

EOI en los medios



21 al 27 agosto 2017

EOI en los medios ▪ 21 al 27 agosto 2017

Impactos impresos: 9

Impactos online: 30

TOTAL: 39

Índice

El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación La Opinión de Murcia - 27/08/2017	3
El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación La Opinión de Cartagena - 27/08/2017	4
A Deputación lanza o programa coworking do Viveiro de Barro-Meis Atlántico Diario - 27/08/2017	5
San Cibrao acogerá un coworking sobre la madera La Región - 26/08/2017	6
Los ayuntamientos contratan 130 trabajadores gracias al PrePlan El Adelantado de Segovia - 25/08/2017	7
La EOI subvenciona la contratación de jóvenes parados El Progreso - 24/08/2017	9
En marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación Alerta el Periódico de Cantabria - 22/08/2017	10
LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN 'BIG DATA' El Economista - 22/08/2017	11
La cervecera San Frutos se lanza a la aventura empresarial china El Norte de Castilla Segovia - 21/08/2017	12



27 Agosto, 2017



Imagen correspondiente a las visitas realizadas por los emprendedores a las empresas Francisco Aragón (izquierda) y al Balneario de Archena (derecha).

El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación

► Los espacios Coworking de Murcia y Cartagena consideran que la llave para ser competitivos y crecer en el mercado está en innovar ► Un grupo de emprendedores realiza visitas a las empresas Francisco Aragón, Zukán y el Balneario de Archena para aprender de sus logros empresariales

L. O.
 ■ La Escuela de Organización Industrial (EOI) y el Instituto de Fomento de la Región de Murcia han facilitado el encuentro entre los emprendedores de los espacios coworking EOI Murcia y EOI Cartagena con los directivos de las empresas Francisco Aragón, Zukán y del Balneario de Archena para que conozcan de primera mano cómo las estrategias empresariales basadas en la I+D+i mejoran la competitividad y son claves para reinventar un negocio tradicional.

La actividad, denominada 'Estrategias de Desarrollo Empresarial de Empresas I+D', ha permitido que afloren sinergias entre los ejecutivos, que han transferido sus conocimientos a sus invitados, y los coworkers, que han aportado sus ideas frescas y empuje a los empresarios consolidados.

Las visitas se enmarcan dentro de los programas Go2Work en Murcia y Cartagena, impulsados por EOI, en colaboración con el INFO, que cuentan con la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

Claves para triunfar

Las dos primeras visitas se han desarrollado en Molina de Segura, municipio en el que están instaladas las factorías de Francisco Aragón y Zukán.

En Francisco Aragón, los emprendedores han profundizado en la estrategia de gestión partners y proveedores, que es el modelo seguido por el fabricante de productos innovadores para el cuidado del hogar con Mercadona, de la que es interproveedor de insecticidas y ambientadores desde hace 12 años, bajo



Los emprendedores, durante su estancia en Zukán

la marca blanca El Bosque Verde, según les ha informado Francisco Sánchez, director de Relaciones Institucionales, al frente del equipo de responsables de la empresa que ha atendido a las startups.

Los visitantes se han acercado

a las ventajas que aporta ser partner, como vínculo comercial que aporta un beneficio mutuo entre dos empresas, así como su utilidad para facilitar el acceso de las startups en su etapa inicial a tecnología o servicios desarrollados por terceros.

El segundo modelo en innovación como estrategia empresarial en la Región ha llevado a los coworkers de Murcia y Cartagena a Zukán, dedicada a la producción, comercialización y distribución de azúcares líquidos, sólidos y mezclas a medida en el sector de alimentación y bebidas.

En Zukán han sido recibidos por Francisco Amorós, director gerente, y Antonio Bernal, director de Calidad, quienes han incidido en la importancia de ser novedosos, la atención personalizada y ofrecer un servicio global, los tres pilares en que se sustenta su estrategia empresarial.

El final del recorrido ha llevado a los visitantes hasta el Balneario de Archena, donde se han introducido en el alto potencial que

tiene la Región para el desarrollo de modelos de negocios vinculados al turismo de salud para atender el mercado regional, nacional e internacional. De la mano de Luis Ovejero, Director Médico del balneario, los emprendedores han realizado un viaje sobre la evolución empresarial de este histórico recinto, que es un ejemplo de regeneración empresarial.

En Archena, los coworkers han conocido cómo se puede innovar en sectores y procesos tradicionales para mejorar el posicionamiento competitivo, además de desarrollar nuevas líneas de productos y servicios dentro del turismo de salud, en alza dentro del mercado nacional y global, en donde el balneario tiene un potencial de crecimiento.

Convertir experiencias no exitosas en aprendizaje

► Los coworkers han celebrado durante su periplo por la Vega Media un taller sobre 'Gestión de experiencias no exitosas', en donde han aprendido de la mano de una coaching cómo gestionar los contratiempos que puedan presentarse durante sus fases de emprendimiento, al igual que en el proceso empresarial. El propósito es que se aprecie cada fracaso como una fase necesaria dentro del aprendizaje para llegar al éxito.

El taller ha dotado a los emprendedores de herramientas para hacer frente a etapas de decaimiento en su motivación ante un contratiempo, para evitar que duden sobre su capacidad, piensen en el abandono, e, incluso, se obsesionen con el ridículo.

Para evitar el desfallecimiento, la receta transmitida a los coworkers de Murcia y Cartagena está basada en liderar sus miedos, para llegar a aceptarlos, comprenderlos y afrontarlos. También se ha recomendado una revisión de los diálogos internos, para llegar a identificar creencias que supongan limitaciones, al igual que formularse preguntas para comprender y mejorar una situación pasada, además de apoyarse en sus fortalezas y crear en sí mismos, porque «si crees, creas», entre otras propuestas.

El taller ha tratado el fracaso como una vía para aprender, mejorar y reformular el objetivo, tras tomarse conciencia de que a los grandes éxitos se llega tras muchos «ensayos».





27 Agosto, 2017



Imagen correspondiente a las visitas realizadas por los emprendedores a las empresas Francisco Aragón (izquierda) y al Balneario de Archena (derecha).

El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación

► Los espacios Coworking de Murcia y Cartagena consideran que la llave para ser competitivos y crecer en el mercado está en innovar ► Un grupo de emprendedores realiza visitas a las empresas Francisco Aragón, Zukán y el Balneario de Archena para aprender de sus logros empresariales

L. O.
 ■ La Escuela de Organización Industrial (EOI) y el Instituto de Fomento de la Región de Murcia han facilitado el encuentro entre los emprendedores de los espacios coworking EOI Murcia y EOI Cartagena con los directivos de las empresas Francisco Aragón, Zukán y del Balneario de Archena para que conozcan de primera mano cómo las estrategias empresariales basadas en la I+D+i mejoran la competitividad y son claves para reinventar un negocio tradicional.

La actividad, denominada 'Estrategias de Desarrollo Empresarial de Empresas I+D', ha permitido que afloren sinergias entre los ejecutivos, que han transferido sus conocimientos a sus invitados, y los coworkers, que han aportado sus ideas frescas y empuje a los empresarios consolidados.

Las visitas se enmarcan dentro de los programas Go2Work en Murcia y Cartagena, impulsados por EOI, en colaboración con el INFO, que cuentan con la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

Claves para triunfar

Las dos primeras visitas se han desarrollado en Molina de Segura, municipio en el que están instaladas las factorías de Francisco Aragón y Zukán.

En Francisco Aragón, los emprendedores han profundizado en la estrategia de gestión partners y proveedores, que es el modelo seguido por el fabricante de productos innovadores para el cuidado del hogar con Mercadona, de la que es interproveedor de insecticidas y ambientadores desde hace 12 años, bajo



Los emprendedores, durante su estancia en Zukán

la marca blanca El Bosque Verde, según les ha informado Francisco Sánchez, director de Relaciones Institucionales, al frente del equipo de responsables de la empresa que ha atendido a las startups.

Los visitantes se han acercado

a las ventajas que aporta ser partner, como vínculo comercial que aporta un beneficio mutuo entre dos empresas, así como su utilidad para facilitar el acceso de las startups en su etapa inicial a tecnología o servicios desarrollados por terceros.

El segundo modelo en innovación como estrategia empresarial en la Región ha llevado a los coworkers de Murcia y Cartagena a Zukán, dedicada a la producción, comercialización y distribución de azúcares líquidos, sólidos y mezclas a medida en el sector de alimentación y bebidas.

En Zukán han sido recibidos por Francisco Amorós, director gerente, y Antonio Bernal, director de Calidad, quienes han incidido en la importancia de ser novedosos, la atención personalizada y ofrecer un servicio global, los tres pilares en que se sustenta su estrategia empresarial.

El final del recorrido ha llevado a los visitantes hasta el Balneario de Archena, donde se han introducido en el alto potencial que

tiene la Región para el desarrollo de modelos de negocios vinculados al turismo de salud para atender el mercado regional, nacional e internacional. De la mano de Luis Ovejero, Director Médico del balneario, los emprendedores han realizado un viaje sobre la evolución empresarial de este histórico recinto, que es un ejemplo de regeneración empresarial.

En Archena, los coworkers han conocido cómo se puede innovar en sectores y procesos tradicionales para mejorar el posicionamiento competitivo, además de desarrollar nuevas líneas de productos y servicios dentro del turismo de salud, en alza dentro del mercado nacional y global, en donde el balneario tiene un potencial de crecimiento.

