa.

En la última ronda del Instrumento Pyme, la Comisión Europea recibió 2.009 propuestas. Finalmente, Europa apoyará a 257 pequeñas y medianas empresas (pymes) de 31 países que aspiran a que sus innovaciones lleguen más rápido al mercado. De las 257 pymes seleccionadas, 45 de ellas son españolas, cifra muy por delante del segundo país, Italia (con 28) y del tercero, Israel (con 23). La mayoría de las empresas seleccionadas para la financiación se encuentran en el campo de la salud, la ingeniería y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Según datos ofrecidos por la Comisión Europea en el próximo año 2019, el programa Instrumento PYME contará con 552 millones de euros y para el año 2020, este presupuesto aumentará a los 600 millones de euros. Otra de las herramientas ofrecidas por la Unión Europea es el programa *Fast track to innovation (FTI)* dirigido a tecnologías, conceptos y modelos de negocio innovadores relativamente maduros y próximos al mercado. Se trata de proyectos de hasta 3 millones de euros, en consorcios transnacionales de 3 a 5 entidades, donde al menos un 60 por ciento de los socios deben ser industriales. Durante el anterior periodo, *Fast Track to Innovation* repartió casi 200 millones de euros, siendo el España el tercer país con más participantes, por detrás de Reino Unido y Alemania. Para 2018-2020 tiene un presupuesto total de alrededor de 300 millones de euros, lo que supone una gran oportunidad para las empresas industriales españolas.

Y, por último, Iniciativa Pyme ha logrado generar financiación por valor de 3.000 millones de euros en España, el primer país de la UE que ha puesto en marcha este instrumento diseñado conjuntamente por la Unión Europea y el Grupo BEI (Fondo Europeo de Inversiones, FEI, y Banco Europeo de Inversiones, BEI) para apoyar la financiación de pequeñas y medianas empresas. Esta línea especial de garantías se lanzó en febrero de 2015. Los 800 millones de euros de Fondos FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) aportados para este programa por parte de las Comunidades Autónomas han permitido movilizar ya más de 3.000 millones de euros y financiar a 35.000 pymes españolas que facilitan empleo a unas 325.000 personas en nuestro país. Hasta el momento, el 77 por ciento de las empresas españolas que han participado en esta Iniciativa tienen menos de 10 empleados y el 96 por ciento menos de 50.

Proyectos innovadores en industria

Kien Mou

Se trata de un equipamiento que limpia la atmósfera de CO2 y de partículas en suspensión. Su diseño hace que sustituya al mobiliario urbano existente utilizando polifuncionalidades de Smart City. Puede tomar la función de elemento de comunicación interactiva con el ayuntamiento, dando servicios de comunicación y telecomunicaciones institucionales. Kien Mou ha conseguido el Sello de Excelencia de la Comisión Europea, 115.000 euros del programa Horizonte PyME del Ministerio de Economía y Competitividad.

Apsu

Apsu propone una novedosa forma para depurar el agua con tecnología de microondas para eliminar las bacterias causantes de enfermedades -como el E.coli, por ejemplo-. Este sistema permitiría regar frutas y hortalizas con el agua resultante sin riesgo para la salud. Además, es un sistema eficiente energéticamente, ya que otras opciones para eliminar las bacterias serían calentar el agua lo que resulta muy costoso, o usar productos químicos como el cloro, con el riesgo que eso supone si no se hace correctamente. Apsu ha recibido 200.000 euros del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, y fue ganadora en la categoría Water de StartUp Europe Awards 2016.

Oxidación avanzada

Oxidación Avanzada es el proyecto de José Luis Otero y Josu Serna especializado en la limpieza y desinfección de centros de trabajo de la industria alimentaria mediante la ejecución de los procesos de oxidación con el uso exclusivo de agua y prescindiendo de componentes químicos. Este proyecto fue el ganador de la primera edición del Certamen Abierto de Emprendimiento de Torrelavega.

Aerox

***Startup* española especializada en el diseño de polímeros para la industria eólica, ha obtenido una financiación de un millón de euros dentro del programa SME Instrument H2020 de la Unión Europea para su proyecto LEP4BLADES. "Nuestra tecnología ha dado solución a algunos de los retos más importantes a los que se enfrenta actualmente el sector, como el de la protección del borde de ataque de las palas, debido al progresivo aumento del tamaño de los aerogeneradores", declara Raúl Cortés, consejero delegado de la compañía. El proyecto, uno de los 12 únicos proyectos españoles seleccionados de entre más de 1.100 propuestas, se centra en el escalado industrial de la tecnología más innovadora.**

MAYO Y JUNIO 2018

FERIAS, CONGRESOS Y ACTIVIDADES

es AQUÍ es AHORA

IFEMA Feria de Madrid

www.ifema.es

_MAYO

22-24
DES 2018-DIGITAL BUSINESS WORLD CONGRESS
The Digital Transformation Global Leading Event
www.des-madrid.com
SOLO PROFESIONALES

22-27
MADRID AUTO ufi
El Salón del Automóvil de Madrid
www.madrid-auto.es
ABIERTO AL PÚBLICO

22-26
MADRID AUTO PROFESIONAL
Salón del Vehículo Profesional y el Renting
www.madrid-autoprofesional.es
PROFESIONALES Y PÚBLICO

24
SCIENCE WORLD
eu.fishersci.com/go/sw2018es
SOLO PROFESIONALES

25-26
MERCEDES-BENZ FASHION WEEKEND IBIZA
IBIZA. The Ushuaïa Tower
www.mbfwibiza.com
ENTRADA POR INVITACIÓN

25-26
ExpoDent Chile
Punto de Encuentro del Comercio Odontológico
Santiago de Chile
www.expodent.cl
SOLO PROFESIONALES

31-03 Junio
SIMA
Salón Inmobiliario Internacional de Madrid
www.simaexpo.com
PROFESIONALES Y PÚBLICO

_JUNIO

04-06
expo:QA'18
La Conferencia Internacional de Testing & Calidad de Software en España
http://expoqa.com/
SOLO PROFESIONALES

05-06
FIF Chile
Feria Internacional Franquicias
Santiago de Chile
http://www.fifchile.cl/
PROFESIONALES Y PUBLICO

05-10
SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN
www.vehiculo-ocasion.ifema.es
PROFESIONALES Y PUBLICO

13-15
GENERA ufi
Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente
www.genera.ifema.es
SOLO PROFESIONALES

13-15
FSMS-SOLUCIONES MEDIOAMBIENTALES SOSTENIBLES
ww.fsms.ifema.es
SOLO PROFESIONALES

EsClean
Salón Profesional de la Limpieza e Higiene

SRR
Feria internacional de la Recuperación y el Reciclado

TECMA ufi
Feria Internacional del Urbanismo y Medio Ambiente

FORO DE LAS CIUDADES
Espacios Urbanos para el Bienestar y la Sostenibilidad

13-16
FERIA "ESTUDIAR EN ESPAÑA" ECUADOR y PERÚ
13-14 *Quito*
16 *Lima*
www.estudiarenespana.ifema.es
ABIERTO AL PUBLICO

22-24
GamerGy
E-sports & Gaming Festival
www.gamergy.es
ABIERTO AL PUBLICO

22-24
MULAFEST
Festival de Tendencias Urbanas
www.mulafest.es
ABIERTO AL PUBLICO

30 junio-01 julio
5º Congreso de la Sociedad Española de Trasplante
http://set2018.setrasplante.org
SOLO PROFESIONALES

30 junio-05 julio
27th International Congress of The Transplantation Society
www.tts2018.org
SOLO PROFESIONALES

Más información en **LINEA IFEMA** o en **www.ifema.es**

Feria organizada por IFEMA
ufi Certamen internacional certificado por UFI (Asociación Mundial de la Industria Ferial)
IFEMA Internacional

Descargue la **App de IFEMA**

Google play App Store

NACHO MARTÍN

ANTONIO MORENO

Presidente de Alstom España y
de la Comisión de Industria de la Cámara de España

"La digitalización es una oportunidad **de oro** para fortalecer la industria"

BEGOÑA ORTEGA

Con formación jurídica y económica, Antonio Moreno cuenta con más de 16 años de experiencia en el Grupo Alstom. Desde hace dos años es el presidente de la Comisión de Industria de la Cámara de España con el objetivo de hacer crecer el peso de éste sector en la economía española. En la actualidad, la industria representa el 14,2 por ciento del Valor Agregado Bruto de nuestra economía y da empleo a 1,8 millones de trabajadores, lo que supone el 12,5 por ciento del total de ocupados. Según los retos marcados por la Unión Europea dentro del plan Horizonte 2020, la industria debería alcanzar el 20 por ciento.

¿Cuál es la importancia de la industria en la economía española?
El peso de la industria en España ha ido bajando en las últimas décadas. En los años 70, el peso de la industria era del 35 por ciento del Valor Agregado Bruto. Hoy en día estamos en el 14,2 por ciento por lo que hemos bajado en veinte puntos en los últimos cuarenta años. Entre los motivos de esta caída se encuentra la tercialización de la economía por el aumento del sector servicios y la deslocalización de empresas con el crecimiento de Asia, en especial en China. Dentro de los objetivos de la Unión Europea para el año 2020, es que la industria alcance un 20 por ciento del peso de la economía

aunque nosotros lo vemos como un objetivo a largo plazo porque están demostrados los beneficios de la industria.

Y entre esos beneficios, ¿cuáles destacaría?
La industria da empleo al 12,5 por ciento de la población activa, lo que supone 1,8 millones de trabajadores. Entre los beneficios destacaría que la industria genera un empleo de mayor calidad con un porcentaje de contratos superior a la media, con un 78,4 por ciento de los contratos de tipo fijo, contra un 67 por ciento del resto de sectores. Por lo tanto, es un empleo más estable y, además, está mejor remunerado que el promedio de los otros sectores, con un 16 o 20 por ciento más de salario frente a la media de otros sectores. Por lo tanto, si es un empleo más estable y mejor remunerado es un empleo que deberíamos fomentar.

¿Y qué debería hacer España para que la industria gane una mayor representación como ocurre en Alemania?
Hay muchas iniciativas que se pueden replicar. Alemania siempre ha tenido un peso de la industria superior con respecto al resto de Europa. Primero tiene una tradición,una cultura y una educación. En España se debería fomentar más las vocaciones de Formación Profesional para que más gente estudie este tipo de estudios. Una denuncia de los empresarios es que tienen dificultades para encontrar trabajadores formados, algo que no sucede en Alemania. En España, el 22 por ciento de los que cursan estudios superiores eligen la formación profesional, mientras que en Alemania lo hacen el 60 por ciento. En Alemania, la formación profesional está mucho más aceptada. Los consejeros delegados de muchas compañías proceden de Formación Profesional (FP). En España se debería fomentar una educación más práctica, con una formación más enfocada a las necesidades de las empresas, más cercana a la realidad. Existen muchas iniciativas para reforzar la FP y la FP Dual pero tenemos la asignatura pendiente de cómo se percibe la formación profesional lo que es una labor de todos.

Mejorar la percepción de la Formación Profesional sería una tarea pendiente, ¿favorecer el emprendimiento sería otro aspecto a mejorar?
Emprender en industria requiere en primer lugar conocimiento y, en especial, la industria manufacturera requiere una inversión en capital para poder fabricar y tener tu industria. Para ello hay dos iniciativas para poder facilitar esta labor de emprendimiento: una es facilitar la financiación publica para

EE

“El objetivo para el año 2020 es que la industria alcance el 20% del VAB”

“La industria crea un empleo más estable y mejor remunerado”

“Se debería fomentar más las vocaciones de Formación Profesional”

estas empresas que están comenzando y otra eliminar trabas administrativas, eliminar burocracia y administración que muchas veces son las que hacen difícil la vida al emprendedor y dificultan el crecimiento a la empresa.

Teniendo en cuenta este contexto, ¿Cuál es la misión de la Comisión de Industria de la Cámara de España?
Nuestra función es consultiva de la Administración y para ello hemos planteado un plan de trabajo con medidas concretas que creemos que pueden ayudar a mejorar el sector. Lo primero que hicimos en la Comisión, cuando se creo hace dos años, fue el análisis del *mapa de la industria* en España y, a partir de ahí, hemos hecho un planteamiento estratégico con cincuenta medidas concretas enfocadas, por un lado, a la digitalización y, por otro lado, al crecimiento de las empresas. Entre estas medidas destaca una para simplificar la regulación normativa con una propuesta conocida como *Test-Pyme* . En octubre se aprobó la *Memoria de Analisis de Impacto Normativo (MAIN)* para que antes de emitirse cualquier normativa y cualquier reglamento hacer un análisis normativo sobre el impacto que esa norma tiene sobre las pymes y sobre su crecimiento. Medir ese impacto es muy necesario y aunque todavía no está implementado tenemos que agilizar la implementación de esta memoría. Esto ayudará a que antes de legislar y antes de aplicar una normativa, saber cuál será su impacto sobre las empresas y, en concreto, de las pymes.

¿Y qué otras medidas resaltaría de esas cincuenta?
Proponemos medidas de colaboración entre empresas grandes y pequeñas, llamadas de ‘efecto tractor’ porque fomentan el crecimiento de ambas partes. También estamos recomendado la creación de ‘ficheros positivos de empresas’ que consisten en acreditar la solvencia financiera de las pymes a través de una base de datos que refleja el comportamiento financiero positivo con datos de cómo pagan, cuál es su deuda y cuál es su comportamiento. Una empresa que pague bien, que administre bien su deuda y que sea estable en su comportamiento financiero, es un activo que si se pone en conocimiento de las empresas y de las entidades financieras ayudaría a incentivar el crédito .

De estos dos años que lleva en marcha la Comisión de Industria ¿cuál ha sido la evolución del sector?

NACHO MARTIN

Entre las primeras actividades que se llevaron a cabo fue recopilar toda la información para saber cuál es el impacto de la Industria en la economía y para ello elaboramos un mapa para tener en cuenta que valor genera, cuantos empleos, el peso de la industria, ya que normalmente se suele agregar al de energía y no tenemos claro cuanto es industria y cuanto energía en el PIB. Una vez conocido *el mapa de la industria*, con el peso de la industria por Comunidades Autónomas, descubrimos que Cataluña, País Vasco y Madrid tienen un mayor peso y que en esas zonas el empleo es más estable y el comportamiento durante la crisis fue mejor.

Por lo tanto, como principal conclusión a la hora de querer cambiar el modelo productivo en España es a través de hacer crecer la Industria porque genera un empleo más estable, mejor remunerado y que incrementa la innovación y la inversión en I+D+i. El 50 por ciento de la inversión en I+D que se hace en España lo hace el sector industrial.