Convertir experiencias no exitosas en aprendizaje

► Los coworkers han celebrado durante su periplo por la Vega Media un taller sobre 'Gestión de experiencias no exitosas', en donde han aprendido de la mano de una coaching cómo gestionar los contratiempos que pueden presentarse durante sus fases de emprendimiento, al igual que en el proceso empresarial. El propósito es que se aprecie cada fracaso como una fase necesaria dentro del aprendizaje para llegar al éxito.

El taller ha dotado a los emprendedores de herramientas para hacer frente a etapas de decaimiento en su motivación ante un contratiempo, para evitar que duden sobre su capacidad, piensen en el abandono, e, incluso, se obsesionen con el ridículo.

Para evitar el desfallecimiento, la receta transmitida a los coworkers de Murcia y Cartagena está basada en liderar sus miedos, para llegar a aceptarlos, comprenderlos y afrontarlos. También se ha recomendado una revisión de los diálogos internos, para llegar a identificar creencias que supongan limitaciones, al igual que formularse preguntas para comprender y mejorar una situación pasada, además de apoyarse en sus fortalezas y crear en sí mismos, porque «si crees, creas», entre otras propuestas.

El taller ha tratado el fracaso como una vía para aprender, mejorar y reformular el objetivo, tras tomarse conciencia de que a los grandes éxitos se llega tras muchos «ensayos».





27 Agosto, 2017

A Deputación lanza o programa coworking do Viveiro de Barro-Meis

REDACCIÓN, VIGO
especialiad@atlantico.net

■ A Deputación de Pontevedra e a Escola de Organización Industrial (EOI) lanzan a primeira convocatoria, que dará comezo o vindeiro 15 de setembro, para fomentar o emprendemento local no espazo de coworking do Viveiro de empresas de Barro-Meis.

Co lanzamento do espazo coworking, os emprendedores da provincia poderán acceder a un amplo abano de servizos de emprendemento que promove a Deputación (coworking, FabLab, SmartPeme e depoEmprende, entre outros), cubrindo desta maneira as necesidades de formación, asesoramento especializado e mentorización dos emprendedores.

O obxectivo principal do coworking é fomentar o emprendemento e aumentar as posibilidades de éxito dos proxectos emprendedores que participen nestes espazos de coworking, nun período limitado de tempo, identificando os proxectos con máis potencial de desenvolvemento.

Desta forma, a EOI e a Deputación de Pontevedra buscan que os proxectos participantes poidan incorporarse en aceleradoras e cubrir así a seguinte fase no

desenvolvemento das súas empresas. Esta iniciativa está cofinanciada polo Fondo Social Europeo e representa un investimento global de 800.000 euros, sendo totalmente gratuíta para os emprendedores.

A EOI e a Deputación realizarán catro convocatorias no coworking, cunha duración cada unha delas de 5 meses, dando cabida a entre 16 e 22 proxectos emprendedores. Ademais, os beneficiarios destes espazos de coworking seguirán un proceso de asesoría e mentorización personalizada de 40 horas para cada emprendedor por parte de expertos de recoñecido prestixio para acompañar aos emprendedores dende o deseño do modelo de negocio, a súa posta en marcha e a optimización do proxecto, dando resposta ás necesidades que aparezan no camiño.

Ademais, desenvolveranse máis de 60 horas de formación especializada en diversas temáticas, grazas a obradoiros e sesións de formación grupal para potenciar o desenvolvemento de competencias en emprendemento e en xestión de proxectos. Algunha das materias a impartir nos talleres serán o proxecto, consolidación e validación do modelo



O viveiro de empresas de Barro-Meis dispón dun espazo de coworking de 125 metros cadrados.

de negocio seguindo a metodoloxía "Lean Startup"; o emprendedor, habilidades e ferramentas para o emprendemento e materias específicas para o impulso e despegue do proxecto empresarial.

Por outro lado, celebraranse diferentes actividades encamiñadas a potenciar o networking e compartir best practices, contando coa ex-

A DEPUTACIÓN ANIMA ÓS EMPRENDEDORES A QUE SE ANOTEN. O PRIMEIRO GRUPO EMPEZARÁ O 15 DE SETEMBRO

periencia doutros emprendedores, expertos e empresarios.

Como peche a cada unha das edicións, celebraranse un Demo Day durante o cal presentaranse os proxectos participantes no espazo coworking, a súa evolución e as posibilidades de colaboración cos mesmos.

O viveiro de empresas de

FABLAB

ESPACIO COWORKING

de Barro-Meis terá ademais unha importante particularidade, os participantes no coworking terán acceso de maneira gratuíta ao novo FabLab (Laboratorio de Fabricación Dixital) da Deputación de Pontevedra, que estará situado no mesmo espazo do viveiro de Barro-Meis, e onde contarase con equipamento de fabricación dixital (impresoras 3D, escáneres 3D, kits de Arduino, fresadora de madeira, soldadores de electrónica, material electrónico diverso, utillaxe, etc.). Desenvolverase unha programación de talleres específicos de fabricación dixital para promover o uso da tecnoloxía.

Barro-Meis dispón dun espazo de coworking de 125 metros cadrados, que conta con postos de traballo, unha zona para descanso e networking, e unha sala de reunións.

Para máis información sobre a convocatoria do coworking <https://www.eoi.es/espacios-coworking/pontevedra>. ■



26 Agosto, 2017

San Cibrao acogerá un coworking sobre la madera

REDACCIÓN. OURENSE
local@laregion.net

■ ■ ■ El Concello de San Cibrao acogerá el próximo mes de septiembre un coworking de la Escuela de Organización Industrial y el Instituto Galego de Promoción Económica centrado en el sector de la madera y forestal. Se incluye dentro del programa Go2Work, cuyo objetivo es favorecer el emprendimiento en sectores estratégicos de la Comunidad gallega.

El plazo de inscripción finaliza el 31 de agosto con el objetivo de acoger hasta 22 proyectos y tendrá una duración de cinco meses. Asimismo, contará con varias actividades que ayudarán a los emprendedores a evaluar su idea de negocio, formarlos en nuevos campos y aumentar sus posibilidades de éxito. Dentro de estas activida-

des se organizarán talleres prácticos, demoday (presentación ante inversores), mentorización o networking, entre otros. Además, los participantes tendrán todas sus necesidades cubiertas (zonas comunes, sala de reuniones, wifi, impresora, etcétera). El objetivo fundamental, según señalan los organizadores, es aumentar las posibilidades de éxito de proyectos innovadores y facilitar la obtención de apoyo para poner en marcha dichos proyectos en poco tiempo.

Estas actividades están destinadas, principalmente, a emprendedores con una idea de negocio sin desarrollar o con un proyecto empresarial en fase temprana de desarrollo con una empresa creada recientemente (no más de seis meses antes de su participación en el espacio coworking). ■



25 Agosto, 2017

► LABORAL

Los ayuntamientos de la provincia contratan a 130 trabajadores gracias al Preplan

- Esta línea de ayudas de la Diputación y la Junta han beneficiado a 14 municipios más que el año pasado.
- Las localidades pequeñas han sido las que más dinero han recibido, hasta 4.000 euros.

SEGOVIA11



25 Agosto, 2017

▶ LABORAL

Los ayuntamientos contratan 130 trabajadores gracias al PrePlan

En esta edición, los municipios más pequeños han sido los más beneficiados por esta línea de ayudas, llegando a recibir entre 3.250 y 4.000 euros cada uno de ellos

EL ADELANTADO / SEGOVIA

Los ayuntamientos de la provincia han contratado este año a 130 trabajadores para la realización de diversas tareas municipales, gracias al llamado Preplan puesto en marcha por la Junta de Castilla y León y la Diputación de Segovia. Cada uno de los pueblos beneficiados con esta línea del Plan de Empleo ha recibido entre 3.250 y 4.000 euros de ayuda de ambas instituciones, conforme al reparto final aprobado esta semana por la junta de gobierno de la institución provincial.

Aunque la subvención mínima por sumarse a este Plan es de 2.500 euros para cada municipio, finalmente esa ayuda se ha incrementado como poco hasta los 3.250 euros —salvo en el caso de Cantalejo y La Lastrilla, que mantienen esos 2.500—, tras la reasignación de fondos aprobada después de que 17 municipios renunciaran finalmente a la subvención. En la mayoría de los casos esa renuncia se produjo porque no había desempleados que cumplieran los requisitos de la II Estrategia del Plan de Empleo, y consecuentemente de la convocatoria.

Todos los trabajadores empezaron a funcionar antes del 30 de junio por lo que estarán al servicio de los vecinos de cada municipio hasta finales de año, pues los contratos son de seis meses. Esa duración permitirá a los empleados poder recurrir con posterioridad a las prestaciones por desempleo.

En total han sido catorce ayuntamientos más que el año pasado los que han recurrido a este Preplan. Los pueblos pueden, gracias a estas ayudas, contratar operarios que refuerzan los servicios municipales en una época en la que están muy necesitados, pues en verano y en otoño se incrementa espectacularmente la población de la mayoría de las localidades de la provincia.

Estos trabajadores realizan todo tipo de tareas durante estos meses, desde limpieza de viales o de edificios, pasando por el cuidado o mantenimiento de jardines, reparación o sustitución de luces o lámparas, etcétera.

Cada Ayuntamiento contaba



Los trabajadores apoyan en todo tipo de tareas que el ayuntamiento necesite, desde limpieza a mantenimiento de jardines. / E.A.