“El 50% de la inversión en I+D que se hace en España es del sector industrial”

“La industria 4.0 es una oportunidad para **fortalecer la economía”**

La industria 4.0, ¿será el motor que salvará la industria tradicional?
La digitalización es una evolución de la revolución industrial. La tercera revolución industrial fueron los ordenadores y estamos todavía en esa época aunque si que es cierto que tenemos en la industria 4.0 una oportunidad para fortalecer el sector y hacerlo crecer. Es una oportunidad porque España está bien situada y tenemos que tomarlo como base del crecimiento de la Industria. Según un *ranking* elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre los países que están mejor posicionados dentro de la digitalización, España se encuentra en el puesto 24. Tenemos una buena estructura digital con redes de fibra óptica e infraestructuras óptimas gracias a tecnologías como la impresión 3D, el Internet de las Cosas, la Inteligencia Artificial,... lo que ayuda a ser más productivos, a reducir los tiempos, personalizar los productos para el cliente y, por lo tanto, ayuda a ser más competitivo. La digitalización es una oportunidad de oro para fortalecer la industria.

Como ya ha comentado, el objetivo de la UE para el año 2020 es alcanzar un PIB del 20 por ciento en industria. ¿Cree qué este objetivo es demasiado ambicioso?
Estamos a mitad de 2018 y estamos hablando de mover el Producto Interior Bruto de un país en seis puntos (del 14 por ciento actual al 20 por ciento), por lo que es un objetivo muy ambicioso, pero yo no me fijo tanto en las cifras de si es el 20 por ciento en el año 2020 o el 20 por ciento en el año 2025. El objetivo es que tenemos que hacer crecer el peso de la industria en el PIB del país, independientemente de que lleguemos al 2020 con una cifra o con otra. El objetivo es hacerlo crecer y no decrecer. En los últimos cinco años, el sector industrial iba decreciendo por la crisis económica aunque nos afectó menos que a otros sectores como la construcción o el sector servicios.

¿Existen oportunidades de negocio en la industria para los emprendedores?
Hay muchas oportunidades, sobre todo en la digitalización de la industria. Existen muchos campos por explorar porque las necesidades de los clientes van cambiando con la transformación digital. Por ejemplo, con la impresión 3D se pueden rediseñear o crear de nuevo productos gracias a una forma de producir que es totalmente disruptiva. Con la impresión 3D se pueden fabricar cosas que hasta ahora eran imposible de fabricar. Como por ejemplo, una pieza dentro de otra pero fabricado de una sola vez.

Citibox impulsa la creación de cinco nuevas 'startups'

Citibox business_lab, la incubadora de Citibox, ha seleccionado en esta convocatoria a 13 emprendedores -de los más de 250 presentados-, para que desarrollen una de las *startups* que proponen para mejorar el reparto de las compras *online:* una solución de *Click&Collect* -compra *online* y recogida en tienda por medio de taquillas-, una solución de apertura de puertas desde el móvil o un sistema de entrega de paquetería en zonas rurales, entre otros.

Acuerdo entre Microsoft y la Fundación BBVA

Microsoft y Fundación Microfinanzas BBVA han firmado un acuerdo para aunar esfuerzos y colaborar en el desarrollo económico y social, sostenible e inclusivo de personas y grupos vulnerables, transformar las comunidades que más lo necesitan y crear un cambio social. Asimismo, desde su creación, la Fundación Microfinanzas BBVA, ha desembolsado más de 10.700 millones de dólares en créditos a emprendedores.

Pfizer desafía a las 'startups' para mejorar la salud

La Fundación Pfizer, de la mano del Hospital Universitario y Politécnico La Fe de Valencia y de Richi Foundation, ha lanzado la 2º edición del *Desafío e-dea Salud*, dirigido a *startups* y organizaciones de carácter innovador. Se les reta a desarrollar una solución innovadora de mejora continua para el hospital valenciano, que detecte las necesidades del paciente y sus familiares y que permita incorporarla a los proyectos de organización sanitaria.

Certamen Abierto de Emprendimiento de Torrelavega

El certamen nace con la voluntad de apoyar a emprendedores con proyectos propios, ayudándoles a transformar sus proyectos en realidades empresariales a través de la visibilidad de sus ideas en el mercado. El proyecto *Oxidación Avanzada*, de José Luis Otero y Josu Serna, se ha centrado en la limpieza y desinfección de centros de trabajo de la industria alimentaria, resultando ganador del certamen donde se han presentado 40 proyectos.

Red.es dedica 6,25 millones al sector del videojuego

El Ministerio de Energía a través de la entidad pública Red.es, ha puesto en marcha el *Programa de Impulso al Sector del Videojuego*, con 5 millones de euros en ayudas, que permitirán movilizar 6,25 millones de euros. La cuantía mínima de cada proyecto subvencionable será de 20.000 euros y el importe de la ayuda representará el 80 por ciento del presupuesto hasta un máximo de 150.000 euros por beneficiario.

25 PROYECTOS FORMAN PARTE DE LA II EDICIÓN DE LAS BECAS AQUARIUS

Las ayudas tienen la finalidad de apoyar el emprendimiento en personas mayores de 60 años a través de la mentoría de jóvenes que ya han iniciado sus proyectos anteriormente

LAURA BARTOLOMÉ NOGAL

Emprender no tiene edad. Este es el lema que lanza Aquarius por segundo año consecutivo, para dar comienzo a sus becas para emprendedores mayores de 60 años. Estas ayudas tienen la finalidad de apoyar el emprendimiento senior de la mano de la experiencia de jóvenes emprendedores que realizarán la labor de mentores. Asimismo, además de una mentoría personalizada durante un mes -los cinco proyectos finalistas que destaquen por su originalidad, su beneficio social y su viabilidad- recibirán un capital inicial de 2.000 euros y al ganador se le concederá un premio especial de 5.000 euros.

De esta forma, 25 proyectos han mostrado su interés por participar en esta segunda edición hasta el pasado 6 de mayo, fecha en la que se cerró el plazo de inscripción. Los cinco finalistas que pasan a la siguiente fase se conocerán el 21 de mayo y los ganadores de estas becas emprendedoras se harán publico a finales de junio.

Como novedad en esta edición, las Becas Aquarius estarán amadrinadas por Victoria Tortosa, fundadora de la *startup* La Exclusiva y perteneciente a la red de emprendedores sociales de Ashoka. Ella será la encargada de dirigir y supervisar la dimensión social y ambiental de cada uno de los proyectos elegidos.

En los próximos meses, los cinco emprendedores jóvenes darán forma a estas ideas e intercambiarán experiencias con los cinco finalistas: Jaime Garrastazu, cofundador y responsable de marketing de Pompeii, compañía *online* de zapatillas; Pablo Ruibal, cofundador de Boatjump, plataforma *online* especializada en alquiler de barcos; María Fernández, creadora de Uniqshoes; Daniel Jiménez, fundador de Waynabox, una plataforma de viajes y experiencias diferentes; y Carlos Pierre, CEO y fundador de la plataforma Badi que conecta a gente joven para buscar compañeros de piso.

Pablo Ruibal, cofundador de Boatjump, afirma que le encantó la propuesta que le hicieron para participar ya que considera que es una gran oportunidad para compartir experiencias, de aprender y de demostrar que una persona de 65 años -que ha tenido ya muchas experiencias en su vida-, empieza de nuevo con la misma ilusión, motivación y fuerza que nosotros con 26 o 28 años. Así lo reafirma Daniel Jiménez, fundador de Waynabox, "ver a tanta gente mayor dispuesta a comerse el mundo en esa etapa de la vida da un empujón de ánimos impresionantes y demuestra que la aventura de emprender no es cuestión de edad sino de actitud.

Respecto a su labor dentro de las becas, Ruibal afirma que le ayudan -entre otras cosas- "a desarrollar un plan de negocio o a focalizar al cliente, porque casi todas las ideas están en una fase muy tempana. Digamos que aportamos ese granito de arena y esa experiencia que nosotros como emprendedores ya tenemos".

Por su parte, María Fernández, creadora de Uniqshoes y mentora de las ganadoras del año pasado, explica cómo los emprendedores traen la idea y los jóvenes le dan forma y hacen que el proyecto sea viable empresarialmente y económicamente para presentarlo de la manera más sencilla y clara al jurado. Sin embargo, María cree que a los emprendedores se les pone dificultades a la hora de crear un proyecto. "La primera dificultad es que la sociedad muchas veces nos hace ver que a ciertas edades ya no hay oportunidades, ya es como que está todo vendido. Muchas veces la propia limitación se la pone la sociedad. Hay gente que tendría más ganas de emprender y de hacer cosas a ciertas edades pero que el hecho de pensarlas dicen dónde voy yo". Y es que, una de las cosas que más la gusta

BEATRIZ OSUNA

Brand PR Senior Manager de Coca-Cola Iberia

Beatriz Osuna nos cuenta su perspectiva y su visión sobre esta iniciativa emprendedora intergeneracional.

NACHO MARTÍN

"Había que apostar por esas ideas, **dándoles voz y visibilidad"**

¿Cómo surgió la iniciativa?
La iniciativa realmente surge de la campaña de comunicación del año pasado, del 2017. Era una idea creativa que hablaba de que nos morimos por vivir, hablaba de la vitalidad y que para vivir no había una edad concreta.

¿Por qué se decide que sea una beca intergeneracional?
Nos parecía mucho más rico porque al final parece como que a partir de cierta edad ya no se generan tantas oportunidades, en cambio has acumulado una experiencia para llegar a los 60 años brutal y lo que faltaba era una apuesta por esas ideas para darle visibilidad y darles voz. Cuando el proyecto sucedió, superó nuestras expectativas, se generaron sinergias entre unos y otros.

¿Cree que los mayores tienen menos oportunidades para emprender?
Es obvio. A la hora de conseguir un crédito o un trabajo, es normal que se apueste por la gente que tiene más recorrido por delante, pero realmente es esa experiencia que han acumulado lo más potente y no había ninguna entidad grande apostando ahora mismo por ese grupo de edad con tantas ideas, con tanto valor y tanta ilusión.

¿Habéis podido medir el impacto de la iniciativa?
El impacto sobre todo fue recibir esa cantidad de proyectos,en los que había ideas buenas de verdad. Eran más que ideas, eran propuestas ya con ciertas bases.

Daniel Jiménez, María Fernández, Pablo Ruibal, Jaime Garrastazu y Andoni Goicoechea. EE

Gabriela Wainsberg y Elsa Varona, ganadoras de la I edición. EE

de las becas a la creadora de Uniqshoes, es ver esa vitalidad y demostrar que a partir de ciertas edades la vida no está acabada, ni perdida, ni la gente deja de ser productiva o valida. Además, para ella es una forma de devolver a la sociedad todo lo positivo que la está pasando. "Si con mis conocimientos y experiencia puedo ayudar de una forma completamente altruista a alguien para cumplir su sueño y a emprender un proyecto, pues para mí es súper gratificante", añade Fernández.

El proyecto ganador de la primera edición de estas becas, *Amor de abuela, amor de abuelo*, tenía la finalidad de fomentar las relaciones entre abuelos y nietos, y lo consiguió. "Lo que nos transmiten es que les ha servido, les ayuda, les gusta pensarse, sentirse, compartir en grupo", manifiesta Gabriela Waisberg, una de sus precursoras junto con Elsa Varona. El proyecto se basa en cuatro sesiones donde se trabajan las relaciones entre ambos miembros de la familia. La primera sesión es de la relación, donde se les hace pensar sobre los beneficios de ser abuelo/a o qué les enseñan los nietos y qué les enseñan a ellos. La segunda sesión es del proyecto personal, es decir, además de ser abuelo qué quieres ser en la vida, la tercera y la cuarta trata sobre el legado que se les quiere dejar a los nietos,

21

De mayo se conocerá a los cinco finalistas, y a finales de junio al ganador de esta segunda edición

así como escribir una carta y darles un mensaje. Además, hacen juegos donde se recuerdan los juegos de la infancia y se les enseña otros nuevos para que puedan hacerlos ahora con sus nietos.

Todos ellos coinciden en que emprender les ha cambiado la vida, sin embargo en el mundo del emprendimiento aún queda mucho por hacer. "Creo que objetivamente hay mucha menos ayuda de la que realmente hay. Al emprendedor se lo pintan todo muy bonito pero luego a la hora de ayudas, no existe mucho. Es muy duro en cuanto a responsabilidad y trabajo pero la verdad que luego la satisfacción personal y la experiencia es súper positiva", afirma la creadora de Uniqshoes. Del mismo modo, Waisberg cree que se escucha mucho la palabra emprendedor y emprendimiento pero aún queda mucho por construir a nivel cultural, de reconocimiento, de ayudas, etc.

En definitiva, las becas Aquarius quieren romper con los estereotipos generacionales e impulsar la libertad y experiencia vital de este colectivo de *seniors* través de un puente intergeneracional. Esta unión entre jóvenes y mayores pretende reforzar lo que estos últimos aún tienen por aportar a la sociedad y estimular a la población a elegir su propio camino.

¿Sabía que...?

'Coaching'

Anglicismo que procede del verbo inglés *to coach* (entrenar). Es un método que consiste en acompañar, instruir o entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir cumplir metas o desarrollar habilidades específicas. El objetivo para el coach o entrenador es generar las condiciones para que la persona o grupo implicados en dicho proceso busquen el camino para alcanzar los objetivos fijados usando sus propios recursos y habilidades.

'Crowdfunding'

Este término viene del vocablo inglés *crowd*, que se refiere a multitud, y *funding*, que significa financiación. También llamado micromecenazgo, el *crowdfunding* es un tipo de financiación colectiva. Esto supone que un grupo de gente financia iniciativas de otras personas u organizaciones. Las inyecciones de financiación suelen ser pequeñas aportaciones pero muy numerosas al contar con distintos *mecenas* o personas que realizan aportaciones monetarias.

'Elevator Pitch'

Es un anglicismo que se utiliza en el discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas cobrando especial relevancia para este segundo colectivo que se supone que busca proyectos y emprendedores con ideas claras, concisas y sintéticas para tomar decisiones sobre si invertir o no. No es un discurso de venta y recibe su nombre, en referencia al poco tiempo empleado para utilizarlo, asemejando a un viaje en ascensor.

'Startup'

El término procede del inglés y hace referencia a las empresas que buscan arrancar, emprender o montar un nuevo negocio. Una *startup* alude a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, generalmente apoyadas en la tecnología. A diferencia de una pyme, la *startup* se basa en un negocio que será escalable de forma más rápida, haciendo uso de tecnologías digitales. Una vez que haya crecido y escalado dejará de llamarse así.

ISTOCK

Las comunidades que destacan

Islas Canarias

- Celebra las Jornadas Feder Interconecta 2018 para promover iniciativas empresariales de I+D+i.
- Mentor Day Canarias tiene el único centro homologado en Canarias por la Asociación Española de Centros de Negocios.
- Abierta la convocatoria hasta el 28 de mayo al 'Mentor Acelera Week Industrial'.

Extremadura

- Comienza en Badajoz la campaña 'Valores que construyen sueños' para promover la educación en valores.
- Extremadura contará con un programa de apoyo a las pymes para prevenir el fracaso empresarial.
- Programa para la mejora competitiva de la pyme extremeña, a través de la financiación de proyectos empresariales.