Los contratos de los 180 trabajadores se prolongarán hasta final de año, para poder recurrir a prestación por desempleo. / E.A.

con una subvención preconcedida de 2.500 euros, pero ahora ya sabe exactamente a cuánto ascen-

derá la subvención. En ese nuevo reparto de fondos han salido más beneficiados los pueblos más pe-

queños, mientras que Cantalejo y La Lastrilla —al superar ambos los 3.000 habitantes— mantendrán

El PrePlan

A esta línea de ayudas podían acogerse todos los municipios de la provincia de Segovia, excluyendo a los municipios con población superior a los 5.000 habitantes.

Los destinatarios de las contrataciones fueron los trabajadores desempleados inscritos como demandantes de empleo, no ocupados, en el Servicio Público de Empleo de Castilla y León, dentro de los colectivos prioritarios establecidos en la II Estrategia Integrada de empleo, Formación Profesional, Prevención de Riesgos laborales e Igualdad y Conciliación en el Empleo, es decir, los jóvenes menores de 35 años, preferentemente sin cualificación; los mayores de 45 años, especialmente para quienes carecieran de prestaciones o presentaran cargas familiares; los parados de larga duración con especial atención a aquellos que habían agotado sus prestaciones por desempleo y las personas en riesgo de exclusión social.

Con carácter general, los contratos a estos nuevos trabajadores se concertaron a jornada completa y con un plazo de duración de 180 días, buscando así prestar una cobertura completa a los ayuntamientos de los municipios demandantes para los meses vacacionales en los que aumenta la población en los pueblos de la provincia de Segovia.

los 2.500 euros iniciales.

El Preplan es este año solo una de las cinco líneas que componen el Plan de Empleo impulsado por la Diputación en colaboración con otras instituciones o en solitario. Gracias a la cooperación de la Junta de Castilla y León, ya están funcionando por toda la provincia diversas cuadrillas forestales en la realización de tareas de limpieza y prevención de incendios; mientras que Prodestur ha contratado a seis operarios que desempeñan sus funciones bien en las Edades del Hombre o en la Sección Agraria para la confección del inventario de fuentes de la comarca de Tierra de Pinares.

Por otro lado, y en alianza con la Escuela de Organización Industrial, se han venido impartiendo cursos para jóvenes en La Granja, San Cristóbal de Segovia y Cuéllar, que permitirán ahora la contratación de cuarenta de ellos por distintas empresas.

Por último, el pasado viernes se aprobó la nueva línea de subvenciones para nuevos emprendedores, a la que se han destinado 22.000 euros.



Empleo

La EOI subvenciona la contratación de jóvenes parados

La Escuela de Organización Industrial recuerda que sigue abierto hasta el 11 de septiembre el plazo de solicitud de ayudas para contratar a menores de 30 años. Se prevén ayudas de 4.200 euros para bonificar la incorporación laboral de lucenses que hayan participado en acciones de la EOI.



22 Agosto, 2017

PROGRAMA DE EMPLEO JUVENIL

En marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación

ALERTA / SANTANDER

El Ayuntamiento de Santander y la Escuela de Organización Industrial (EOI) han puesto en marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación dentro del programa de empleo juvenil impulsado por ambas entidades con la cofinanciación del Fondo Social Europeo (FSE). En esta ocasión, el presupuesto de la convocatoria asciende a 140.000 euros, que se destinarán a subvencionar la incorporación laboral de jóvenes desempleados de entre 16 y 29 años en empresas de la comunidad. Como novedad, en esta cuarta convocatoria de ayudas del programa las empresas podrán formalizar

los contratos a los trabajadores sin esperar a la resolución de las ayudas, para agilizar el proceso de incorporación y responder así con mayor inmediatez a las necesidades de personal que puedan tener. Las empresas podrán obtener ayudas de hasta 5.000 euros por cada contrato realizado, que deberán ser de al menos seis meses de duración a jornada completa (o el tiempo equivalente a jornada parcial).

Los trabajadores deberán seleccionarse entre aquellos que han participado en los cursos del programa de empleo juvenil, que ha formado a 94 jóvenes en diversas áreas en las que se detectaba demanda por parte del tejido empresarial. La concejala de

Empleo y Desarrollo Empresarial, Ana González Pescador, ha explicado en nota de prensa que las empresas interesadas en acogerse a las ayudas podrán presentar sus solicitudes hasta el 11 de septiembre a través de la página web de EOI (<https://www.eoi.es/es/ayudas-la-contratacion>), en la que encontrarán también toda la información sobre el programa.

González Pescador ha animado a las empresas a aprovechar esta convocatoria en la que, atendiendo a la experiencia de las tres fases previas y a las necesidades trasladadas desde el sector empresarial, se modifican las bases para facilitar y agilizar la incorporación de los trabajadores sin tener que esperar a la

resolución de la convocatoria.

Esta nueva facilidad se suma a las ventajas que suponen ya de por sí las ayudas, tal como ha agregado la edil, quien ha recordado que estas subvenciones ofrecen a los empleadores condiciones muy favorables para la incorporación de trabajadores, además de dar a los jóvenes la oportunidad de acceder al mercado laboral. El programa de empleo juvenil, desarrollado por el Ayuntamiento y EOI y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, tiene como objetivo capacitar a los jóvenes para su acceso al mercado laboral, especializándose en los ámbitos más demandados por las empresas a través de una formación dinámica, teórica y práctica, adaptada a la realidad laboral. El presupuesto total del programa es de 950.000 euros, de los cuales, 300.000 corresponden a las acciones formativas ya desarrolladas y 650.000 euros a las convocatorias de ayudas que se han ido abriendo a lo largo de los últimos meses.



22 Agosto, 2017

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN 'BIG DATA'



Valvanera Castro

Profesora del Máster en Big Data de EOI

No cabe duda de que una de las tendencias empresariales de las que más se habla en este momento es del famoso *big data*.

Como menciona Richard Rumelt en su libro *Good strategic/Bad strategic*, podríamos considerar el *Big Data* como un "atractor": "Un estado atractor proporciona un sentido de dirección para la evolución de la industria, que representa una especie de tirón gravitatorio".

La esencia de un proyecto de *Big Data* es algo más que la tecnología; la clave está en su planteamiento estratégico y en la transformación empresarial necesaria para afrontarlo. El eje principal de un proyecto de gestión de datos debe ser su fundamento de negocio. La tecnología tiene que ayudar a identificar oportunidades y/o solucionar los problemas de una organización, agregando valor a la misma.

Por lo tanto, antes de implementar un proyecto de estas características, la organización debe de abordar aspectos estratégicos claves, como cuáles son los objetivos (por qué y para qué), qué retos organizacionales plantea, cuál va a ser la inversión necesaria y qué rentabilidad va a aportar a la empresa.

En este sentido, lo primero que tenemos que definir es el público objetivo del proyecto. Qué grupos de interés van a verse afectados: clientes, proveedores, personas de la organización, inversores...

En segundo lugar, tendremos que determinar cuáles son los objetivos que se pretenden conseguir. El objetivo de implantar una solución de *Big Data* debería ser el aprovechamiento de los conocimientos que se obtienen de los datos de los clientes, productos y operaciones y aplicarlos para reestructurar el modelo de negocio y la creación de valor de una organización, optimizar la gestión empresarial y/o descubrir nuevas oportunidades de negocio.

Los beneficios que se pueden obtener con una buena estrategia e implementación de un proyecto *Big Data* son múltiples. En cuanto a la mejora de la eficiencia empresarial, a modo de ejemplo, podemos hablar de eliminación de sobreproducción y de reducción del tiempo de lanzamiento de nuevos productos o servicios. También puede ayudarnos a la reasignación de las personas necesarias para llevar a cabo los procesos y a maximizar la gestión del talento en las estrategias de recluta-

miento y desarrollo. Igualmente, nos permite negociar mejores precios con los proveedores y algo fundamental: mejorar la atención al cliente, así como optimizar su coste de adquisición.

Un proyecto de *Big Data* también puede generar mayores ingresos para la empresa, gracias a la información que nos aporta sobre nuestros clientes. Nos permite optimizar la adquisición de clientes y su conversión, mediante el uso de la segmentación, así como aumentar su satisfacción, incrementar su fidelidad y reducir la tasa de abandono. El *Big Data* hace posible que podamos personalizar más la oferta de productos y servicios y optimizar precios, así como

potenciar la venta cruzada. La gestión de los datos puede, igualmente, crear nuevas oportunidades de negocio mediante la comercialización de la base de datos de clientes, siempre que se informe previamente a estos del uso que se dará a sus datos y que hayan aceptado. De esta forma, empresas y desarrolladores pueden lanzar nuevos productos y servicios mediante el acceso y la integración en sus aplicaciones de los datos que otras compañías generan.

Permite negociar mejores precios con los proveedores y mejorar la atención al cliente

El tercer elemento estratégico que debemos afrontar es la transformación y los nuevos roles empresariales necesarios para explotar las posibilidades que ofrecen las tecnologías *Big Data*.

Otro elemento importante es la identificación de las fuentes de datos. La clave es focalizar los esfuerzos en aquella información realmente relevante para los objetivos del negocio: de qué datos dispone la compañía, qué datos disponibles no se están recogiendo, cuáles pueden generarse a partir de nuestras operaciones y cuáles podríamos obtener de otras fuentes (*open data*, por ejemplo).

Una vez identificadas las fuentes de datos, deberemos analizar cómo procesar y utilizar esta información para generar mayor valor a la compañía.