La Rioja

- 'EmprendeRioja' otorga a Ayax París el diploma al emprendedor del mes de abril de 2018.
- Taller de herramientas de comunicación para organizaciones excelentes para el 31 de mayo.
- Celebra en Logroño una jornada para apoyar a la innovación de las empresas de La Rioja.

Región de Murcia

- XXVI Concurso de Proyectos Empresariales para ayudar y motivar a los emprendedores murcianos.
- Abierta la convocatoria para 'Ecoday', un evento enfocado para emprendedores verdes.
- 21 empresas de la Región obtienen apoyo del Programa de Crecimiento Empresarial.

WONDERFUL 2018 SUMMIT by lar España Real Estate

DEL 3 DE ABRIL AL 31 DE MAYO

PREMIAMOS LA INNOVACIÓN

¡ PARTICIPA !

Más info y bases:

WWW.PROYECTOWONDERFUL.ES

01
STARTUPS INNOVADORAS
EN RETAIL Y CENTROS COMERCIALES

02
NEGOCIOS INNOVADORES
DE RETAIL

03
STARTUPS INNOVADORAS
EN SMART CITIES

04
IDEAS INNOVADORAS
CUALQUIER ÁMBITO

IMPULSAN:

PATROCINAN:

Patricia Mata

Directora de imdi funds

El gran reto de la jubilación para las mujeres autónomas

Debido a las grandes desigualdades demográficas, el actual sistema de pensiones español es insostenible y hace imposible mantener, únicamente con la pensión pública, el nivel de vida actual llegados a la edad de jubilación. Además, debido a condicionantes laborales, económicos y sociales, las mujeres afrontan un reto mayor una vez jubiladas. La esperanza de vida ha sufrido un vuelco en España, al pasar de 72,5 años para los hombres y 78 para las mujeres en 1980, hasta 81 y 87 años en la actualidad. Unas cifras que aumentarán en 6 y 5 años, respectivamente, hasta 2060. Esta situación recuerda que el envejecimiento es todo un desafío para el sistema de pensiones. No obstante, el debate a tener en cuenta debe enfocarse en la edad efectiva de jubilación y, no tanto, en la legal.

En España la brecha entre ambas es de 2,5 años para ambos sexos, lo que recuerda la importancia de garantizar la empleabilidad a largo plazo de la población. Además, esta creciente esperanza de vida conlleva que las mujeres españolas viven más años jubiladas que los hombres, es decir, perciben durante más tiempo una pensión pública. El problema es que el importe medio de las pensiones que reciben las mujeres en España es en torno a un 37 por ciento inferior al de los varones y, es que, la pensión femenina se ve aminorada de base por varias razones:

1. La brecha salarial de género: en 2016 las mujeres españolas cobraban un 14,2 por ciento menos que los hombres, y eso que esta brecha fue de las que más disminuyó en Europa entre 2011 y 2016 (Según datos de *Eurostat)*.

2. Menos años trabajados/cotizados: por la más tardía incorporación al mundo laboral frente a los hombres o por la interrupción de su vida laboral por necesidades familiares -cuidado de familiares, reducción de jornada por maternidad-. De hecho, el porcentaje de hombres ocupados con un hijo se sitúa en el 22,7 por ciento mientras que el de mujeres baja al 17,9 por ciento Con dos hijos, la desigualdad se amplía, pues los hombres ocupados son el 28,7 por ciento y las mujeres, el 20,7 por ciento. A esto hay que sumarle que el 72 por ciento del empleo a tiempo parcial lo ocupan mujeres, lo que conlleva una base de cotización inferior. (Según datos de la Encuesta de Población Activa).

3. Situación laboral autónoma: los autónomos suelen acogerse a la base mínima de cotización, lo que conlleva que, a la hora de jubilarse, las pensiones públicas que perciben

La esperanza de vida ha sufrido un vuelco en España, al pasar de los 72,5 años para los hombres y 78 para las mujeres en 1980, hasta los 81 y 87 respectivamente, en la actualidad. Unas cifras que aumentarán en 6 y 5 años, hasta 2060

sean inferiores. Pero, además, la situación se agrava para las mujeres, ya que los factores anteriormente indicados tienen un efecto exponencial, hasta el hecho de que la brecha en la pensión media de jubilación supera el 25 por ciento entre las autónomas y los autónomos (Según datos de la Encuesta de Población Activa).

Estos datos ponen de manifiesto que el sistema de pensiones español es insostenible y que, debido a los condicionantes laborales, económicos y sociales expuestos anteriormente, las mujeres tienen aún más complicado mantener su nivel de vida una vez jubiladas. Por ello, hacemos hincapié en la necesidad de compaginar la pensión pública con un producto de ahorro e inversión. En este sentido, el fondo de inversión es el producto más eficiente para preparar un complemento a la jubilación, ya que son mucho más líquidos, fiscalmente más ventajosos y ofrecen una mayor transparencia que los planes de pensiones.

Recodemos que fiscalmente los rendimientos de los fondos de inversión se integran en la base liquidable del ahorro y las plusvalías netas tributando entre el 19 por ciento y el 23 por ciento y, además, los traspasos entre fondos -armonizados y registrados en España- están exentos de tributación. En cuanto a la liquidez, la mayor parte de los fondos armonizados españoles permiten reembolsar las participaciones en un tiempo muy reducido, que no suele sobrepasar los 2 días. Garantizan la seguridad gracias que son vehículos auditados, supervisados y sujetos a la regulación europea UCITS IV y cuentan con la ventaja añadida del reparto de papeles entre la gestora y el depositario. Para seleccionar el fondo que mejor encaja en los objetivos individuales, es importante tener en cuenta las comisiones soportadas, éstas deben ser ajustadas al nivel de riesgo y al valor añadido aportado por la gestión. Este es un aspecto que se descuida habitualmente a la hora de seleccionar un producto de inversión, pero que tiene un impacto importante en la rentabilidad a largo plazo, como en el caso de la jubilación. En este sentido, la tecnología está abaratando los costes de muchos fondos, permitiendo simplificar al máximo los gastos de contratación y haciendo posible que el cliente acceda a la información actualizada de sus posiciones en cualquier momento. De esta forma, es el servicio el que se adapta al cliente y no al contrario, lo que es especialmente valorado por los profesionales autónomos con horarios muy ajustados, que no pueden permitirse perder el tiempo acudiendo a una oficina en horario comercial.

Por último, destacar que la amplia oferta de fondos existente facilita enormemente a los ahorradores e inversores la tarea de encontrar uno adecuado a su perfil y objetivos. Además, existen fondos de inversión por compartimentos, en los que cada compartimento está compuesto por una cartera de activos concreta y adaptada para responder a las necesidades de distintos perfiles de riesgo y horizontes temporales de inversión. Esto simplifica el cambiar de cartera si el perfil del inversor varía, sin que éste tenga que salir del fondo. Dentro de esta tipología se encuentra imdi funds, que se ajusta a las necesidades específicas de cada ahorrador y que, gracias a la conjugación de la tecnología en el proceso de contratación, con la gestión activa de un equipo humano de gestores y analistas, ofrece unas comisiones competitivas muy bajas.

Patricia Mata

Directora de imdi funds

Los autónomos suelen acogerse a la base mínima de cotización, lo que conlleva que, a la hora de jubilarse, las pensiones públicas que perciben sean inferiores. La situación se agrava para las mujeres con una brecha que supera el 25%

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA LAS EMPRESAS
FUENTE: 'DECÁLOGO DEL BUEN EMPRENDEDOR' DE FUNDACIÓN TELEFÓNICA Y TELEFÓNICA OPEN FUTURE
Visión global: la internacionalización garantiza su supervivencia a largo plazo
Capacidad de ejecución: gracias a una actitud de liderazgo y ejemplaridad
Perseverancia: ser constante y tener una meta clara para lograr el objetivo
Mentalidad positiva: ser feliz aumenta las posibilidades de éxito
Creatividad e innovación: imaginar el futuro e innovar aporta más valor
Apasionamiento: poner ilusión en los proyectos que se llevan a cabo
Estabilidad emocional y resiliencia: asumir el fracaso y reponerse rápido
Flexibilidad y adaptación al cambio: ser capaz de adaptarse a cada contexto
Trabajo en equipo y colaborativo: aumenta las probabilidades de éxito
Monetizar la idea: estudiar su proyección económica para que sea rentable

Desarrollo Exterior
elEconomista

Casos de éxito en Catar: las compañías españolas se lanzan a exportar sus productos | P26

Cofides y el Banco Europeo de Inversiones financiarán operaciones fuera de la UE | P27

CATAR Y SU DEPENDENCIA A LA IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS

La economía catarí importa el 90 por ciento de los productos alimentarios que consume, lo que se ha traducido en una oportunidad de negocio | P24

CATAR Y SU DEPENDENCIA A LA **IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS**

La economía catarí es una de las más ricas del mundo por sus recursos naturales en gas y petróleo; no obstante, el 90 por ciento de sus productos de alimentación son importados por la falta de cultivos

EL ECONOMISTA

ISTOCK

Dadas tanto la naturaleza del suelo como las condiciones climáticas existentes en el país, la agricultura no tiene mucho peso en la economía catarí, suponiendo únicamente un 0,1 por ciento de su PIB. El emirato se ha ido centrando en el desarrollo de modernos sistemas de irrigación y el empleo de nuevas tecnologías para obtener producciones eficientes. No obstante, alrededor del 90 por ciento de los productos de alimentación consumidos en Catar, son importados. Es importante resaltar que tras el conflicto político de Catar con Egipto, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos y Bahréin; Catar se ha visto obligado a buscar rutas alternativas para la importación de alimentos puesto que muchos de ellos provenían de estos países según el informe económico y comercial de Catar elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Dubái, actualizado en enero de 2018.

Los avances conseguidos recientemente han sido importantes: la ejecución de un proyecto de censo rural, establecimiento de una red de riego en los parques de Al Khor, AL Dakhira y Al Ghuwairiya y otra de aprovechamiento de aguas subterráneas, así como el desarrollo de la primera fase del proyecto Rawdat Al Faras Farm, el apoyo a invernaderos de plantas, trabajos de reforestación o el Qatar National Food Security Programme, que busca que Catar sea un país autosuficiente para 2023. Del total del territorio, solamente el 5,65 por ciento es apto para el cultivo. Las principales producciones son frutas y verduras, aves, productos lácteos -especialmente tras el bloqueo de los países del golfo puesto que la mayor parte de los productos lácteos provenían de Arabia Saudí- cría de ganado ovino, bovino, caprino y pescado. El Ministerio de Medio Ambiente y Asuntos Municipales -entidad responsable del sector de agricultura catarí- favorece la inversión y el empleo de mano de obra en el sector agropecuario para permitir un abastecimiento de este tipo de productos a los consumidores. El Gobierno de Catar, por su parte, está promoviendo granjas experimentales con especies vegetales como los pimientos, los pepinos, las flores y los tomates para su cultivo en suelos de arena y el uso de fertilizantes artificiales dentro de sistemas de tipo invernadero. El desarrollo de la agricultura hidropónica es otra apuesta para la producción local. Esta producción se encuentra actualmente en crecimiento a raíz del conflicto.

Dentro de la distribución sectorial del PIB, el porcentaje del sector secundario -que engloba la producción de hidrocarburos, manufacturas, electricidad, aguas y construcción- representó en 2016 cerca del 52 por ciento del total. Catar es un gran productor de hidrocarburos, sobre cuya

explotación y aprovechamiento se ha sustentado el rápido crecimiento económico del emirato. Desde 2010 es el máximo exportador de gas natural licuado GNL -alrededor de 79 millones de toneladas anuales- al contar con las terceras reservas mundiales tras Rusia e Irán. En julio de 2017 Saad Al Kabi, presidente de Qatar Petroleum, anunció un incremento del 30 por ciento en la producción de gas hasta alcanzar las 100 millones de toneladas anuales.

Mientras que la producción de crudo descendió, la producción de gas se mantuvo estable y la producción de petróleo refinado se incrementó. Según el Fondo Monetario Internacional, esto es un indicio de que la composición de los ingresos de los hidrocarburos va a cambiar en el medio plazo. El Gobierno catarí está realizando importantes esfuerzos para diversificar la producción industrial hacia otras ramas distintas de la producción primaria de energía: Refino de petróleo, licuación de gas, petroquímica, materiales básicos de construcción y siderurgia, etc.

La mayor parte del crecimiento internual en 2017 de la economía catarí provino de la construcción, con un aumento del aumento del 14,7 por ciento. Por lo que respecta al agua, la mayoría de la suministrada a la población y a las empresas proviene de la desalinización de agua marina. Se están llevando a cabo diversos proyectos de plantas de tratamiento de aguas con diferentes tecnologías, entre ellas, la osmosis inversa en la que está presente Acciona Agua (Shell Global).

Catar es uno de los países de la región del Golfo donde se está experimentando un mayor dinamismo de la actividad constructora tanto en la edificación residencial como en las obras de infraestructura o de construcción de centros destinados a actividades comerciales de manufacturas. Según el BMI para 2017 se estima un crecimiento del 11,6 por ciento para el sector de la construcción en gran medida debido a proyectos relacionados con la celebración del mundial de fútbol de 2022. Esto convierte a Catar en el país del golfo con mayor tasa de crecimiento en la construcción. El sector terciario en Catar supone un 48,8 por ciento del PIB del país. Según el Informe financiero del Banco Central de Catar para 2016, el sector servicios aumentó un 8,4 por ciento respecto a 2015.

Este crecimiento viene influido en gran medida por el sector de la construcción en el que el estado catarí está invirtiendo grandes sumas de dinero para el desarrollo de infraestructuras que permitan albergar la Copa Mundial de fútbol de 2022, así como por el aumento en el ingreso disponible de los ciudadanos y por ende el aumento en su consumo privado.

Principales indicadores económicos

	2014	2015	2016	2017*
PIB				
PIB (MUSD** a precios corrientes)	206.225	164.641	156.469	170.790
Tasa de variación real (%)	4	3,6	2,2	3,3
Inflación				
Media anual (%)	3,4	1,8	2,7	3,05
T. De interés de inter. Del b. C.				
Media anual (%)	4,5	4,5	4,5	4,5
Población y tasa de paro				
Población (millones de habitantes)	2,2	2,4	2,5	2,6
% Desempleo sobre población activa	0,4	0,4	0,7	0,6
Déficit Público				
Porcentajede PIB	12,3	1,2	−9	−7,7
Deuda Pública				
Porcentaje de PIB	32,3	34,9	47,7	50,2
Exportaciones de Bienes				
% variación respecto a período anterior	−9,5	−6,1	−24	18
Importaciones de Bienes				
% variación respecto a período anterior	−1,1	−8,5	2,5	15,5
Saldo b. Comercial				
Porcentaje de PIB	46,3	29,6	19,5	–
Saldo b. Cuenta corriente				
Porcentaje de PIB	24	8,4	−2,2	0,7
Deuda externa				
Porcentaje de PIB	80,7	110,6	142,1	139
Servicio de la deuda externa				
% de exportaciones de b. y s.	10,9	16,8	23,2	–
Reservas Internacionales				
en meses de importación de b. y s.	8,6	7,1	5,2	5,7
Tipo de cambio frente al dólar				
Media anual (QAR**)	3,64	3,64	3,64	3,64
Fin de periodo (QAR**)	3,64	3,64	3,64	3,64

(*) Estimaciones de EIU. (**) Miles de dólares. (***) QAR= Riyal Qatari.

Fuente: Economist Intelligence Unit (E.I.U), FMI: Qatar Country Report, Abril 2017 y UNCTAD. elEconomista

Oportunidades de negocio en Catar

Catar es una de las economías más ricas del mundo, fruto de sus recursos naturales en gas y petróleo (51 por ciento del PIB) para una escasa población de 2,6 millones de habitantes a fecha de septiembre de 2017. El Estado de Catar es el tercer mayor productor de gas del mundo y el mayor de gas licuado (79 millones de toneladas al año, según datos de EIU 2016) y exporta el 75 por ciento de lo producido. En 2017, el CEO de Qatar Petroleum, Saad Sherida al-Kaabi anunció que la producción de gas aumentaría un 30 por ciento alcanzando las 100 millones de toneladas anuales para 2024. Utiliza el fondo soberano QIA (Qatar Investment Authority), el 9º más importante del mundo en valor de sus activos para realizar inversiones estratégicas en el exterior. La economía catarí ha sido una de las más pujantes y dinámicas de la región del Golfo. La tasa de crecimiento del PIB real de Catar registró cifras de dos dígitos desde 2005 hasta 2012. Sin embargo, la caída de los precios internacionales del petróleo y del gas marcó una desaceleración de su crecimiento.

Toreras, la empresa de banderillas sale al extranjero

Toreras es una empresa de Navarra, líder en aperitivos, encurtidos y banderillas. Con una historia de más de 70 años y despúes de afianzar el liderazgo en el mercado nacional y salir al exterior en diferentes países como Francia o Bélgica, con ventas puntuales, esta empresa de encurtidos vende sus productos también en Qatar.

Carrussel en busca de distribuidores internacionales

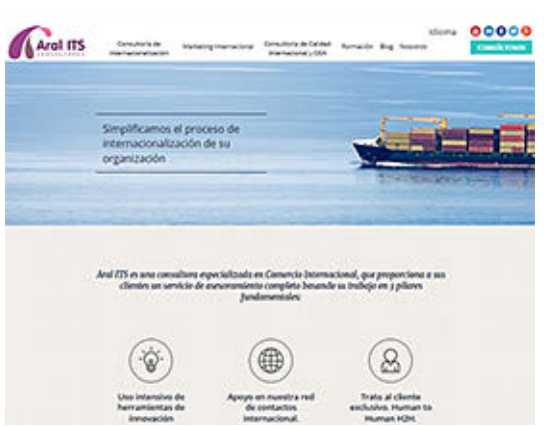
Carrussel es una empresa fundada por un joven ingeniero andaluz con ilusión por emprender. La enseña quiere continuar su proceso de internacionalización en 2017 y está en proceso de búsqueda de distribuidores en el extranjero. Un ejemplo de empresa que nace global y aprovecha la venta online para su expansión exterior.

Stevia Condado se lanza a la exportación

Stevia del Condado nace en el año 2013 en Andalucia. Esta empresa de producción, transformación y comercialización de hoja de Stevia, extracto natural de Stevia líquido, infusiones o tés, deciden emprender en 2016 y salir con sus productos en mercados nacionales e internacionales debido a un aumento de demanda.

Delimet, la marca 'gourmet' y artesana que llega a 15 países

Delimet es una plataforma catalana de venta internacional de alimentos artesanos y delicatessen españolas que ya ha exportado a 15 mercados. La marca, creada por tres socios en Barcelona en 2013, comercializa no sólo a través de los canales de distribución tradicionales, sino también a través de Internet.



Aral ITS: comercio, logística y marketing 'online'

Esta empresa valenciana de consultoría fundada hace dos años, se ha especializado en la combinación de tres áreas clave: asesoría comercial, logística e inbound marketing, una línea del marketing *online* que acerca las marcas y productos a través de contenidos y herramientas al potencial cliente extranjero.

IBSA, más de 40 años de conservas vegetales

IBSA es una empresa familiar de Castilla la Mancha fundada en 1974, con más de 40 años de experiencia en el sector. Esta compañía se dedica a la fabricación de conservas vegetales de alta calidad. Su secreto es una mezcla de la materia prima de la cosecha con recetas españolas tradicionales.

COFIDES Y EL BEI COFINANCIARÁN PROYECTOS FUERA DE LA UNIÓN EUROPEA

Suscriben un acuerdo por el que aunarán sus recursos para respaldar proyectos de inversión con hasta 200 millones de euros durante los próximos tres años

EL ECONOMISTA

El presidente de Cofides, Salvador Marín, y la directora de Operaciones del BEI para América Latina y el Caribe, María Shaw Barragán. EE

Cofides y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) han suscrito un Acuerdo de Cofinanciación y Colaboración para impulsar la financiación conjunta de proyectos de inversión a través del sector privado fuera la Unión Europea. La directora de Operaciones del BEI para América Latina y el Caribe, María Shaw Barragán, y el presidente de Cofides, Salvador Marín, han firmado el acuerdo coincidiendo con la celebración de la Reunión Anual del Banco Iberoamericano de Desarrollo (BID). Mediante este acuerdo, ambas instituciones facilitarán la cofinanciación de proyectos de inversión en países en desarrollo, especialmente a través del uso de financiación combinada (Blending) de la Unión Europea e instrumentos como el Fondo Verde para el clima de las Naciones Unidas. Además, contempla una contribución de hasta un total de 200 millones de euros para la financiación de inversiones lideradas por Cofides durante los próximos tres años.

Tal y como se establece en el texto del acuerdo, se encargará de la gestión integral de los proyectos como institución financiera de desarrollo (IFD). Cofides es una IFD acreditada por la Unión Europea para gestionar el presupuesto de la UE en materia de financiación combinada (Blending) y Cooperación Delegada.

El Blending es un instrumento de financiación de la UE que combina subvenciones de la UE con financiación reembolsable -mediante préstamos o capital-. El presidente de Cofides, Salvador Marín, ha destacado que "este acuerdo es una muestra del dinamismo e innovación de Cofides para promover nuevas fórmulas que permitan que el sector privado cuente con más apoyo para invertir en el exterior contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo económico y social sostenible y al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)".

La directora de Operaciones del BEI para América Latina y el Caribe, María Shaw Barragán, ha destacado "la importancia de este tipo de acuerdos para generar más oportunidades de inversión. A través de este mecanismo de cooperación, el BEI puede contar con la valiosa experiencia y conocimiento de instituciones que ya trabajan en América Latina y en el Caribe, para movilizar los recursos financieros necesarios que aseguren el desarrollo de nuevos proyectos".

¿Qué es el 'Blending' y qué facilidades ofrece?

El 'Blending' es un instrumento de financiación de la Unión Europea que se articula mediante la combinación de subvenciones de la Unión Europea con financiación -vía préstamo o capital- de entidades financieras públicas y privadas acreditadas -como es el caso de Cofides-.

Tipos de instrumentos financieros

El destinatario de la financiación del 'Blending' -sector público o privado- se beneficia de condiciones concesionales gracias a la aportación de la Comisión, que puede ser en forma de: reducción del coste; donación para inversión; asistencia técnica; subvención tipo interés; reducción del riesgo; capital riesgo -'first loss'-; garantías.

Tipos de facilidades

El 'Blending' se articula a través de dos tipos de facilidades. Geográficas: las áreas de actuación se dividen por zonas geográficas, con gobernanza independiente y destinadas, principalmente, al sector público y con excepciones al sector privado (Fondos de Inversión o Partenariados Público Privados -PPP-). Sectores prioritarios: infraestructuras, energías renovables, saneamiento de aguas, TIC y social y Temáticas: con ámbito geográfico global, destinadas al sector privado local -aunque no exclusivamente- y enfocadas en electrificación rural y 'agrobusiness'.

Cruz Guijarro Herrero

Consultor artesano en efectividad

De la productividad industrial a la efectividad

Ha pasado más de un siglo desde que en 1908 comenzara a fabricarse el modelo T de la empresa Ford. Con este automóvil se marca el comienzo de una nueva era en la que la fabricación en cadena será la protagonista. La mejora de la eficiencia supuso una reducción de los costes y con ello la posibilidad de hacer llegar el *modelo T* a mucha más gente.

La eficiencia poco a poco irá desbancando el viejo modelo unitario de fabricación. Con el nuevo paradigma de la eficiencia en las fábricas, se empezaron a mejorar los procesos, que en pocos años fueron perfeccionándose notablemente.

Fruto de la evolución natural de la fabricación en cadena fue necesario ir introduciendo mejoras. Cuatro décadas después, se comenzaban a dar pasos más allá de la eficiencia. La normal evolución de las metodologías de fabricación requería una mejora de los procesos en favor de la calidad.

Era necesario reducir los defectos, de manera que se introducía un nuevo parámetro en la ecuación, no solo había que producir más, sino que ahora a este objetivo se unía el de hacerlo de la mejor forma posible, reduciendo al máximo los errores en persecución de la calidad total, que empresas como Toyota abanderaron allá por los años 40, y que a lo largo del tiempo se han convertido en un estándar en la fabricación en serie.

Desde entonces, las fábricas que gozan de buena salud, además de la eficiencia, tienen muy en cuenta los parámetros de calidad en sus procesos productivos. Además, se da la paradoja de que cada parámetro, eficiencia y calidad, en el límite, derivan en una merma del otro, por lo que el valor está en saber conjugar ambos para obtener los mejores resultados posibles.

De forma paralela a la productividad industrial, el trabajo manual en las fábricas se ha estudiado desde hace muchísimo tiempo y la productividad laboral es una de las variables más tenida en cuenta, al ser históricamente una de las que más peso tiene en general en los procesos industriales.

Por este motivo, un concepto que tenemos muy asimilado es el de la eficiencia de la productividad laboral. Acompañando a la evolución de la cadena de montaje, la carrera en la mejora de la eficiencia condujo a una carrera interminable de mejora de la eficiencia laboral, hasta el punto de convertirse en la única forma de medir la productividad laboral.

En este caso, la evolución en la búsqueda de ese valor

La eficiencia poco a poco irá desbancando el viejo modelo unitario de fabricación. Con el nuevo paradigma de la eficiencia en las fábricas, se empezaron a mejorar los procesos, que en pocos años fueron perfeccionándose

añadido en el trabajo es lo que Peter F. Drucker ya en 1967 definió como trabajo del conocimiento, introduciendo la necesidad de ir más allá de la eficiencia. Este trabajo se circunscribe a aquel en el que se toman decisiones, y se caracteriza por que es necesario definirlo, así como definir el resultado a alcanzar.

Como con la calidad total, ya no era un valor el hacer más, sino el hacer las cosas correctas, lo mejor posible. En el trabajo del conocimiento evolucionamos de la eficiencia a la efectividad, es decir, en decidir con eficacia lo que se puede hacer en cada momento, para hacerlo de la mejor manera posible.

Es necesario establecer unos nuevos estándares que, de la misma forma que mejoraron la cadena de producción en serie de Toyota, sean capaces de hacer evolucionar esa manera de trabajar tradicionalmente realizada en el trabajo manual. De nuevo aquí encontramos 2 variables, eficiencia y eficacia, que es necesario ponderar de forma adecuada para conseguir la mejor combinación posible.

Si el nuevo paradigma es el de la efectividad, lo más curioso de todo es que la productividad laboral sigue midiendo producción en función de las horas trabajadas.

¿Por qué seguimos midiendo esa capacidad solamente por el número de horas que se está presente en una oficina? Es habitual en la empresa española, el terminar en demasiadas ocasiones a horas muy por encima del horario laboral, a veces simplemente porque el jefe se ha quedado y por cultura el resto no puede abandonar la oficina hasta que él no lo haga.

Si en vez de producir, la efectividad va de conseguir resultados, ¿Tienen sentidos los horarios laborales para los trabajores del conocimiento? ¿Tiene sentido medir el trabajo en función del tiempo?

El viejo paradigma de la medición de horas está provocando muchísimas dificultades para afrontar la necesidad de cambiar la forma de trabajar que, aunque fue postulada por Drucker hace más de 50 años, todavía hoy no ha conseguido enraizarse en la cultura empresarial con la suficiente fuerza como para cambiar la forma en que medimos la productividad laboral, donde únicamente se tienen en cuenta producción y horas dedicadas

La mejora de la eficiencia es fundamental en nuestros días, y se recoge en numerosos estudios a nivel mundial, por país, sector, facturación, número de trabajadores, etc.

Sin embargo, la toma de decisiones, y la eficacia empresarial son temas olvidados en la cultura organizativa. Existe realmente en las empresas interés en mejorar la toma de decisiones.

¿Se han dado pasos en la empresa hacía una la mejora firme en la toma de decisiones?

En el trabajo del conocimiento es necesario evolucionar del viejo paradigma de la eficiencia al nuevo paradigma de la efectividad. Para ello es necesario encontrar la combinación adecuada entre eficacia y eficiencia. Esa mejora viene dada por decidir mejor.

La evolución del *Big Data y el Machine Learning* es prometedora y será un gran apoyo, pero la toma de decisiones hoy en día es humana y en esa línea hay que trabajar. Queda mucho por hacer.

Cruz Guijarro Herrero

Consultor artesano en efectividad

Es necesario encontrar la combinación adecuada entre eficacia y eficiencia. Esa mejora viene dada por decidir mejor. La evolución del 'Big Data' y el 'Machine Learning' es prometedora y será un gran apoyo

'CROWDLENDING', EL FUTURO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Conseguir acceso al crédito a través de una comunidad de inversores constituye una alternativa a la hora de diversificar las formas de obtención de recursos económicos en España. De hecho, las compañías españolas solicitan de media 541.552 euros a través de esta modalidad

ELOÍSA LAMATA

Tras los años de crisis que han marcado la actividad económica española, la recuperación empieza a notarse. Y las pymes, que en España suponen el 99 por ciento del conjunto empresarial, han conseguido volver a situarse en la senda del crecimiento y siguen siendo las que más puestos de trabajo crean.

Sin embargo, uno de los principales problemas de las pequeñas y medianas empresas continúa siendo el acceso al crédito. Los avales imposibles o el endurecimiento de las garantías requeridas han llevado a que la obtención de financiación se convierta en un laberinto.

A pesar de todo, los datos son positivos. Según un reciente estudio, el 32 por ciento de las pymes considera que existe una mayor disposición por parte de los bancos para conceder préstamos a los empresarios. Esto se debe, en parte, a que cada vez existen más proveedores financieros que han ido adaptando sus productos a las necesidades de los clientes -pymes y los autónomos-. En este sentido, el *crowdlending* si bien todavía no representa un peso muy relevante, puede suponer una alternativa complementaria a otras opciones más tradicionales, además de un nuevo producto de

ISTOCK

inversión para los inversores. A partir de 50 euros cualquier persona puede invertir en el crecimiento de una pequeña y media empresa a cambio de un porcentaje de rentabilidad. Es lo que se llama *crowdlending* (P2P) o préstamos de particulares a proyectos empresariales a través de una plataforma *online*.