Gartner, en su publicación *How to prevent big data analytics failures*, habla de la necesidad de establecer estrategias viables para aportar valor al negocio desde los proyectos *Big Data*: "Los problemas y fracasos ocurren debido a factores como la estrategia, las personas, la cultura y las capacidades, todo ello exacerbado por el rápido avance de la economía digital... Una vez que las prioridades estratégicas y de transformación empresarial se abordan, entonces se puede implementar el proyecto de *Big Data*". En suma: la tecnología debe de estar al servicio de la estrategia para aportar realmente valor a la empresa.

21 Agosto, 2017



Francisco Vázquez y Jaime Pérez escuchan las explicaciones de los hermanos Sanz de Santos. :: EL NORTE

La cervecera San Frutos se lanza a la aventura empresarial china

La empresa espera producir este año más de 120.000 litros y cerrar con una facturación de 400.000 euros

EL NORTE

SEGOVIA. Con solo cuatro años de vida, Cerveza San Frutos, adscrita a la marca Alimentos de Segovia impulsada por la Diputación Provincial, alcanzará este año una producción de más de 120.000 litros. La empresa liderada por los hermanos Mateo y Adrián Sanz de Santos, que ya suministra a gran parte del mercado nacional, iniciará el próximo mes de septiembre la aventura china.

El presidente de la institución provincial, Francisco Vázquez,

acompañado por el diputado de Promoción Económica, Jaime Pérez, ha querido conocer las instalaciones de la joven empresa ubicadas en el polígono de Hontoria. Cerveza San Frutos es una de las industrias más activas en las distintas propuestas comerciales que le plantea la Diputación, según informa la institución provincial.

No en vano, sus propietarios se muestran muy agradecidos al apoyo que siempre les ha prestado Alimentos de Segovia y recuerdan que «las únicas subvenciones de administraciones que hemos recibido» han llegado del Área de Promoción Económica de la Diputación. «Si te dedicas a montar tu empresa, no tienes tiempo de preocuparte del marketing», comentan los dos hermanos, por lo que aplauden las posibilidades que la institución provincial les ha dado de participar en

diferentes ferias y certámenes.

Mateo, licenciado en Historia de Arte y Master en Creación y Dirección de Empresas por la Escuela de Organización Industrial, y Adrián, licenciado en Turismo y grado superior en Gestión de Servicios Hosteleros, eran unos enamorados de la cerveza. Por eso hace cuatro años decidieron crear su propia empresa y en noviembre de 2013 iniciaban la producción, informa Europa Press.

El año pasado produjeron ya 100.000 litros de cerveza y facturaron algo más de 300.000 euros, y este año cerrarán sobre los 400.000 euros. Son tres en plantilla –ellos dos y una tercera persona–, aunque de forma puntual se contrata a algún trabajador más para acometer los trabajos de embotellamientos. Sus cervezas se consumen en prácticamente toda Castilla y León, Madrid, Andalucía, Asturias, Gali-

cia, y han recibido ya importantes galardones en distintos certámenes. Su aventura internacional se circunscribe de momento a Finlandia, aunque en septiembre comenzarán a exportar al siempre complicado mercado chino, señalan desde la Diputación.

Siete propias

Aunque elaboran hasta 19 cervezas, solo siete son propias. En concreto, la rubia blond ale –es con la que empezaron–, la especial –amber ale, que es una tostada–, luego la de trigo tipo belga y la india pale ale. Sus tres últimas incorporaciones han sido: la wikingathor –es una cerveza tostada con mucho lupulo, una india dunkel– que producen para un amigo de Corea; la oro negro –es una russian imperial stout– y la invasión –imperial ipa–.

Todo ello sale de su nave de 400 metros cuadrados situada en la avenida Hontoria del polígono el mismo nombre, y su almacén aledaño de idéntica capacidad. Para ello cuentan con seis fermentadores con una capacidad de 20.000 litros cada uno, dos tanques de frío, el equipo de elaboración, la caldera de vapor y la embotelladora.

ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
NOTICIAS DE EOI				
1	27/08/2017	Laopiniondemurcia.es	El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación	Digital
2	26/08/2017	Expansión	El Ministerio de Economía asesorará a las pymes con el objetivo de impulsar la industria española	Digital
3	26/08/2017	El Economista	El ministerio de economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española	Digital
4	26/08/2017	La información.com	El ministerio de economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española	Digital
5	26/08/2017	Teinteresa.es	El ministerio de economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española	Digital
6	26/08/2017	Diario Siglo XXI	El Ministerio de Economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española	Digital
7	26/08/2017	La Región de Ourense	San Cibrao acogerá un coworking sobre la madera	Digital
8	25/08/2017	ITespresso.es	Adentrándonos en el ecosistema de startups manchegas	Digital
9	25/08/2017	20 Minutos	El espacio coworking de Torremolinos acogerá en septiembre diversos talleres de marketing y finanzas	Digital
10	24/08/2017	segoviaudaz.es	130 personas con trabajo gracias al "Preplan"	Digital
11	24/08/2017	Noticias de Cantabria	En marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación del programa de empleo juvenil	Digital
12	23/08/2017	Avilared	4.000 espectadores en las 19 actuaciones del Festival de Las Navas	Digital
13	23/08/2017	Energías renovables	El Cluster de la Energía de Extremadura revisa los Nuevos modelos de negocio en el sector energético	Digital
14	23/08/2017	elautonomodigital.es	ENTREVISTA - Néstor Guerra, consultor: "En España hemos fabricado "startups" casi de manera artificial y un poco irresponsable"	Digital
15	23/08/2017	Empresason	Luz verde a un convenio para el desarrollo de la Estrategia Industria Conectada 4.0	Digital
16	22/08/2017	La Vanguardia Vida	Festival Internacional de Música de Las Navas contó con 4.000 espectadores	Digital
17	22/08/2017	Avilared	4.000 espectadores en las 19 actuaciones del Festival de Las Navas en	Digital
18	22/08/2017	Diario de Arousa	Economía crea una aceleradora de negocios emprendedores en O Salnés	Digital
19	22/08/2017	Tribuna Ávila	El VIII Festival de Las Navas del Marqués recibe a 4.000 espectadores y 19 actuaciones	Digital
20	22/08/2017	Mispecies.com	Fabricante de insectos Entosur proyecta fabricar harina de insectos para acuicultura	Digital
21	22/08/2017	La Voz de Galicia	Vilanova dispondrá de un coworking comarcal a partir de septiembre	Digital
22	21/08/2017	economiaengalicia.com	El sector del turismo y de la alimentación centrará un nuevo espacio coworking en Vilanova de Arousa	Digital
23	21/08/2017	El Norte de Castilla	La cervecera segoviana San Frutos prepara el salto a China	Digital
24	21/08/2017	Alicante Plaza	La Coquería o como resucitar la "pizza valenciana" entre los estómagos modernos	Digital
25	21/08/2017	valencia plaza	La Coquería o como resucitar la "pizza valenciana" entre los estómagos modernos	Digital
26	21/08/2017	Faro de Vigo	Vilanova albergará un coworking destinado al sector del turismo y la alimentación	Digital
27	21/08/2017	La Voz de Galicia	Vilanova dispondrá de un coworking de carácter comarcal	Digital
28	21/08/2017	Diario de Pontevedra	Vilanova tendrá un nuevo espacio de coworking	Digital
29	21/08/2017	Noticiaspress.es	Conde avanza que Vilanova de Arousa acollerá un novo espazo coworking centrado no sector do turismo e da alimentación	Blog

El INFO y EOI abren a las startups a los casos de éxito en innovación

original

Los espacios Coworking de Murcia y Cartagena consideran que la llave para ser competitivos y crecer en el mercado está en innovar



Un grupo de emprendedores realiza visitas a las empresas Francisco Aragón, Zukán y el Balneario de Archena para aprender de sus logros empresariales

La Escuela de Organización Industrial (EOI) y el Instituto de Fomento de la Región de Murcia han facilitado el encuentro entre los emprendedores de los espacios coworking EOI Murcia y EOI Cartagena con los directivos de las empresas Francisco Aragón, Zukán y del Balneario de Archena para que conozcan de primera mano cómo las estrategias empresariales basadas en la I+D+i mejoran la competitividad y son claves para reinventar un negocio tradicional.

La actividad, denominada 'Estrategias de Desarrollo Empresarial de Empresas I+D', ha permitido que afloren sinergias entre los ejecutivos, que han transferido sus conocimientos a sus invitados, y los coworkers, que han aportado sus ideas frescas y empuje a los empresarios consolidados.

Las visitas se enmarcan dentro de los programas Go2Work en Murcia y Cartagena, impulsados por EOI, en colaboración con el INFO, que cuentan con la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

Claves para triunfar

Las dos primeras visitas se han desarrollado en Molina de Segura, municipio en el que están instaladas las factorías de Francisco Aragón y Zukán.

En Francisco Aragón, los emprendedores han profundizado en la estrategia de gestión partners y proveedores, que es el modelo seguido por el fabricante de productos innovadores para el cuidado del hogar con Mercadona, de la que es interproveedor de insecticidas y ambientadores desde hace 12 años, bajo la marca blanca El Bosque Verde, según les ha informado Francisco Sánchez, director de Relaciones Institucionales, al frente del equipo de responsables de la empresa que ha atendido a las startups.

Los visitantes se han acercado a las ventajas que aporta ser partner, como vínculo comercial que aporta un beneficio mutuo entre dos empresas, así como su utilidad para facilitar el acceso de las startups en su etapa inicial a tecnología o servicios desarrollados por terceros

http://www.laopiniondemurcia.es/comunidad/2017/08/27/info-eoi-abren-startups-casos/855162.html?utm_source=rss
 startups en su etapa inicial a tecnología o servicios desarrollados por terceros.