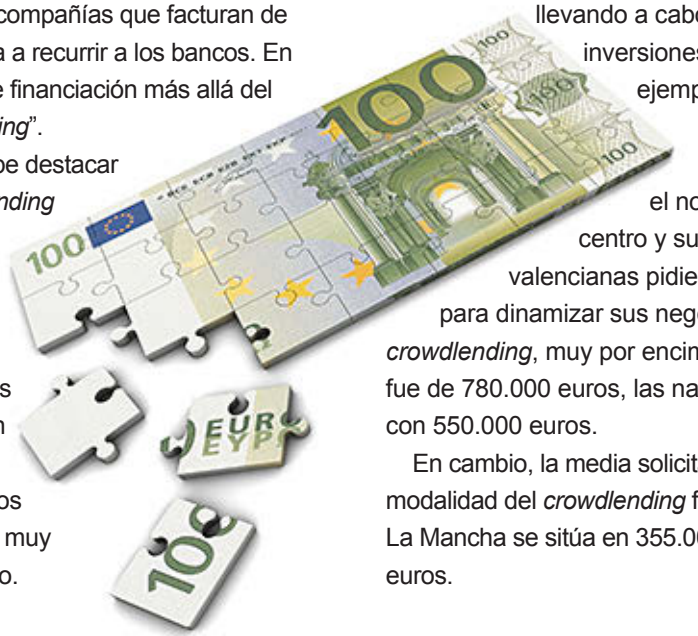
Evolución positiva

Según ha revelado la *fintech* Lendix al cumplir tres años en el mercado europeo y más de un año en el español, las empresas españolas solicitan de media unos 541.552 euros a través de la modalidad del *crowdlending*. Esta media es superior a la de Italia y a la de Francia cuya cifra media de volumen de préstamos solicitados mediante esta alternativa está por debajo del medio millón de euros, concretamente en 415.939 euros en Francia y 492.517 euros en Italia lo que demuestra que en nuestro país la financiación mediante *crowdlending* está creciendo y que, poco a poco, se está convirtiendo en una fuente de financiación alternativa más con la que las empresas pueden contar para diversificar sus fuentes y así no tener que recurrir siempre a la financiación bancaria tradicional.

En palabras de Grégoire de Lestapis, CEO de Lendix España, "la evolución del *crowdlending* en España está siendo muy positiva. Antes de la aprobación de la Ley de Financiación Alternativa, solo las empresas que facturaban por encima de los 40 millones de euros tenían acceso a los mercados de capitales. Había un vacío para las compañías que facturan de entre 1 y 30 millones de euros, que las empujaba a recurrir a los bancos. En cambio, ahora pueden diversificar sus fuentes de financiación más allá del sistema bancario tradicional y gracias *crowdlending*".

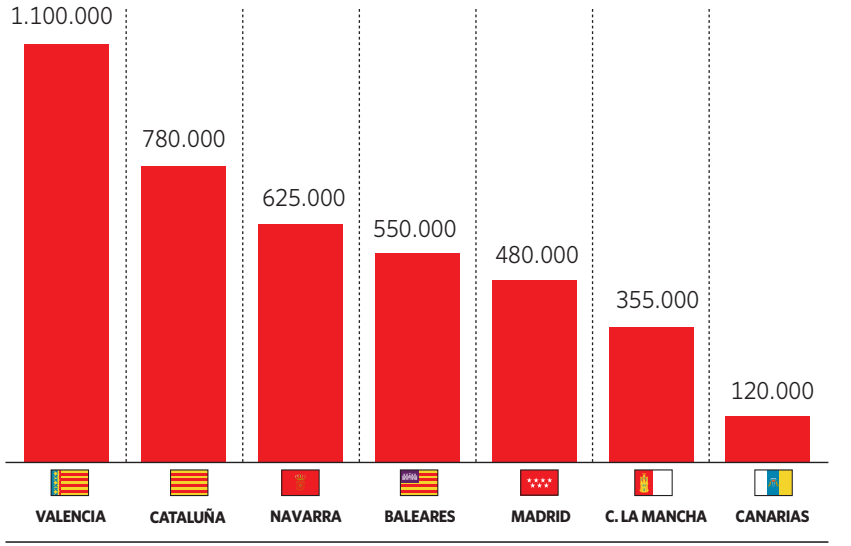
En cuanto al plazo de amortización medio, cabe destacar que en España los prestamos mediante *crowdlending* se suelen amortizar en un plazo de unos 45 meses, un plazo que en Francia es superior, pues alcanza los 50 meses, y en Italia es algo inferior, pues la media está en 38 meses.

Con respecto al riesgo y a la calificación de los préstamos solicitados mediante *crowdlending* en los tres países citados, Francia, Italia y España, se consideran de riesgo medio y eso hace que los tipos de interés que se cobran por ellos no sean muy altos, del orden del 4 por ciento al 6,75 por ciento.



Volúmenes de préstamos mediante 'crowdlending' en España

Datos en euros



Fuente: Lendix. elEconomista

En lo que hace referencia a los motivos por los que se solicita financiación mediante *crowdlending*, el principal de ellos es el de hacer crecer a la compañía bien sea mediante su internacionalización, bien llevando a cabo campañas de marketing o bien mediante inversiones en bienes de equipo, por citar solo algunos ejemplos.

A nivel regional, las necesidades financieras son superiores para las empresas situadas en el norte, este y el levante español que para las del centro y sur. Según el estudio de Lendix, las empresas valencianas pidieron prestado de media 1,1 millón de euros para dinamizar sus negocios a través de la modalidad del *crowdlending*, muy por encima de las compañías catalanas, cuya media fue de 780.000 euros, las navarras con 625.000 euros y las de Baleares con 550.000 euros.

En cambio, la media solicitada por las empresas madrileñas bajo la modalidad del *crowdlending* fue de 480.000 euros, mientras que en Castilla La Mancha se sitúa en 355.000 euros y en las Islas Canarias en 120.000 euros.

La principal barrera, el acceso a la financiación

Según datos de la octava edición del 'Estudio Global de Emprendimiento Amway', el acceso a la financiación es la principal barrera de los españoles a la hora de emprender.

Apoyo a los emprendedores

El 26 por ciento cree que sería indispensable recibir más apoyo en el acceso a la financiación necesaria, por delante del desarrollo de la idea del negocio (18 por ciento), la identificación de clientes y promoción de los productos y servicios (16 por ciento), la gestión y administración de impuestos y regulaciones (15 por ciento) y la contratación del personal adecuado (14 por ciento).

Miedo al fracaso

Respecto a las afirmaciones con menor apoyo, el miedo al fracaso sigue siendo un obstáculo para los potenciales emprendedores. Sólo un 42 por ciento de los españoles estaría dispuesto a correr el riesgo de fracasar, en línea con la media europea (41 por ciento) y por debajo de la mundial (47 por ciento). Por último, la financiación vuelve a ser destacada como una barrera para los españoles, ya que sólo un 29 por ciento reconoce saber cómo recaudar la financiación necesaria para emprender, un 9 por ciento menos que la media global (38 por ciento) y un 2 por ciento menos que la europea (31 por ciento).

G Suite de Google

Un paquete de herramientas para todo tipo de empresas

Las herramientas de Google Suite permiten a las empresas trabajar con diferentes servicios en la nube con recursos como calendarios compartidos, programación de reuniones, convertir una reunión en una videoconferencia desde cualquier ordenador, teléfono o tablet con cámara, o compartir la pantalla para revisar el trabajo en equipo. Asimismo, G Suite ofrece la opción de trabajar en un mismo documento con compañeros de equipo o con personas ajenas a tu empresa donde podrás visualizar de forma instantánea los cambios que introducen los demás y comunicarse con ellos a través del chat integrado. Por otro lado, las empresas podrán almacenar y compartir archivos en la nube, guardando todo el trabajo en un solo lugar pero con la posibilidad de invitar a cualquier persona para que vea y descargue cualquier archivo y pueda trabajar en él. Respecto a la seguridad, protege los datos de la empresa con opciones como la verificación en dos pasos o el inicio de sesión único, archiva los mensajes de correo electrónico y los chats con registro habilitado.

AWS de Amazon

Productos basados en la nube para reducir costes y avanzar con rapidez

Amazon Web Services (AWS) proporciona un amplio conjunto de productos y servicios que pueden ser utilizados como componentes fundamentales para ejecutar aplicaciones escalables y sofisticadas. Estos productos están basados en la nube, incluidas aplicaciones de informática, almacenamiento, bases de datos, análisis, redes, móviles, herramientas para desarrolladores, herramientas de administración, IoT, seguridad y empresariales. Estos servicios tienen la finalidad de ayudar a las empresas a avanzar con mayor rapidez, reducir los costes de TI y escalar. De esta forma, según datos de AWS, cuentan con más de 1 millón de clientes activos mensuales en todas las industrias. Para obtener más información sobre esta plataforma se puede rellenar un formulario de contacto y que profesionales de la nube le contacten, entrar en contacto con socios consultores de AWS quienes le aportaran su experiencia en implementaciones en la nube o comenzar a utilizar la plataforma inscribiéndose en AWS *online* y obteniendo una capa gratuita.

El CEU premia los mejores proyectos emprendedores de sus estudiantes

El 27 de abril se celebró en el campus de la Universidad CEU San Pablo, *Junior CEU Emprende*, un concurso nacional que reúne los mejores proyectos de emprendimiento de los colegios CEU de toda España. Los alumnos, de entre 10 y 18 años, han presentado las diferentes iniciativas en las que han trabajado durante todo el curso a un jurado compuesto por destacadas personalidades del ámbito empresarial, muchos de ellos emprendedores. Cabe destacar que *Junior CEU Emprende* se centra en cumplir tres objetivos: que los aprendizajes sean realmente significativos; que todos los proyectos se dirijan al bien común, y el más importante: crear puntos de encuentro para el talento. Igualmente reseñable en este concurso es la presencia del *business angel* que acompaña a los alumnos en las fases iniciales del ciclo de vida de sus proyectos para hacerlos realidad en el mercado, lejos de quedarse en un cajón. El jurado de esta gran feria ha estado compuesto por destacadas personalidades del ámbito empresarial, muchos de ellos emprendedores que cumplieron sus propios sueños y que hoy dirigen empresas de éxito.

El Invat·tur pone en marcha su programa de creación e impulso de empresas turísticas

El Instituto Valenciano de Tecnologías Turísticas (Invat·tur), junto con la Asociación de Startups de la Comunidad Valenciana y diversos colaboradores, organiza tres nuevas ediciones del programa de creación e impulso de empresas turísticas, que se impartirán en las tres capitales de provincia de la Comunidad Valenciana. El programa está orientado a apoyar la creación de nuevas empresas turísticas innovadoras de base tecnológica y empresas proveedoras de tecnología para el sector turístico. Asimismo, en su sexto año, incorpora algunas novedades. En el primer caso, se dirige a equipos formados al menos por dos emprendedores que cumplan las siguientes características: motivación, implicación y carácter emprendedor. Además, se buscan proyectos que no solo sea una idea, sino que tengan un grado de desarrollo mínimo y que el equipo pueda demostrarlo. Otra idea es que los proyectos empresariales y tecnológicos se conviertan en proveedores del sector. No obstante, el plazo de inscripciones se cerró el 29 de abril y el programa empezó el 7 de mayo en Alicante, el 8 en Valencia y el 9 en Castellón.

Telefónica ayuda a los emprendedores conectándolos con la nueva empleabilidad

Fundación Telefónica y Telefónica Open Future_ comparten la idea de que la construcción de una sociedad innovadora y competitiva pasa por el emprendimiento y la creación de empleo. Por ello, y a través de sus programas de empleabilidad, impulsan las oportunidades entre los jóvenes aportándoles las herramientas adecuadas y fomentando sus oportunidades de negocio con el fin de conectarles con la nueva empleabilidad. Así lo llevan haciendo desde sus inicios y desde entonces han apoyado más de 1.600 proyectos y cuentan con una cartera actualmente de 500 *startups.* De esta forma, el proyecto de emprendimiento social de Fundación Telefónica, *Think Big*, ha formado en 2017 a casi 3.000 jóvenes y desde 2012 ha apoyado 1.631 proyectos. A su vez, a través de FP Emprendimiento Social ha formado a 640 personas desde 2016, según manifiesta el director de Empleabilidad de Fundación Telefónica, Luis Miguel Olivas. Por su parte Miguel Arias, director global de Telefónica Open Future_, señala que “el emprendimiento corporativo facilita que las empresas trabajen de la mano”.

LAS PYMES, A MEDIO CAMINO DE LA NUBE

Solo el 22% de las empresas de la Unión Europea han migrado sus datos a la nube aunque la diferencia aumenta entre las grandes y las pequeñas compañías. España se sitúa por detrás de la media europea aunque supera a países como Francia y Alemania en la utilización de estos servicios

BEGOÑA ORTEGA

La nube permite a las empresas acceder a servicios informáticos para adaptar sus negocios al nuevo entorno sin necesidad de construir o expandir su propia infraestructura tecnológica. Estos servicios pueden ser servidores, almacenamiento, bases de datos, redes, *software*, análisis, etc. a través de Internet.

El *cloud computing* permite a las empresas apostar por un modelo en el que las máquinas que ofrecen determinados servicios no están alojadas en sus oficinas si no que están residiendo en un *data center* profesional arropado por un sistema de seguridad a través de un pago por uso, en el cual la empresa no tiene que comprar las maquinas sino que las alquila.

La nube democratiza el acceso a la tecnología, según declara el director general de Google Cloud, Isaac Hernández, "ya que anteriormente solo estaba disponibles para grandes empresas, hoy están al alcance de cualquier pyme. Esto permite mejorar a cualquier negocio acceder a la tecnología más avanzada, probarla y sino te funciona, solo tienes que dejarla de pagar".

En la Unión Europea, solo el 21 por ciento de las compañías ha dado el paso a utilizar los servicios de *cloud computing* en 2016, según revela el informe *Digital economy and sociecity en EU 2018* elaborado por Eurostat.

Pese a que todas las empresas de la Unión Europea, el 95 por ciento tenía acceso a Internet, solo el 45 por ciento de las grandes empresas contrataron los servicios en la nube, frente al 21 por ciento de las pymes. En el caso de nuestro país, solo el 19 por ciento de las empresas ha migrado a la nube aunque se sitúa por encima de Francia y Alemania, donde la cifra de empresas que han contratado los servicios del *cloud computing* es del 17 por ciento.

El estudio elaborado por Eurostat también revela que las empresas compraron los servicios en la nube en 2016 por dos motivos: el alojamiento de sistemas de correo electrónico, con el 65 por ciento, y el almacenamiento de archivos, con el 62 por ciento. Las compañías también suelen utilizar servicios en la nube para alojar sus bases datos, con un 44 por ciento, y para usar software de oficina, con un 41 por ciento.