El segundo modelo en innovación como estrategia empresarial en la Región ha llevado a los coworkers de Murcia y Cartagena a Zukán, dedicada a la producción, comercialización y distribución de azúcares líquidos, sólidos y mezclas a medida en el sector de alimentación y bebidas.

En Zukán han sido recibidos por Francisco Amorós, director gerente, y Antonio Bernal, director de Calidad, quienes han incidido en la importancia de ser novedosos, la atención personalizada y ofrecer un servicio global, los tres pilares en que se sustenta su estrategia empresarial.

El final del recorrido ha llevado a los visitantes hasta el Balneario de Archena, donde se han introducido en el alto potencial que tiene la Región para el desarrollo de modelos de negocios vinculados al turismo de salud para atender el mercado regional, nacional e internacional. De la mano de Luis Ovejero, Director Médico del balneario, los emprendedores han realizado un viaje sobre la evolución empresarial de este histórico recinto, que es un ejemplo de regeneración empresarial.

En Archena, los coworkers han conocido cómo se puede innovar en sectores y procesos tradicionales para mejorar el posicionamiento competitivo, además de desarrollar nuevas líneas de productos y servicios dentro del turismo de salud, en alza dentro del mercado nacional y global, en donde el balneario tiene un potencial de crecimiento.

Convertir experiencias no exitosas en aprendizaje

Los coworkers han celebrado durante su periplo por la Vega Media un taller sobre 'Gestión de experiencias no exitosas', en donde han aprendido de la mano de una coaching cómo gestionar los contratiempos que puedan presentarse durante sus fases de emprendimiento, al igual que en el proceso empresarial. El propósito es que se aprecie cada fracaso como una fase necesaria dentro del aprendizaje para llegar al éxito.

El taller ha dotado a los emprendedores de herramientas para hacer frente a etapas de decaimiento en su motivación ante un contratiempo, para evitar que duden sobre su capacidad, piensen en el abandono, e, incluso, se obsesionen con el ridículo.

Para evitar el desfallecimiento, la receta transmitida a los coworkers de Murcia y Cartagena está basada en liderar sus miedos, para llegar a aceptarlos, comprenderlos y afrontarlos. También se ha recomendado una revisión de los diálogos internos, para llegar a identificar creencias que supongan limitaciones, al igual que formularse preguntas para comprender y mejorar una situación pasada, además de apoyarse en sus fortalezas y creer en sí mismos, porque «si crees, creas», entre otras propuestas.

El taller ha tratado el fracaso como una vía para aprender, mejorar y reformular el objetivo, tras tomarse conciencia de que a los grandes éxitos se llega tras muchos «ensayos».



<http://www.expansion.com/economia/2017/08/26/59a17372e5fdea0f158b45f7.html>

El Ministerio de Economía asesorará a las pymes con el objetivo de impulsar la industria española

POR Servimedia • original



El ministro de Economía Luis de Guindos.

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha convocado ayudas en forma de asesoramiento destinadas a pyme con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria española.

Según publicó este sábado el Boletín Oficial del Estado (BOE), podrán optar a las ayudas pyme con cualquiera que sea su forma jurídica (físicas, jurídicas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro...), que desarrollen o vayan a desarrollar una actividad industrial productiva.

La ayuda, en forma de especie, supondrá la recepción de un asesoramiento especializado e individualizado que incluirá un diagnóstico de la situación de partida de la empresa beneficiaria, la elaboración de un plan de asesoramiento temático, así como el seguimiento del plan. El asesoramiento se prestará a través de reuniones individualizadas con las empresas beneficiarias, y contará con 50 horas de asesoramiento individualizado.

En este sentido, la empresa beneficiaria recibirá, dentro del asesoramiento especializado, servicios de diagnóstico previo de la situación de partida de la empresa, un análisis interno de la organización y del negocio, Plan de Asesoramiento personalizado, seguimiento y evaluación del Plan de Asesoramiento, así como las visitas necesarias a las instalaciones de la empresa, dos en la fase de diagnóstico y dos en el asesoramiento temático.

El gasto total para esta convocatoria será de 856.019 euros y se realizará a través de la Fundación EOI con cargo a la Secretaría General de Industria y de la Pyme del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

El precio del servicio objeto de ayuda es de 6.497,29 euros por empresa industrial beneficiaria, de los

<http://www.expansion.com/economia/2017/08/26/59a17372e5fdea0f158b45f7.html>

que la Fundación EOI concederá una subvención por valor de 5.522,7 euros por empresa industrial beneficiaria que complete el proceso de asesoramiento permitido de 50 horas. Por tanto, la empresa beneficiaria contribuirá al servicio abonando 974,59 euros. El plazo de presentación de solicitudes permanecerá abierto hasta el 22 de septiembre de 2017

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=105151050

El ministerio de economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española

(SERVIMEDIA) • [original](#)

MADRID, 26 (SERVIMEDIA)

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha convocado ayudas en forma de asesoramiento destinadas a pyme con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria española.

Según publicó este sábado el Boletín Oficial del Estado (BOE), podrán optar a las ayudas pyme con cualquiera que sea su forma jurídica (físicas, jurídicas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro...), que desarrollen o vayan a desarrollar una actividad industrial productiva.

La ayuda, en forma de especie, supondrá la recepción de un asesoramiento especializado e individualizado que incluirá un diagnóstico de la situación de partida de la empresa beneficiaria, la elaboración de un plan de asesoramiento temático, así como el seguimiento del plan. El asesoramiento se prestará a través de reuniones individualizadas con las empresas beneficiarias, y contará con 50 horas de asesoramiento individualizado.

En este sentido, la empresa beneficiaria recibirá, dentro del asesoramiento especializado, servicios de diagnóstico previo de la situación de partida de la empresa, un análisis interno de la organización y del negocio, Plan de Asesoramiento personalizado, seguimiento y evaluación del Plan de Asesoramiento, así como las visitas necesarias a las instalaciones de la empresa, dos en la fase de diagnóstico y dos en el asesoramiento temático.

El gasto total para esta convocatoria será de 856.019 euros y se realizará a través de la Fundación EOI con cargo a la Secretaría General de Industria y de la Pyme del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

El precio del servicio objeto de ayuda es de 6.497,29 euros por empresa industrial beneficiaria, de los que la Fundación EOI concederá una subvención por valor de 5.522,7 euros por empresa industrial beneficiaria que complete el proceso de asesoramiento permitido de 50 horas. Por tanto, la empresa beneficiaria contribuirá al servicio abonando 974,59 euros. El plazo de presentación de solicitudes permanecerá abierto hasta el 22 de septiembre de 2017.

26-AGO-17

IPS/pai

[Twittear](#)



EL MINISTERIO DE ECONOMÍA CONVOCA AYUDAS A PYME PARA EL IMPULSO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Diximedia • [original](#)

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha convocado ayudas en forma de asesoramiento destinadas a pyme con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria española. Según publicó este sábado el Boletín Oficial del Estado (BOE), podrán optar a las ayudas pyme con cualquiera que sea su forma jurídica (físicas, jurídicas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro...), que desarrollen o vayan a desarrollar una actividad industrial productiva. La ayuda, en forma de especie, supondrá la recepción de un asesoramiento especializado e individualizado que incluirá un diagnóstico de la situación de partida de la empresa beneficiaria, la elaboración de un plan de asesoramiento temático, así como el seguimiento del plan. El asesoramiento se prestará a través de reuniones individualizadas con las empresas beneficiarias, y contará con 50 horas de asesoramiento individualizado. En este sentido, la empresa beneficiaria recibirá, dentro del asesoramiento especializado, servicios de diagnóstico previo de la situación de partida de la empresa, un análisis interno de la organización y del negocio, Plan de Asesoramiento personalizado, seguimiento y evaluación del Plan de Asesoramiento, así como las visitas necesarias a las instalaciones de la empresa, dos en la fase de diagnóstico y dos en el asesoramiento temático. El gasto total para esta convocatoria será de 856.019 euros y se realizará a través de la **Fundación EOI** con cargo a la Secretaría General de Industria y de la Pyme del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. El precio del servicio objeto de ayuda es de 6.497,29 euros por empresa industrial beneficiaria, de los que la **Fundación EOI** concederá una subvención por valor de 5.522,7 euros por empresa industrial beneficiaria que complete el proceso de asesoramiento permitido de 50 horas. Por tanto, la empresa beneficiaria contribuirá al servicio abonando 974,59 euros. El plazo de presentación de solicitudes permanecerá abierto hasta el 22 de septiembre de 2017.

EL MINISTERIO DE ECONOMÍA CONVOCA AYUDAS A PYME PARA EL IMPULSO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

original

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha convocado ayudas en forma de asesoramiento destinadas a pyme con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria española.

Según publicó este sábado el Boletín Oficial del Estado (BOE), podrán optar a las ayudas pyme con cualquiera que sea su forma jurídica (físicas, jurídicas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro...), que desarrollen o vayan a desarrollar una actividad industrial productiva. La ayuda, en forma de especie, supondrá la recepción de un asesoramiento especializado e individualizado que incluirá un diagnóstico de la situación de partida de la empresa beneficiaria, la elaboración de un plan de asesoramiento temático, así como el seguimiento del plan. El asesoramiento se prestará a través de reuniones individualizadas con las empresas beneficiarias, y contará con 50 horas de asesoramiento individualizado.