Por países, la compra de soluciones de este tipo en 2016 fue más común en Finlandia, con un 57 por ciento, seguido por Suecia, con un 49 por ciento; y Dinamarca, con un 42 por ciento.

Potencial de crecimiento en España

Teniendo en cuenta que sólo el 19 por ciento de las empresas se ha lanzado

al uso de los servicios en la nube, el potencial de crecimiento para las compañías como Google, Microsoft, Amazon o Alibaba proveedores de servicios en la nube con Google Cloud Services, Amazon AWS, Microsoft Azure y Alibaba Cloud, respectivamente, es bastante amplio.

Tal y como manifiesta, el director general de Google Cloud, Isaac Hernández, el potencial de crecimiento es multiplicar por diez ya que que casi todo está por ser migrado todavía. A nivel mundial, Google ya tiene cinco millones de empresas que utiliza algún servicio en la nube.

"De nuevo, la pequeña y la mediana empresa es el candidato obvio a la nube porque no puede tener los recursos informáticos, los recursos de seguridad que requieren pero sin embargo pueden "subcontratarlo" a una compañía como Google a lo que se dedica profesionalmente" aclara Hernández.

Entre las ventajas que ofrece para una pequeña y mediana empresa, la utilización de los servicios en la nube se encuentran en el coste porque elimina la inversión de capital que supone la adquisición de hardware y software aumenta la velocidad de los servicios; también permite escalar los recursos de forma elástica; y por último consigue aumentar la productividad, el rendimiento y la confiabilidad gracias a que se simplifican los procesos gracias a la creación de copias de seguridad de los datos, la recuperación ante desastres lo que permite la continuidad de la empresa.

El pago por uso sería otra de la ventajas que ofrecen las plataformas de servicios en la nube lo que permite a las pymes ajustarse y ganar flexibilidad.

"Si la pyme crece, crecerá su gasto; si la pyme decrece, su gasto decrece también. La compra no requiere compra de sistemas informáticos complicados, sino que empiezas poquito a poquito como comienzan las startups porque la la cloud se adapta muy bien a las necesidades que tienen las pequeñas y medianas empresas", subraya Hernández.

Además, las pequeñas y medianas empresas se pueden beneficiar de una adopción mucho más rápida y segura de sus datos y tecnologías a la nube ya que van a poder usar herramientas que utilizan las grandes corporaciones y que hoy se ponen al alcance de cualquier pyme sea cual sea su tamaño, en un modelo de pago por uso. Tal y como manifiesta el director general de Google Cloud, "la nube democratiza el acceso a la tecnología ya que antes solo estaban disponibles para grandes empresas y hoy están al alcance de cualquier pyme".

Entre los principales miedos en la adopción de los servicios de *cloud computing* se encuentra la seguridad, aunque según el director general de Sistel, Manuel Cazorla, las pymes no deberían temer el almacenamiento de sus datos en las nubes.

"Sería como comparar una caja de caudales propia con una seguridad que te ofrece un banco. Para Google manejar esa información y esos servicios es el core de su negocio y no puede permitirse que eso no se haga bien. Para una compañía privada es muy difícil tener los recursos técnicos y sobretodo humanos para poder garantizar la seguridad, para poder garantizar el cumplimiento normativo y eso se puede conseguir a través de las soluciones de Google" aclara Cazorla.

Entre otras iniciativas destacadas, compañías como Google y la consultora tecnológica Sistel se han unido para transformar la digitalización de las pymes. Además Telefónica se ha aliado también con Google, Amazon y Microsoft Azure para ofrecer a las grandes empresas españolas soluciones de colaboración en la nube para incrementar la productividad del empleado y aumentar la competitividad.

Empresas que utilizan servicios en la nube

Negocios con acceso a internet, 2016

PAÍS	EN PORCENTAJE
Finlandia	57
Suecia	49
Dinamarca	42
Irlanda	36
Reino Unido	36
Nueva Zelanda	35
Bélgica	29
Malta	29
Croacia	25
Estonia	24
Italia	22
Eslovenia	22
Media UE	22
Luxemburgo	19

PAÍS	EN PORCENTAJE
España	19
Rep- Checa	18
Portugal	18
Eslovaquia	18
Austria	17
Francia	17
Alemania	17
Lituania	17
Chipre	16
Hungria	13
Grecia	11
Letonia	9
Polonia	9
Rumanía	9
Bulgaria	7

Fuente: Eurostat.

elEconomista

Los expertos opinan

"Las pymes se van a transformar digitalmente sí o sí"

Manuel Cazorla
Director general de Sistel

"La nube democratiza el acceso a la tecnología"

Isaac Hernández
Director general de Google Cloud

NACHO MARTÍN

JUAN GIL

Cofundador del grupo Juan Gil Bodegas Familiares

BEGOÑA ORTEGA

Juan Gil Bodegas Familiares es la historia de una empresa familiar y de unos hermanos que quisieron recuperar la forma tradicional de tratar la uva con cariño para producir un vino de gran calidad y a buen precio. En 2016, para celebrar el centenario de la compañía lanzaron un concurso de bandas sonoras para apoyar a jóvenes compositores. Trás el éxito de esta iniciativa han lanzado la segunda edición del *Premio Internacional de Composición de Bandas Sonoras Juan Gil*, con el premio más importante de su categoría y de mayor dotación del mundo, con 50.000 euros a un único ganador.

¿Por qué una empresa de vinos apuesta por el talento musical?
El origen de este concurso viene de que en el año 2016 se celebró el centenario de la fundación de la bodega por mi bisabuelo y nosotros queriamos celebrarlo de una forma especial y distinta. Para celebrar el centenario hicimos un vino especial, se grabó un corto mudo y se convocó un concurso para acompañar ese corto con la mejor banda sonora. Así nació esta iniciativa. Hemos decidido volver a lanzar el concurso de forma bienal con el objetivo de que el propio sector, los profesionales de la música y del cine, lo hagan suyo, consideren que merece la pena y gane prestigio con el paso del tiempo.

"Juan Gil es la historia de una ilusión por recuperar la forma tradicional de tratar la uva"

¿Qué tipo de perfil se inscribe a este concurso?
En las bases del concurso establecimos que la edad de las personas interesadas en inscribirse debía ser de entre 18 y 35 años porque queríamos ayudar a los jóvenes talentos musicales a desarrollar su carrera. En esta segunda edición se tiene en cuenta además la trayectoria profesional para demostrar la formación y la experiencia suficiente para desarrollar el trabajo que han desarrollado. A la primera edición optaron 115 autores de España, Estados Unidos, Brasil, Reino Unido, Canadá, Italia, Francia, Holanda, Portugal, Irlanda, Malta, Serbia, Ucrania, Argentina, Cuba, Colombia, México, Lituania y Singapur, siendo ganador el compositor italiano afincado en Los Ángeles, Marco Valerio Antonini, con su obra Land -a story of belonging, que se estrenó el 1 de diciembre de 2016 en el Teatro Fernán Gómez de Madrid, en un concierto con la Film Symphony Orchestra en el que se le entregó el premio en presencia del jurado al completo. La obra ganadora de esta segunda edición se estrenará, interpretada simultáneamente a la proyección del corto, el 15 de noviembre de 2018 en el Auditorio Víctor Villegas de Murcia. Entre las limitaciones que se pueden presentar este año es la duración del corto que es de 15 minutos, lo que puede dificultar el trabajo de los músicos y reducir el número de candidaturas aunque nosotros esperamos que el número de participantes alcance la cifra de 300 personas.

Y el jurado de este concurso, ¿por qué miembros está compuesto?
El compositor escocés Patrick Doyle presidirá el Jurado de la 2ª edición del Premio Internacional de Composición de Bandas Sonoras Juan Gil en el que también estarán Roque Baños, Lucio Godoy, Constantino Martínez-Orts y Juan Gil, en representación del promotor del certamen. Doyle es un compositor escocés de música de cine reconocido mundialmente por bandas sonoras como Enrique V, Indochina, Carlito's Way, Sentido y sensibilidad, Hamlet, El diario de Bridget Jones, Gosford Park, Harry Potter y el cáliz de fuego, Eragon, Thor, El origen del planeta de los simios, Brave (Indomable), Cenicienta o Asesinato en el Orient Express, entre otras, cuenta con dos nominaciones al Oscar de la Academia, dos al Premio César y dos a los Globos de Oro y ha recibido el Premio Henry Mancini de ASCAP en 2013 y el Lifetime Achievement Award de la World Soundtrack Academy en 2015.

¿Qué hay que hacer para participar en este concurso?
El concurso está abierto a músicos de cualquier nacionalidad de entre 18 y 35 años, el plazo de admisión de las obras a concurso se cierra el 9 de junio de 2018. Los compositores participantes deberán poner banda sonora a un corto rodado especialmente para el certamen titulado *Esencia*, realizado por José Mellado, con guión de Tessy Díez, protagonizado por Jon Arias, con la intervención de Rafael Sandoval y Mariela Garriga y con la colaboración de Armando del Río y de Imanol Arias.

NACHO MARTÍN

"El plazo de admisión de las obras a concurso **se cierra el 9 de junio"**

"La obra ganadora se estrenará **el 15 de noviembre"**

"El jurado estará presidido por el compositor **escocés Patrick Doyle"**

Tras cumplir cien años se puede decir que Juan Gil Bodegas Familiares tiene una trayectoria consolidada pero ¿cómo ha conseguido alcanzar el éxito actual?
Juan Gil es la recuperación de la tradición de mis padres y de mis abuelos. Mi padre, mi abuelo y mi bisabuelo murieron muy jóvenes. Yo me quedé sin padre cuando tenía 22 años. Con esa edad tuvimos dificultades para defender el negocio familiar. Nos quedó esa frustración pero en un momento en el que todos éramos mayores de edad, todos teníamos nuestros oficios y nos ganábamos la vida holgadamente decidimos recuperar la empresa familiar. Juan Gil es la historia de esa ilusión con la creación de unos vinos que gustasen al consumidor más allá de las modas, que además fueran de mucha calidad a un precio razonable y, donde sobretodo, el cuidado de la uva y el tratamiento de las mismas fuera especial. Nos fuimos primero a Estados Unidos y cuando teníamos una distribución allí se nos empezó a pedir vinos de otros sitios. Entonces fue cuando iniciamos nuestra expansión por otras regiones de España.

Y ¿en qué diferencia a Juan Gil de su competencia?
Mi hermano Miguel, que es ideólogo de nuestros vinos, tenía claro que Jumilla era un gran desconocido, al igual que muchas zonas de España que tenían buena uva pero que no se conocían ni en España, ni en el extranjero. Él tenía claro que con uvas como la garnacha de Almansa o de Calatayud se podrían hacer vinos muy buenos, al 50 por ciento del precio de otros vinos de zonas más reconocidas como Somontano, Zamora, Rueda o Priorato, y con un 80 por ciento más de calidad. Para diferenciarnos nos fuimos a zonas desconocidas como Calatayud, en lugar de a Somontano; nos fuimos a Montsant, en lugar de a Priorato; en Albacete elegimos Almansa.

Recientemente, hemos empezado a construir una bodega en Campo de Borja porque en esa zona hay una garnacha muy buena ya que la uva de Calatayud se está agotando mientras que en Campo de Borja hay mucha garnacha similar. Hasta ahora hemos sacado dos cosechas de una prueba que está saliendo bastante bien.

Firma del acuerdo por el consejero delegado de Informa D&B, Juan María Sainz, y el presidente de 'elEconomista', Alfonso de Salas. ALBERTO MARTÍN

INFORMA Y 'ELECONOMISTA' CERTIFICARÁN LA EXCELENCIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Una acreditación global sobre la solvencia, la rentabilidad, el crecimiento y la calidad de la compañías

BEGOÑA ORTEGA

La certificación *IeE*, *Informa - elEconomista* acredita la excelencia en la gestión de las empresas con el respaldo del periódico económico líder mundial en español, *elEconomista.es*, y la empresa líder en información comercial, financiera, sectorial y de marketing, Informa D&B. Un equipo experto y especializado otorgará este certificado en base a la evaluación de los principales parámetros que determinan la gestión de las compañías: solvencia, rentabilidad, crecimiento, empleo, internacionalización, responsabilidad social corporativa, satisfacción de clientes, innovación, gestión del riesgo comercial y digitalización.

Tal y como manifiesta el consejero delegado de Informa D&B, Juan María Sainz Muñoz, "esta certificación de *elEconomista* e Informa, por todos los conceptos que engloba, no es solo una certificación sobre el que más vende o el que tiene más beneficios, sino que vamos a analizar otros indicadores de la gestión de la empresa, como la internacionalización, la política de recursos humanos, la responsabilidad social corporativa, la digitalización, la satisfacción de los clientes o la innovación, entre otros". "Es una certificación global que hemos denominado *Certificado a la Excelencia en Gestión Empresarial*, entendiendo por empresa excelente aquella que satisface adecuadamente las necesidades de sus accionistas, clientes, empleados y de la sociedad. Lo fundamental de este proyecto es que analiza la estrategia de las empresas en su globalidad", añade.

Pero, ¿por qué deberían las empresas optar por obtener esta certificación? Entre los beneficios que aporta el *IeE* se encuentra el conocer en profundidad las empresas, tanto sus fortalezas como debilidades, potenciar la imagen con las entidades financieras, mejorar la percepción de los trabajadores, rentabilizar las acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), destacar frente a los competidores, conseguir reconocimiento para tu marca, consolidar la confianza de los clientes y proveedores, aumentar la demanda de los productos y servicios, y aumentar el valor de tu compañía.

El *IeE* sirve además para poner en valor las diferentes direcciones que integran la organización, así como sus actuaciones.

Para la Dirección General, sirve como mejora de las relaciones con otras organizaciones y con todos los *stakeholders* -clientes, proveedores, trabajadores, competidores, Administraciones Públicas…-, ya que supone un reconocimiento a la buena gestión de la empresa, favoreciendo un mejor entorno empresarial y unas relaciones más duraderas con todos los interlocutores con los que se relaciona la corporación.

Para la Dirección Financiera, aumenta la credibilidad para gestionar sus negocios con las entidades financieras, apoyando a las acciones que se estén desarrollando para obtener una financiación más propicia, renegociación de la deuda, ampliando los límites en los créditos concedidos por las entidades financieras. Además, mejorará la relación con proveedores.

Para la Dirección de Recursos Humanos, facilita la atracción de nuevos empleados y la retención de los mismos, ya que los trabajadores estarán más predispuestos a trabajar en la empresa, puesto que la obtención del certificado de excelencia atestigua haber superado una serie de parámetros exigentes. También supondrá un retorno de las acciones empresariales de RSC que viene desarrollando la corporación.

Para la Dirección de Marketing, permite transmitir una imagen de excelencia, proporcionando una ventaja diferencial frente a la competencia. Además, refuerza la imagen de la marca, siendo reconocida como una empresa con un alto nivel de exigencia en su gestión empresarial.

También reforzará su campaña en prensa, gracias a la publicación de la noticia de los premios en *elEconomista*, líder en información financiera y económica.

Y, por último, para la Dirección Comercial, consolidará la confianza de tus clientes, ya que supone un reconocimiento a la labor de la organización. Esa confianza provocará un aumento en la demanda de tu cartera de productos y servicios y, en definitiva, un aumento del valor de tu negocio. También posibilita el *networking* con las otras empresas que obtenga los certificados y que serán entregados en una gala.

Página web para obtener la certificación 'IeE', Informa - elEconomista. EE

¿Qué beneficios obtengo con esta certificación?

1 **Conoce y descubre en profundidad tu empresa, sus fortalezas y debilidades**
2 **Potencia tu imagen con entidades financieras**
3 **Mejora de la percepción de tus trabajadores**
4 **Rentabiliza tus acciones**
5 **Destaca frente a tus competidores**
6 **Consigue reconocimiento para tu marca**
7 **Consolida la confianza de tus clientes y proveedores**
8 **Incrementa la demanda de tus productos y servicios**
9 **Aumenta el valor de tu compañía**

¿Cómo conseguirlo?

Para conseguir la *Certificación como Empresa Excelente en Gestión Empresarial* se deben seguir cuatro sencillos pasos. En primer lugar, se

debe completar una auditoría *online* para conocer de forma inmediata si la probabilidad de obtener el certificado es baja, media o alta.

En segundo lugar, realizar un pago de 250 euros para que un equipo analice la gestión y los resultados de tu empresa. En tercer lugar, una vez facilitada la documentación necesaria, en un plazo máximo de cuatro semanas, se remite un cuestionario solicitando la información más detallada relativa a las variables objeto de análisis. Esta información es tratada de forma confidencial y se utilizará exclusivamente en el proceso de certificación.

Por último, si, una vez analizada toda la información, la empresa cumple los requisitos para obtener el certificado, el equipo de expertos se podrá en contacto para realizar el pago en función del tamaño de la empresa.

Los precios variarán en función de la tipología de empresa, dependiendo de sus cifras de facturación.

Para las empresas pequeñas con una facturación anual entre uno y diez millones, el estudio de la empresa es de 250 euros, mientras que el precio de la certificación es de 1.500 euros.

Para las empresas medianas, con una facturación anual de entre diez y 50 millones de euros, el estudio de la empresa es de 250 euros y el precio de la certificación de 2.750 euros.

Por último, para las empresas grandes con una facturación anual superior a 50 millones de euros, el estudio de la empresa es de 250 euros y el precio de la certificación de 5.750 euros.

Gala 'Certificación IeE'

Las empresas interesadas en certificar su excelencia a la gestión empresarial tienen hasta el 31 de julio para presentar sus solicitudes a través de la página web *http:// www.eleconomista.es/certificado-gestion-empresarial/,* accediendo a través del apartado *Consigue ahora tu certificación*.

Otra posibilidad es llamar al teléfono gratuito 900 10 30 20, en horario de lunes a viernes, de 8:30 a 18:30 horas, o escribir un correo electrónico a clientes@einforma.com

Una vez completados los cuatro pasos anteriores, se prevé que el proceso de certificación de todas las empresas participantes finalice en octubre de 2018.

Posteriormente, las empresas certificadas por su excelencia en gestión empresarial obtendrán este reconocimiento en una gala de entrega de los certificados que se celebrará en el mes de noviembre.

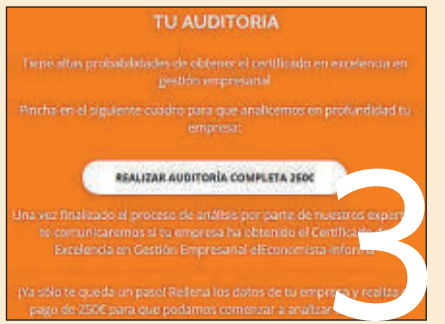
Los cuatro pasos para obtener el informe de auditoría son:

Datos de la compañía

En primer lugar, el interesado en obtener el certificado IeE debe acceder a la página web h*ttp:// www.eleconomista.es/certificado-gestion-empresarial/,* seleccionar el apartado 'Consigue ahora tu certificación' y rellenar los siguientes campos con el nombre de la empresa, el nombre de la persona de contacto, el correo electrónico y el número de teléfono de contacto. Una vez que se rellenan estos campos, se selecciona la opción de 'Comenzar auditoría'.

Información financiera

En el siguiente paso, el interesado debe completar datos y ofrecer información sobre la situación financiera de la compañía como la rentabilidad, el ebitda sobre ventas, el crecimiento sobre la variación media anual acumulativa del importe neto de cifra de negocios entre el periodo 2015-2017; la internacionalización, con los datos sobre exportaciones sobre ventas en 2017, y confirmar si tiene cualquier otro certificado de calidad. El periodo de evaluación es entre 2015 y 2017, debido a que se quiere certificar una trayectoria empresarial, por lo que es necesario hacer el promedio de la gestión entre los citados años.



Nivel de probabilidad de obtener el certificado

Una vez completada la información relativa a la situación financiera y contable, se evalúa el nivel de posibilidad de obtener el *Certificado de Excelencia en la Gestión Empresaria*l, que puede ser bajo, medio o alto. Dependiendo de estas probabilidades, si la empresa lo desea puede pasar al siguiente nivel, para obtener un análisis en profundidad de su compañía.

Realizar el pago

Para obtener la auditoría completa, se deben rellenar los datos de la dirección fiscal y realizar el pago de 250 euros para que un equipo analice en profundidad la gestión de la empresa.

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro
MINISTERIO
DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES
E IGUALDAD
SECRETARÍA
DE ESTADO DE SERVICIOS SOCIALES
E IGUALDAD
INSTITUTO DE LA MUJER
Y PARA LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES
¿Quieres ser
tu propia jefa?
Descubre PAEM
#QuieroSerMiPropiaJefa
Cámara
de Comercio de España
empresarias.camara.es

LANZADERA CELEBRA SU QUINTO ANIVERSARIO

Durante este tiempo, la aceleradora de empresas creada por Juan Roig ha apoyado a 193 'startups', ha creado 420 empleos y ha destinado 20 millones de euros a financiación

BEGOÑA ORTEGA

Crear empresas que aportan valor, ofreciéndoles recursos formativos, económicos y estructurales necesarios para convertir sus sueños en realidad es el objetivo de Lanzadera, la iniciativa que pusó en marcha en el año 2013 el empresario Juan Roig, fundador de Mercadona.

Roig también es el impulsor esencial de EDEM Escuela de Empresarios y creador de Angels, la sociedad que invierte en líderes emprendedores; juntas conforman Marina de Empresas, una apuesta por la creación de riqueza, empleo y fomento del emprendimiento. Lanzadera ha visto pasar por sus instalaciones más de 10.000 emprendedores y emprendedoras de toda España que han presentado sus proyectos y han sido respaldados para que sus ideas se materializaran en empresas sostenibles.

Fachada de Lanzadera, edificio situado en Valencia. EE

"En estos 5 años hemos vivido mucho; satisfacciones cuando un equipo logra sus objetivos y desilusiones, junto con ellos, cuando a pesar de todo el esfuerzo un emprendedor no puede sacar su proyecto adelante. En realidad es un fiel reflejo de lo que significa emprender. De este tiempo destacaría todo lo que hemos podido aprender precisamente gracias a los emprendedores, sin los que Lanzadera no tendría sentido", declara Juan Roig, mecenas de Lanzadera y presidente de Mercadona.

En Lanzadera aceleran todo tipo de proyectos, con características muy dispares, no están focalizados en un solo sector, y cuentan con proyectos tanto de retail, como *ecommerce*, salud, tecnología, moda, hostelería y un largo etcétera.

Según señala el director general de Lanzadera, Javier Jiménez Marco "lo importante son las personas con proyectos que sean innovadores, que aporten mejoras a la sociedad y, sobre todo, tienen que ser sólidos para que puedan sobrevivir en el tiempo. Es decir, ayudamos a que los emprendedores puedan cumplir su sueño en el mejor de los escenarios y con los mejores".

Programas de Lanzadera

Cualquier emprendedor, en solitario o equipo, puede presentar su proyecto a los cinco programas de Lanzadera que tienen lugar en Marina de Empresas, con una duración de entre 9 y 11 meses y con una formación basada en el modelo de gestión que ha desarrollado Juan Roig al frente de Mercadona estos años, que les sirve para sentar las bases de sus proyectos desde el inicio y así tener más herramientas para convertirlos en empresas sostenibles.

El programa de incubación *Garaje*, para proyectos en fase idea, puede durar hasta 11 meses y en él se trabaja una primera versión del producto, así como su validación en el mercado e implementación del modelo de negocio. Por otro lado, también cuentan con el programa *Campus*, para emprendedores provenientes de EDEM Escuela de Empresarios, que les ayuda a transformar sus trabajos de final de grado o máster en empresas reales.

Además desde 2017 han desarrollado programas *Corporate*, que firman con grandes corporaciones para impulsar iniciativas que promuevan la innovación a través de las startups. Por ejemplo, los llevados a cabo por PlayStation, CBRE y el firmado recientemente con BSH Electrodomésticos. Finalmente, han comenzado a establecer acuerdos *Match*, a través de los cuales buscan y unen emprendedores e ideas.

El fundador de Mercado, Juan Roig, con emprendedores en Marina de Empresas. EE

5 años impulsando sueños

- **193** Starups apoyadas
- **+ 10.000** aspirantes nos envian su proyecto
- **+ 1.000** Emprendedores han trabajado en sus instalaciones
- **12** millones de euros financiación aportada por Juan Roig
- **1.825** días emprendiendo
- **420** empleos generados
- **20** millones de euros de inversiónexterna conseguida por los emprendedores

Fuente: Lanzadera. elEconomista

Planes de futuro

Entre los planes a futuro, además de establecer nuevos acuerdos Corporate y Match, esperan poder apoyar a 200 proyectos simultáneamente en 2020 siempre impulsando a líderes emprendedores para desarrollar su proyecto empresarial, fomentar el talento de nuestro país, que es mucho, y ayudándoles a crear empleo y riqueza.

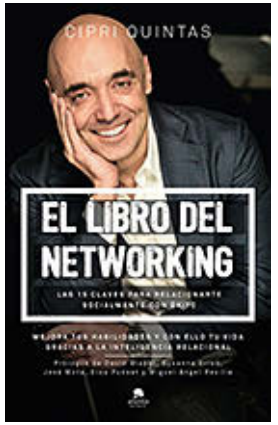
"Si echo la vista atrás nos parecemos poco a lo que empezó en 2013, con 15 proyectos, en otra sede, con mucho por aprender... Por supuesto, seguimos manteniendo nuestra razón de ser, la búsqueda de bienestar a través de la generación de riqueza y empleo que generan los emprendedores, que es el motivo por el que nuestro mecenas, Juan Roig, creó Lanzadera. Pero hace 5 años no podíamos imaginar que a día de hoy formaríamos parte de un polo emprendedor en Valencia, que apoyásemos más de 80 empresas al mismo tiempo o que tuviésemos 4 tipos de programa" aclara Jiménez.

'El vendedor conectado'
Benoit Mahé

Editorial: Profit Editorial
Páginas: 206
Precio: 17,95

Cómo superar y controlar las garras de Internet

¿Cómo podemos llevar al vendedor conectado a su mejor nivel?, es la pregunta clave que lanza el autor, Benoit Mahé, fundador de la primera empresa de *Retail Coaching* del mundo. Este tipo de comercio se ha visto afectado en las últimas décadas por la expansión de las nuevas tecnologías y la multicanalidad, por lo que Mahé expone el reto de personalizar la relación con el cliente para superar al monstruo de Internet, en un mundo donde las relaciones son cada vez más digitales. Para aquellos que tienen un negocio entre manos, esta obra les ofrece una radiografía sobre la nueva figura del profesional de las redes, que ofrece un mejor servicio en línea acorde con las necesidades de cada cliente.



'El libro del Networking'
Cipri Quintas

Editorial: Alienta Editorial
Páginas: 204
Precio: 19,95

Los beneficios de la inteligencia relacional

Networking con corazón es lo que propone en su libro Cipri Quintas, que tiene a su espalda tres décadas como emprendedor y más de 35 negocios. Este concepto se basa en el perfeccionamiento del método de *networking* superando el mero interés mercantil o personal para ir más allá. En el tomo, Quintas no da consejos, sino que comparte lo aprendido en este sector durante su larga trayectoría -con errores y aciertos-, además de reflejar las reflexiones de profesionales de prestigio de diferentes sectores sobre el valor de la amistad y las relaciones. Con todo esto, pone en la palestra el valor humano y la necesidad de invertir en él, ya que este punto se ha convertido en el principal reto de las empresas.

'El camino hacia el lean startup'
Eric Ries

Editorial: Desuto Editorial
Páginas: 412
Precio: 20,95

Diferentes maneras de aprovechar la visión emprendedora

El autor del *bestseller*, *El método Lean Startup,* que dirigía su atención a *startups* de éxito, reaparece en esta ocasión dando un paso más allá y se centra en un nuevo grupo de organizaciones: multinacionales emblemáticas, pioneros tecnológicos consolidados, *startups* de hipercrecimiento y otras que todavía no han hecho mucho ruido, pero lo harán. Así, la obra explica cómo empresas de todo tipo pueden incrementar sus ingresos, impulsar la innovación y convertirse en organizaciones preparadas para sacar partido de las inmensas oportunidades que residen en el siglo XXI. Con todo esto, el autor pretende conducir a las organizaciones al crecimiento consolidado y al impacto.

'Venta por valor'
Josué Gadea

Editorial: Dilve
Páginas: 294
Precio: 9,90

Cuando el valor del producto es más importante que el precio

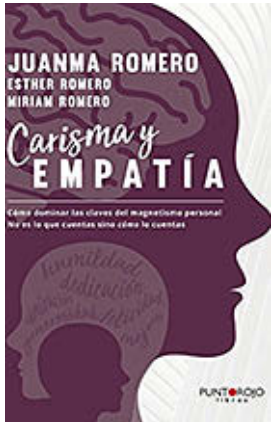
Tras el éxito de su primer libro, *Vendedor Ninja,* que lleva 25 años en el *top* ventas en Amazon en España y México, Josué Gadea, consultor experto en marketing y ventas, presenta su nuevo tomo con la intención de romper con las concepciones clásicas respecto a la calidad-precio que tienen las empresas. De esta manera, el autor derrumba la convicción de profesionales y empresas de cuánto menor sea el precio, más ventas se obtienen, y ofrece herramientas para sacar de la mesa de negociación el precio y vender por el valor de lo que se ofrece, no por un precio inferior. Con todo esto, Gadea pone a disposición del lector fórmulas de venta americanas adaptadas al mercado español.