En este sentido, la empresa beneficiaria recibirá, dentro del asesoramiento especializado, servicios de diagnóstico previo de la situación de partida de la empresa, un análisis interno de la organización y del negocio, Plan de Asesoramiento personalizado, seguimiento y evaluación del Plan de Asesoramiento, así como las visitas necesarias a las instalaciones de la empresa, dos en la fase de diagnóstico y dos en el asesoramiento temático.

El gasto total para esta convocatoria será de 856.019 euros y se realizará a través de la Fundación EOI con cargo a la Secretaría General de Industria y de la Pyme del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

El precio del servicio objeto de ayuda es de 6.497,29 euros por empresa industrial beneficiaria, de los que la Fundación EOI concederá una subvención por valor de 5.522,7 euros por empresa industrial beneficiaria que complete el proceso de asesoramiento permitido de 50 horas. Por tanto, la empresa beneficiaria contribuirá al servicio abonando 974,59 euros. El plazo de presentación de solicitudes permanecerá abierto hasta el 22 de septiembre de 2017.



El Ministerio de Economía convoca ayudas a pyme para el impulso de la industria española

@DiarioSigloXXI • original

MADRID, 26 (SERVIMEDIA)

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha convocado ayudas en forma de asesoramiento destinadas a pyme con el objetivo de impulsar el crecimiento de la industria española.

Según publicó este sábado el Boletín Oficial del Estado (BOE), podrán optar a las ayudas pyme con cualquiera que sea su forma jurídica (físicas, jurídicas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro...), que desarrollen o vayan a desarrollar una actividad industrial productiva.

La ayuda, en forma de especie, supondrá la recepción de un asesoramiento especializado e individualizado que incluirá un diagnóstico de la situación de partida de la empresa beneficiaria, la elaboración de un plan de asesoramiento temático, así como el seguimiento del plan. El asesoramiento se prestará a través de reuniones individualizadas con las empresas beneficiarias, y contará con 50 horas de asesoramiento individualizado.

En este sentido, la empresa beneficiaria recibirá, dentro del asesoramiento especializado, servicios de diagnóstico previo de la situación de partida de la empresa, un análisis interno de la organización y del negocio, Plan de Asesoramiento personalizado, seguimiento y evaluación del Plan de Asesoramiento, así como las visitas necesarias a las instalaciones de la empresa, dos en la fase de diagnóstico y dos en el asesoramiento temático.

El gasto total para esta convocatoria será de 856.019 euros y se realizará a través de la Fundación EOI con cargo a la Secretaría General de Industria y de la Pyme del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

El precio del servicio objeto de ayuda es de 6.497,29 euros por empresa industrial beneficiaria, de los que la Fundación EOI concederá una subvención por valor de 5.522,7 euros por empresa industrial beneficiaria que complete el proceso de asesoramiento permitido de 50 horas. Por tanto, la empresa beneficiaria contribuirá al servicio abonando 974,59 euros. El plazo de presentación de solicitudes permanecerá abierto hasta el 22 de septiembre de 2017.

San Cibrao acogerá un coworking sobre la madera

Redacción • [original](#)

El Concello de San Cibrao acogerá el próximo mes de septiembre un coworking de la Escuela de Organización Industrial y el Instituto Galego de Promoción Económica centrado en el sector de la madera y forestal. Se incluye dentro del programa Go2Work, cuyo objetivo es favorecer el emprendimiento en sectores estratégicos de la Comunidad gallega.

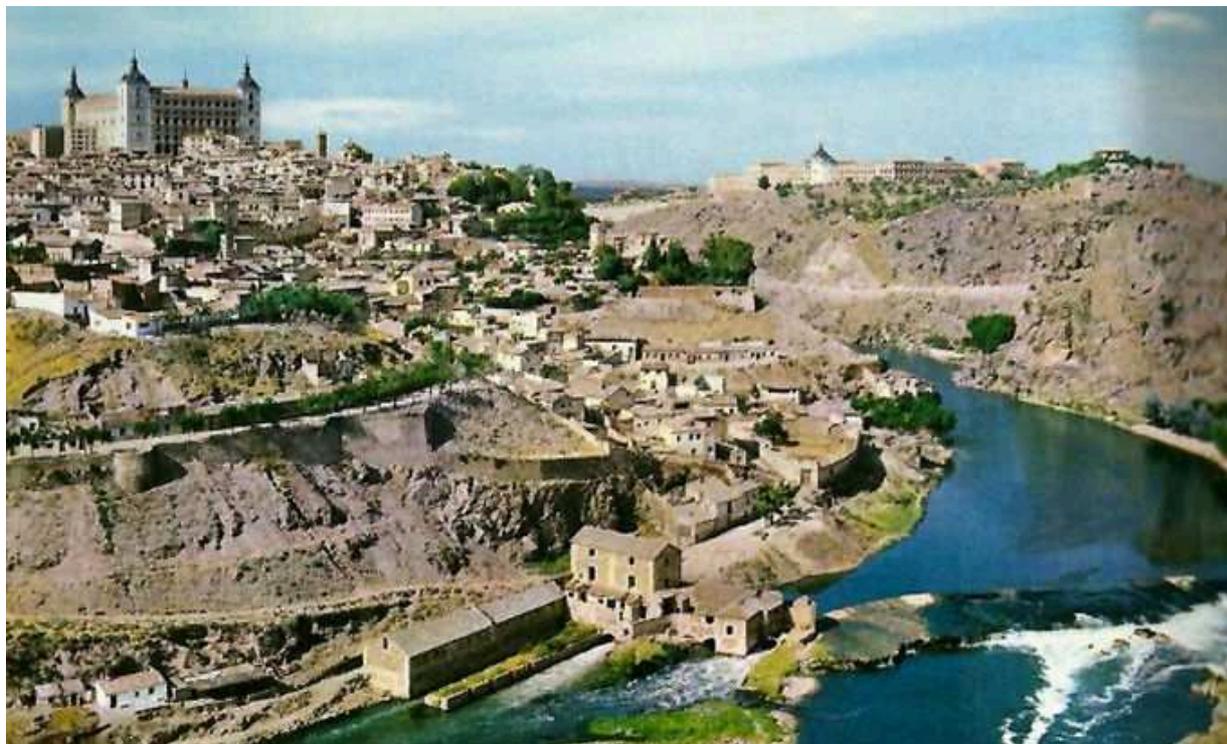
El plazo de inscripción finaliza el 31 de agosto con el objetivo de acoger hasta 22 proyectos y tendrá una duración de cinco meses. Asimismo, contará con varias actividades que ayudarán a los emprendedores a evaluar su idea de negocio, formarlos en nuevos campos y aumentar sus posibilidades de éxito. Dentro de estas actividades se organizarán talleres prácticos, demoday (presentación ante inversores), mentorización o networking, entre otros. Además, los participantes tendrán todas sus necesidades cubiertas (zonas comunes, sala de reuniones, wifi, impresora, etcétera). El objetivo fundamental, según señalan los organizadores, es aumentar las posibilidades de éxito de proyectos innovadores y facilitar la obtención de apoyo para poner en marcha dichos proyectos en poco tiempo.

Estas actividades están destinadas, principalmente, a emprendedores con una idea de negocio sin desarrollar o con un proyecto empresarial en fase temprana de desarrollo con una empresa creada recientemente (no más de seis meses antes de su participación en el espacio coworking).

<http://www.itespresso.es/adentrandonos-ecosistema-startups-manchegas-170873.html>

Adentrándonos en el ecosistema de startups manchegas

Juan Miguel Revilla • original



Siguiendo con nuestra serie de fotogalerías sobre las **startups** de las distintas comunidades autónomas, hoy llegamos a **Castilla-La Mancha**. Una autonomía que acoge al 1,35% del total de startups españolas. Una cifra baja pero no por ello despreciable, tanto más cuanto que en la región se están tomando en serio el impulso a las nuevas empresas con el fin de fortalecer su tejido económico y así crear y consolidar empleo. Quizás el referente sea la firma de electrónica de consumo **Airis**, hoy ubicada en Madrid pero nacida hace una década en Guadalajara.

Startup Explore sitúa a **Castilla-La Mancha** como la undécima comunidad en el ranking autonómico de startups. El **ecosistema** construido alrededor de las nuevas empresas tecnológicas –incubadoras, aceleradora, espacios de coworking, inversores...- no es muy extenso; situación que intentan paliar diversas iniciativas públicas y privadas.

Así, la **Fundación Caja Rural Castilla-La Mancha** lleva tres años con el programa para emprendedores **Startup Dragons**. Es un programa dirigido a emprendedores con empresas creadas que quieren mejorar los resultados de su startup, o bien afianzar sus conocimientos y los de su equipo con tutorías personalizadas.

La misma fundación ha puesto en marcha, junto a la Escuela de Organización Industrial (EOI), **Lazarus**, una **aceleradora** privada ideada por un grupo de emprendedores expertos en el lanzamiento y la consolidación de startups.

Desde el Gobierno de Castilla-La Mancha, por su parte, cuentan con el **Plan Adelante 2016-2019** como estrategia de fortalecimiento empresarial de la región. El **Plan Adelante** busca que se creen nuevas empresas y que se fortalezcan las que están en funcionamiento, con especial hincapié en la innovación, la comercialización y la internacionalización, así como en mejorar su acceso a la financiación.