Economía feminisa
Mercedes D'Alessandro

Editorial: Peguin Radom House Grupo Editorial
Páginas: 224
Precio: 16,90

La pobreza y la desigualdad también son sexistas

La Argentina Mercedes D'Alessandro cuestiona los esteriotipos y propone una reflexión profunda sobre nuestras relaciones sociales y la situación de la mujer en la sociedad a través de preguntas tales: ¿por qué solo el 4 por ciento de las empresas más grandes del mundo está dirigido por mujeres? o ¿cómo es posible que la mayoría de países no hayan tenido una mujer como presidenta en el siglo XXI?. Además, pone en la palestra asuntos como la no remuneración del oficio de ama de casa, la repartición de tareas domésticas, la discriminación de mujeres no blancas, etc. Con diferentes datos, la economista intenta que el lector perciba su propia realidad desde una nueva perspectiva.



Carisma y empatía
Juanma Romero, Esther Romero y Miriam Romero

Editorial: Punto Rojo libros
Páginas: 119
Precio: 18,50

Un camino a recorrer sin pausa, pero sin prisa

Esta obra quiere enseñar al lector, poco a poco, las técnicas puramente perceptibles y otras, no tanto, para conseguir ser una persona carismática y admirada. Primero de todo, sitúa la humildad como bandera, ya que trata este valor como el más importante en los diferentes ecalafones de la vida: social, económico y profesional. En este sentido, expone la manera de gestionar los méritos de tal manera que sean otros los que los propaguen. También da a conocer técnicas para controlar desde la mirada hasta la postura corporal pasando por cómo estrechar la mano de una persona que acabamos de conocer. Estas herramientas nos permitirían mejorar nuestra situación laboral y personal.

Dave Vasko

Director de Advanced Technology de Rockwell Automation

¿Qué decidirá el éxito de la cuarta revolución industrial?

La Revolución industrial introdujo las máquinas en la fabricación y todo cambió a partir de ese hecho. Y ahora, más de un siglo después, estamos entrando en la cuarta revolución industrial: la transformación digital completa de una empresa totalmente conectada. Las capacidades necesarias para esta transformación no son un secreto. Llevamos largo tiempo trabajando en preparar a los profesionales técnicos en análisis, big data, redes industriales, servicios en la nube y seguridad. Pero quedan cosas por hacer. La preparación debe empezar pronto. Para contar con este personal en el futuro, hay que comenzar en la escuela primaria, mediante organizaciones como First -para la inspiración y el reconocimiento de la ciencia y la tecnología- capaces de hacer atractivos los estudios de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas a los estudiantes. Y debe continuar trabajando con la educación superior en el diseño de perfiles en torno a las capacidades relacionadas. Pero no debe detenerse aquí. Es importante que, en lugar de actuar de forma reactiva ante las necesidades del mercado, contemos con un lugar prominente a la hora de desarrollar el perfil profesional que necesitamos. Como única empresa de fabricación miembro del consorcio del IoT World Forum tenemos la gran responsabilidad de liderar el esfuerzo -desde el punto de vista de la fabricación- para acabar con la falta de personal formado en IT/OT. Hemos desarrollado, junto a nuestro socio Cisco, el programa del Internet Industrial de las cosas. Sus cursos especializados preparan para diseñar y supervisar las complejas infraestructuras de red necesarias para sacar partido a el IoT y ayudar a la transformación digital. Para que su organización tenga éxito en la mejora de la cualificación de su personal necesitará una estrategia global. Y dicha estrategia necesita una cultura que apoye:

La comunicación. Los equipos de OT tienen que hablar con los de IT (y una buena base para esa conversación es la formación en IIoT).

El liderazgo. Necesita líderes innovadores que sean agentes del cambio de la transformación digital.

El cambio. Si el personal solo recibe formación técnica sin tener en cuenta los cambios culturales/organizativos, acabará frustrado. Además, su personal mejor formado y preparado podría abandonar la empresa.

La productividad. El cambio cultural necesita incluir la monitorización y el análisis para asegurar que la productividad continuará en el futuro.

> Llevamos largo tiempo trabajando en preparar a los profesionales técnicos en análisis, 'big data', redes industriales y servicios en la nube pero quedan cosas por hacer. La preparación debe empezar pronto para contar con ese personal en el futuro

Gas Natural Fenosa mejora la oferta a los afiliados de ATA

Gas Natural Servicios y la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) han firmado un acuerdo para poner a disposición de los afiliados de esta federación una amplia oferta de energía, servicios y soluciones energéticas destinada a mejorar la eficiencia energética de los trabajadores autónomos.

Cofides logra su récord histórico de inversiones en 2017

La sociedad española público-privada, Cofides, alcanzó el pasado año una cartera total de inversiones de 938 millones de euros, lo que supone un 5 por ciento más que en 2016 y el máximo histórico gestionado por la entidad. De esta forma, Cofides aprobó la financiación de 65 proyectos con un volumen total de 216,84 millones de euros.

AsTeam nace para transformar digitalmente las pymes españolas

31 compañías especialistas en ofrecer soluciones tecnológicas se han unido en una asociación, AsTeam, para llevar y acelerar la transformación digital al tejido empresarial de nuestro país. Actualmente, AsTeam está centrada en: *IoT, Cloud*, Puesto de Trabajo, Seguridad, *Big Data, Printing Systems, Networking, Sotware y Apps.*

5 Premios Nobel en la I Cumbre de Economía Circular e Innovación

Advanced Leadership Foundation (ALF) confirma la participación de 4 premios Nobel en la Cumbre de Economía Circular e Innovación, que se celebrará el 6 de julio en Madrid. Sir Christopher A. Pissarides y Finn Kydland, Barry Barish y Erwin Neher, formarán, junto con otros expertos a los futuros líderes españoles en economía verde.

La actividad emprendedora en España sube hasta el 6,2%

La tasa de actividad emprendedora (TEA) española aumentó un punto porcentual -del 5,2 al 6,2 por ciento- en 2017 respecto al año anterior. Sin embargo, todavía se encuentra casi un punto y medio por debajo del 7,6 por ciento que obtuvo en 2007 y a casi dos puntos de la media europea, según datos del *Global Entrepreneurship Monitor.*

'RetosCEO' cree en una gestión más diversa en las empresas

La segunda edición de *RetosCEO* reunió a directivos de grandes compañías españolas, que han reflexionado sobre el impacto estratégico de organizaciones diversas y los avances de las organizaciones en España en esta transformación. Hasta un 26 por ciento de los consejeros delegados considera la diversidad como una de sus 10 prioridades.

‘Madrid Auto’ expondrá la mayor oferta de vehículos nuevos

Entre los días 22 al 27 de mayo -martes a domingo- *Madrid Auto, Salón del Automóvil de Madrid,* celebrará la mayor edición de la última década. La presencia confirmada, hasta la fecha, de 29 marcas, con el más amplio despliegue modelos, y una superficie de exposición que crece en un 10 por ciento y se extenderá a lo largo de los pabellones 1, 2, 3 4 y 5 de Feria de Madrid, pondrán a disposición del público la mayor oferta de vehículos nuevos nunca antes reunida en España, en un mismo lugar y fechas. De esta manera, el Salón, organizado por Ifema, presenta en Madrid el gran evento comercial de la industria del automóvil, avalado por el efecto de concentración de vehículos de todas las gamas y segmentos, premium y generalistas, que ofrecerá a los visitantes un completo espacio de referencia del mundo del motor, especialmente diseñado para facilitar el proceso de selección, prueba y compra de automóviles. La creciente dinamización del mercado, y la oportunidad que ofrecen las fechas de celebración de *Madrid Auto,* sitúan las previsiones de asistencia en torno a unas 120.000 personas, y las ventas en 4.000 vehículos.

El sector de vehículos industriales se reúne en ‘Madrid Auto Profesional’

Los próximos 22 al 26 de mayo Ifema organiza la primera edición de *Madrid Auto Profesional, Salón del Vehículo Profesional y el Renting,* para ofrecer un modelo de feria totalmente renovado, con contenidos más amplios y alineados con las actuales condiciones de trabajo de los profesionales en un medio urbano cada vez más exigente en materia de movilidad, conectividad, sostenibilidad y seguridad, así como con la creciente necesidad de renovación del parque de vehículos industriales.Un evento que pone el acento es su caracter comercial y multimarca, y que se orienta al mundo profesional -autónomos, pymes y grandes empresas que utilizan este tipo de vehículos en su actividad- así como a todos los particulares interesados en la opción de renting. Hasta la fecha, junto a las empresas de equipamiento y acondicionamiento, logística, servicios de gestión de flotas, carsharing, operadores de renting y leasing, ya han confirmado su participación compañías como Ford, Fiat, Maxus, Citroen y Nissan, asi como otras grandes marcas que acudirán al Salón a través de sus redes de concesionarios de Madrid.

‘Salón del Vehículo de Ocasión’, una oportunidad para adquirir un seminuevo

Entre los días 5 al 10 de junio, y una vez finalizadas las ferias de *Madrid Auto* y *Madrid Auto Profesional*, el Salón del Vehículo de Ocasión, volverá a ocupar seis pabellones de Ifema, con la más alta concentración de automóviles de la oferta de semi-nuevos reunida en lo que será el gran evento comercial con el que Ifema cierra su circuito de ferias de motor y que, como cada año, se convertirá en el lugar de referencia imprescindible para todos aquellos visitantes que prefieren el concepto de oportunidad a la hora de adquirir un vehículo. Como novedad, este año el Salón se celebrará de martes a domingo con el objetivo de concentrar la afluencia del público a lo largo de seis jornadas de feria, así como su eficacia comercial. Todo ello en una edición que crece en participación, con la presencia de 33 marcas, así como en superficie, que este año se extenderá a lo largo de 37.000 m2 -un 6 por ciento más que en 2017-, y que nuevamente contará con el respaldo de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios así como de todos los operadores del sector.

‘Genera 2018’ divulga proyectos innovadores en energías renovables

Con el objetivo de reconocer y divulgar los proyectos innovadores en materia de energías renovables, eficiencia energética y medioambiente, la *Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, Genera 2018*, que organiza Ifema los próximos 13 al 15 de junio, convoca una nueva edición de la *Galeria de la Innovación*. A través de ésta iniciativa, de carácter gratuito, *Genera* invita a empresas, centros e institutos tecnológicos, universidades, grupos de investigación y otros organismos públicos y privados a presentar proyectos, con un marcado carácter innovador y tecnológico, relacionados con las energías renovables, la eficiencia energética y la protección del medioambiente. El Salón, organizado en colaboración con el Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía (IDAE) presentará una interesante perspectiva de los avances tecnológicos y novedades que vienen marcando la evolución del sector de las renovables y a eficiencia energética, a través de una oferta que reunirá en el pabellón 8 de Feria de Madrid, las últimas novedades en equipos y servicios relacionados con las distintas fuentes energéticas.

‘Gamergy’ celebra su novena edición con un aumento de torneos y premios

La Liga de Videojuegos Profesional (LVP) e Ifema ponen a la venta las entradas para la novena edición de *Gamergy*, que se celebrará entre el 22 y el 24 de junio en el recinto de Feria de Madrid. *Gamergy* sigue siendo el final del camino para las principales competiciones profesionales de la LVP, pero de cara a esta convocatoria también aumenta el número de juegos y torneos semiprofesionales, así como las actividades y premios para los jugadores casuales. Habrá espacio para vibrar con las finales de la Superliga Orange, aunque también para lucirse en los *Gamergy Open* o para, sencillamente, pasar un rato divertido y llevarse a casa premios en las diversas actividades del evento. La novena será una edición muy especial porque supondrá la unión definitiva entre competición profesional, semiprofesional y juego casual. Nunca antes se había realizado un despliegue tan amplio para saciar los gustos de los asistentes, que tendrán a su disposición el mayor abanico de actividades ofertado hasta la fecha.Una de las novedades será el *Gamergy Open* con hasta 14 juegos representados, que repartirán más de 28 mil euros en premios.

‘Mulafest’ fomenta el talento alternativo de jóvenes artistas

El *Festival de Tendencias y Cultura Urbana Mulafest* regresa entre el 22 y el 24 de junio de 2018 a la Feria de Madrid. En su séptima edición, este festival organizado por Ifema y Mula, busca más que nunca fomentar la creatividad y el talento alternativo, involucrando a sus asistentes en múltiples actividades, talleres y competiciones que les permitan poner de manifiesto sus mejores cualidades en las distintas áreas que conforman el festival, ya sea en fotografía, ilustración, moda o personalización de coches. El festival se articula en torno a diferentes áreas -Tattoo, Arte Urbano, Ilustración, Fotografía, Moda, Música, Garaje, Beat Box y Body Painting- que se entrelazan entre sí con el arte y las últimas tendencias urbanas como hilo conductor. En lo que a tatuajes se refiere, la cita más internacional del sector en nuestro país vuelve con más de cien estudios llegados de distintos lugares de todo el mundo. Italia, Francia, México, Colombia, Alemania o Portugal serán algunos de los países desde los que viajarán los profesionales de la tinta para participar en la *Madrid Tattoo Convention*, encuentro de los mejores profesionales nacionales e internacionales.

EE

JAIME **COLSA**

PRESIDENTE DE PALIBEX

LAURA BARTOLOMÉ

Palibex es la primera red española de transporte urgente de mercancía paletizada. Es decir, transporta palés con tiempos de tránsito muy cortos que hasta ahora no existían en el mundo de la paletería industrial. Jaime Colsa, presidente de la compañía, nos explica cuáles son las claves de su éxito, así como consejos para futuros emprendedores.

¿Qué ha sido lo más difícil desde que pusieron en marcha la empresa? ¿Y lo más bonito?
Creo que lo más difícil fue el arranque de la empresa porque tuve que llamar a mil puertas y convencer a muchas personas antes de que comenzáramos a funcionar. Otros retos difíciles fueron los de encontrar financiación externa y las instalaciones adecuadas. Respecto a lo más bonito de estos años, ha sido poder compartir con mi equipo la buena evolución de la empresa y poner en marcha proyectos como *Truck Art Project*, una iniciativa para sacar el arte a la calle a bordo de camiones que ha conseguido el reconocimiento internacional.

¿Cuáles son sus claves de éxito?
La clave de nuestro éxito es un conjunto de muchos factores pero, por encima de todo, responde al conocimiento previo que teníamos del mercado y a nuestra diferenciación. En el caso de Palibex fuimos capaces de aprovechar los cambios del mundo logístico. También ha resultado clave haber adaptado a España una tecnología y un modelo de negocio que está en expansión en todo el mundo: el transporte exprés de palés para la gran distribución.

¿Qué recomendaría a las personas que quieren emprender?
Lo más importante es rodearse de un buen equipo y elegir bien a las personas con las que compartir la aventura. Otra cosa que tengo claro, es que para emprender hace falta optimismo y pasión. Les recomiendo que antes de hacerlo lo piensen dos veces porque van a trabajar más de lo que nunca imaginaron, a encontrarse con sorpresas inesperadas y a vivir con la angustia de no saber lo que les espera. Pero también van a disfrutar mucho porque ver cómo un proyecto propio se hace realidad y va creciendo, es una de las mayores satisfacciones que da la vida.

“Al comienzo de la empresa, tuve que llamar a mil puertas”