Asimismo, existen iniciativas más flexibles como **Goban**, la Red de Business Angels de CLM, que **funciona** como un punto de encuentro entre inversores y emprendedores. con eventos en Toledo. Ciudad

<http://www.itespresso.es/adentrandonos-ecosistema-startups-manchegas-170873.html>

Real, Albacete y Guadalajara.

La actividad de startups está bastante repartida en cuanto a geografía y **sectores**. Hay nuevas empresas castellanomanchegas dedicadas al ecommerce, los servicios a empresas, las apps móviles y los servicios para la agricultura y ganadería.



Juega con quién tú quieras a
Euromillones, Primitiva y mucho más

En Tomelloso (Ciudad Real), SocialBets ha desarrollado una app para Android y iPhone que permite crear peñas para jugar a la Lotería, Euromillones, Primitiva o Quiniela con amigos y compañeros de trabajo, de forma fácil y segura. Lanzada en enero de 2015, sus responsables afirman que crece un 21% mensual.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=105094447

El espacio coworking de Torremolinos acogerá en septiembre diversos talleres de marketing y finanzas

original



Los talleres estarán dirigidos por expertos que ayudarán a los 'coworkers' a definir sus proyectos y a poner en marcha empresas que contribuyan a diversificar la oferta del municipio, según ha informado el Consistorio a través de un comunicado.

El curso de Diseño de Modelos de Negocios está dirigido por Francisco Prieto el día 5; el de Finanzas Operativas el 11, impartido por Félix de León; de Marketing el 18, de la mano de Enrique Cibantos; y otro denominado 'The Personal Model Canvas: descubriendo al emprendedor' el 25, coordinado por Luis Conde. Todos ellos se desarrollarán entre las 10.00 y las 14.00 horas.

El 22 de noviembre de 2016 se inauguró el Espacio Coworking, que ha desarrollado programas integrales de apoyo a emprendedores en el espacio 'Go2Work' del Palacio de Congresos, impulsado por el Ayuntamiento de Torremolinos y la Escuela de Organización Industrial (EOI). Su directora, María Zamora, ha destacado "el esfuerzo y trabajo duro que han desarrollado desde entonces para definir la hoja de ruta".

Los participantes han recibido el apoyo institucional para poder consolidar sus empresas e incorporarlas al tejido productivo del municipio.

Desde el primer día el alcalde, José Ortiz, y el concejal de Emprendimiento y Empleo, César Carrasco, han mostrado su apoyo al espacio coworking y respaldaron a los futuros empresarios.

Asimismo, el alcalde realizará rondas de reuniones con los participantes en este espacio, la mayoría centrados en los sectores cultural y turístico, para conocer el desarrollo de sus productos y servicios y colaborar a diversificar la oferta de Torremolinos.

"El turismo es una industria y el motor de otras muchas más de aplicación directa en ella



U.ÚNICOS 365.509
PÁG VISTAS 1.827.548
PAÍS España

V.PUB.EUR 2.759 (3.254 USD)
V.CPM.EUR 100 (117 USD)

25/08/2017



http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=105094447

como pueden ser la eficiencia energética, la revolución domotica y robotica, la sociedad del conocimiento y su aplicación en el marketing, el posicionamiento y la comercialización de productos y destinos turísticos, en la gastronomía o en el sector cultural", ha recordado el alcalde en una de sus visitas al Palacio de Congresos.

Por su parte, Zamora ha explicado que "es imprescindible analizar y detectar las necesidades de los proyectos de manera individualizada, ya que parten de diferentes ideas con distintos objetivos".

Después de este primer paso, han seleccionado los talleres grupales, con la intención de aportar más conocimientos a los coworkers y colaborar a que consigan el éxito con sus proyectos.

"Arrancamos septiembre cargados de energía y con las ideas de negocio bien definidas", ha añadido la directora de la EOI, que ha avanzado que en el próximo mes se impartirán talleres todas las semanas, dirigidos por expertos en finanzas, Big Data, marketing y otras áreas.

En la primera promoción del programa 'Go2Work' se desarrollaron 22 proyectos de emprendedores. El Espacio Coworking tiene una duración total de dos años y consta de cuatro convocatorias sucesivas de cinco meses de duración cada una.

El centro se enmarca en el Plan Nacional de Coworking del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y cuenta con la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

<http://segoviaudaz.es/130-personas-contratadas-gracias-al-preplan/>

130 personas con trabajo gracias al Preplan

original

Los ayuntamientos de la provincia han contratado este año a 130 trabajadores para la realización de diversas tareas municipales, gracias al programa 'Preplan' puesto en marcha por la Junta de Castilla y León y la Diputación de Segovia.

El periodo de contratación es de seis meses, por lo que las personas beneficiadas por esta línea del Plan de Empleo prestarán sus servicios a los vecinos de cada municipio hasta finales de año.

Durante estos trabajadores realizarán todo tipo de tareas, desde limpieza de viales o de edificios, pasando por el cuidado o mantenimiento de jardines, reparación o sustitución de alumbrado, etc.

En total han sido catorce ayuntamientos más que el año pasado los que han recurrido a este 'Preplan', gracias al cual, en los pueblos pueden contratar operarios que refuerzan los servicios municipales en una época en la que están muy necesitados, pues en verano y en otoño se incrementa espectacularmente la población de la mayoría de las localidades de la provincia.

Cada uno de los pueblos beneficiados con esta línea del Plan de Empleo ha recibido entre 3.250 y 4.000 euros de ayuda de ambas instituciones.



El 'Preplan' es sólo una de las cinco líneas que componen el Plan de Empleo impulsado por la Diputación en colaboración con otras instituciones o en solitario. Gracias a la cooperación de la Junta de Castilla y León, ya están funcionando por toda la provincia diversas cuadrillas forestales en la realización de tareas de limpieza y prevención de incendios; mientras que Prodestur ha contratado a seis operarios que desempeñan sus funciones bien en las Edades del Hombre o en la Sección Agraria para la confección del inventario de fuentes de la comarca de Tierra de Pinares.

<http://segoviaudaz.es/130-personas-contratadas-gracias-al-preplan/>

Por otro lado, y en colaboración con la Escuela de Organización Industrial, se han venido impartiendo cursos para jóvenes en La Granja, San Cristóbal de Segovia y Cuéllar, que permitirán ahora la contratación de cuarenta de ellos por distintas empresas.

<http://santander.es/noticia/marcha-cuarta-convocatoria-ayudas-contratacion-del-programa-empleo-juvenil>

En marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación del programa de empleo juvenil

original



Se destinan 140.000 euros para subvencionar la incorporación de jóvenes con ayudas de hasta 5.000 euros por contrato

El Ayuntamiento de Santander y la Escuela de Organización Industrial (EOI) han puesto en marcha la cuarta convocatoria de ayudas a la contratación dentro del programa de empleo juvenil impulsado por ambas entidades con la cofinanciación del Fondo Social Europeo (FSE).

En esta ocasión, el presupuesto de la convocatoria asciende a 140.000 euros, que se destinarán a subvencionar la incorporación laboral de jóvenes desempleados de entre 16 y 29 años en empresas de la comunidad.

Como novedad, en esta cuarta convocatoria de ayudas del programa las empresas podrán formalizar los contratos a los trabajadores sin esperar a la resolución de las ayudas, para agilizar el proceso de incorporación y responder así con mayor inmediatez a las necesidades de personal que puedan tener.

Las empresas podrán obtener ayudas de hasta 5.000 euros por cada contrato realizado, que deberán ser de al menos seis meses de duración a jornada completa (o el tiempo equivalente a jornada parcial).

Los trabajadores deberán seleccionarse entre aquellos que han participado en los cursos del programa de empleo juvenil, que ha formado a 94 jóvenes en diversas áreas en las que se detectaba demanda por parte del tejido empresarial.

La concejala de Empleo y Desarrollo Empresarial, Ana González Pescador, ha explicado que las empresas interesadas en acogerse a las ayudas podrán presentar sus solicitudes hasta el 11 de septiembre a través de la página web de EOI (<https://www.eoi.es/es/ayudas-la-contratacion>), en la que encontrarán también toda la

<http://santander.es/noticia/marcha-cuarta-convocatoria-ayudas-contratacion-del-programa-empleo-juvenil>

información sobre el programa.

González Pescador ha animado a las empresas a aprovechar esta convocatoria en la que, atendiendo a la experiencia de las tres fases previas y a las necesidades trasladadas desde el sector empresarial, se modifican las bases para facilitar y agilizar la incorporación de los trabajadores sin tener que esperar a la resolución de la convocatoria.

Esta nueva facilidad se suma a las ventajas que suponen ya de por sí las ayudas, tal como ha agregado la edil, quien ha recordado que estas subvenciones ofrecen a los empleadores condiciones muy favorables para la incorporación de trabajadores, además de dar a los jóvenes la oportunidad de acceder al mercado laboral.

El programa de empleo juvenil, desarrollado por el Ayuntamiento y EOI y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, tiene como objetivo capacitar a los jóvenes para su acceso al mercado laboral, especializándose en los ámbitos más demandados por las empresas a través de una formación dinámica, teórica y práctica, adaptada a la realidad laboral.

El presupuesto total del programa es de 950.000 euros, de los cuales, 300.000 corresponden a las acciones formativas ya desarrolladas y 650.000 euros a las convocatorias de ayudas que se han ido abriendo a lo largo de los últimos meses.



http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104908680

4.000 espectadores en las 19 actuaciones del Festival de Las Navas

Redacción • original

El Festival Internacional de Música de Las Navas del Marqués ha terminado su octava edición con un récord tanto en número de actuaciones ofrecidas como en número de asistentes entre el público.



Alumnos del Tallis Scholars Summer Course en el Festival de Las Navas.

Desde finales del mes de junio y hasta el 19 de agosto, los escenarios de las calles naveras, el Castillo Palacio de Magalia, el antiguo convento de Las Navas y varias iglesias de la capital abulense han reunido a 4.000 espectadores.

Ha sido en 19 conciertos de varios estilos, desde la música sinfónica con la Orquesta de la Universidad de Alcalá de Henares y el Coro EOI, hasta la lírica con zarzuela, ópera, canción española y recitales de piano, además de la música del Renacimiento dedicada a Tomás Luis de Victoria.

Este año se ha desarrollado dentro del festival la sección de 'Jóvenes promesas', donde el público ha podido disfrutar de artistas jóvenes de alto nivel como la Escolanía de Segovia-Fundación Don Juan de Borbón, un trío de cantantes formados en la Escuela de Canto de Madrid acompañados por el barítono Luis Santana o los pianistas Julián Segovia y Carla Delgado.

El grupo británico Stile Antico, ensemble internacional; Miguel Borrallo e Idores Duarte, acompañados al piano por Francisco Pérez Sánchez; y los coros Westminster Choir, de Estados Unidos; Lincoln College Oxford, de Reino Unido; Ars Poliphonica, de Santander; y Zenobia Consort, de Madrid, han sido otras de las formaciones participantes.

Como es tradicional, en el festival se han incluido dos cursos de música del Renacimiento: la Semana Internacional de Canto con Stile Antico y el Tallis Scholars Summer Course, dirigido por

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104908680

Peter Phillips y Rupert Damerell, de Zenobia Música. Entre ambos cursos, 150 alumnos de 25 países han acudido a Las Navas a ofrecer los conciertos de clausura.



Peter Phillips en el Festival de Música de Las Navas del Marqués.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104940570

El Clúster presenta a los ponentes que expondrán sus conocimientos en el Seminario Nicola Cerantola. Ingeniero industrial, fundador y responsable de Ecologing. Creador de Ecocanvas, es docente en la Escuela de Organización Industrial y la Universidad Politécnica de Madrid. Se dedica a la formación, consultoría e investigación de diseño circular de productos, servicios y modelos de negocios. Conferenciante y experto a nivel internacional para UNEP, explorador, viajero, conector social y techie, le apasiona la antropología, la innovación y el emprendimiento social.

Mario del Viejo Martínez

Licenciado en Ingeniería Industrial por la Universidad de Extremadura. Ha trabajado como Técnico de Proyectos del Departamento de Investigación y Desarrollo Tecnológico de Fundecyt, desarrollando diferentes proyectos regionales, nacionales y europeos relacionados con la Innovación Tecnológica y la Transferencia de Tecnología. En la actualidad forma parte del equipo que presta servicios a empresas de Fundecyt-Pctex, prestando asesoramiento a empresas y emprendedores de Extremadura para convertir sus ideas innovadoras en realidades empresariales.

Michael Reiner

El profesor Reiner imparte desde hace varios años conferencias en aplicaciones de software y sistemas ERP en la universidad de ciencias aplicadas de Krems y es experto en medios sociales, web 2.0 y temas de digitalización (VR & AR). Es conocido en Europa en materias de certificaciones europeas y ECQA así como asuntos de software. Como parte del equipo de revisión curricular de su escuela, tiene una larga experiencia en la asignación de ECTS y resultados de aprendizaje dentro del desarrollo curricular. El profesor Reiner dirigió el proyecto EQN 2005-2007 Red Europea de Calidad, EU Cert Campus 2008-2009 - la creación de una plataforma de formación europea que subyace al ECQA, que resultó directamente en la fundación de ECQA (**European Certification and Qualification Association**). Además, el profesor Reiner es el actual presidente de ECQA y CEO de ECQA Ltd.

Achilleas Kostoulas

Miembro del personal del Departamento de Desarrollo de Centro de Desarrollo de Tesalia (Aketh). Posee una licenciatura en ingeniería mecánica y tres másters universitarios. Tiene una larga experiencia docente, en educación secundaria, educación de adultos y educación terciaria. Durante 9 años fue profesor en el Departamento de Ingeniería Mecánica del TEI de Larisa y Patras principalmente en el laboratorio de Fuentes de Energías Renovables. Ha publicado varios trabajos científicos y ha coordinado varios Proyectos de la UE en los sectores de Medio Ambiente, Fuentes de Energías Renovables, TIC y plataformas de e-learningM.

Claudia Córdoba

Ingeniera Técnica Industrial en la especialidad de Mecánica por la Universidad de Extremadura, Claudia Córdoba ha cursado un Máster en Energías Renovables por la Universidad de San Pablo CEU de Madrid. Ocupa actualmente el puesto de Técnica de Proyectos en Innovación del Clúster de la Energía de Extremadura, una asociación empresarial sin ánimo de lucro que promueve el desarrollo del sector energético en

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104940570

Extremadura, favoreciendo la participación de sus asociados en nuevos proyectos que generen valor y promoviendo su presencia en mercados internacionales.

Señas de identidad

El Cluster de la Energía de Extremadura se define como "una asociación privada sin ánimo de lucro creada en 2008 que aglutina y oferta una amplia gama de productos, servicios, tecnologías y conocimiento experto en torno a la cadena de valor del sector energético en Extremadura". El Clúster declara como su misión "impulsar la cooperación, el desarrollo comercial y tecnológico del sector energético extremeño, aumentando la competitividad, generando nuevas oportunidades de negocio en mercados estratégicos y el desarrollo de nuevos proyectos internacionales de innovación empresarial". Actualmente cuenta con más de medio centenar de miembros.

El seminario es gratuito, previa inscripción.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

ENTREVISTA Néstor Guerra, consultor: En España hemos fabricado startups casi de manera artificial y un poco irresponsable

Antoni J. Cano • [original](#)

Néstor Guerra, experto en 'Lean Startup'.

Guerra, también emprendedor, fundó en 2011 una [consultoría](#) que cuenta hoy con un equipo de cinco personas y que este año espera doblar la facturación. La formación que imparten ha tenido tanto éxito que, afirma, están “abrumados” por la cantidad de peticiones y de charlas que tienen cerradas o previstas para este año y el que viene.

A pesar de las fechas veraniegas, Néstor Guerra nos atiende telefónicamente y en esta extensa entrevista nos da todas las claves del *Lean Startup* y para poder emprender con un mínimo de garantías.

Eres ingeniero de formación, pero te has dedicado al mundo de los negocios y de las 'startups', ¿por qué?

La verdad es que cuando empecé a trabajar no lo hice como emprendedor. Empecé a trabajar en una compañía llamada Agilent Technologies, especializada en herramientas de medición para empresas sobre todo del sector industrial. Estuve allí casi nueve años y siendo responsable de Servicios en España tuve la oportunidad de hacer un viaje a San Francisco –me dieron una beca para formarme en temas de innovación– y allí conocí todo el ecosistema de *startups* que existía en ese momento en Silicon Valley. Conocí muchísimo cómo se estaban creando negocios y vi que todo aquello estaba tan en las antípodas de donde estaba yo... Aquello me atrajo muchísimo y decidí dejar la multinacional y dedicarme a montar *startups*. Así que realmente fue una decisión personal el dejar las multinacionales y dedicarme a fundar y crear negocios desde cero.

¿Cómo te definirías: emprendedor, mentor o profesor?

Realmente cada faceta es consecuencia de las otras. Primero, emprendedor. Yo no empecé en el mundo de la formación, realmente yo empecé creando negocios. De hecho, jamás pensé que me

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

iba dedicar al mundo de la formación, lo que pasa es que empecé a trabajar una serie de metodologías que en ese momento eran bastante nuevas, y siguen siéndolo hoy en día, para crear negocios en contextos de alta incertidumbre. Luego amplié esto y lo que ocurrió después es que empecé a meterme en el mundo de la formación. Me empezaron a llamar primero escuelas de negocio, aceleradoras... después a nivel corporativo... Y cuando empezaba a meterme en el ámbito corporativo a aplicar temas de innovación y *Lean Startup*, vino seguidamente la consultoría. Así pues, el *mentoring* y la consultoría vinieron como consecuencia de la formación y de tener experiencia también en dirección de proyectos. Así que digamos que primero fui emprendedor, después fui formador o profesor y más tarde fui mentor de *startups* y, bueno, también consultor a nivel corporativo.

Parece que las ‘startups’ están de moda y todos los proyectos emprendedores se hacen llamar ahora así, pero ¿qué es realmente una ‘startup’?

Bueno... Al final, efectivamente, a todo el mundo nos encanta usar los términos de moda, pero realmente una *startup* digamos que es una organización temporal de personas que está buscando un modelo de negocio en un contexto de muy alta incertidumbre y que tiene una componente tecnológica muy alta. Cuando realmente están utilizando tecnología, hay innovación y el modelo de negocio no es muy conocido o no está muy definido podemos hablar de *startup*. ¿Quiere decir que una señora que monta una peluquería no está montando una *startup*...? Vamos a ver, la palabra *startup* como tal significa en inglés *arranque*. Entonces, está arrancando un negocio, efectivamente, pero una peluquería no tiene muy alta incertidumbre en el modelo de negocio, el modelo de negocio es conocido –otra cosa es que tenga éxito, ojo–, la componente tecnológica es escasa y el contexto tampoco es de muy alta incertidumbre (conocemos todos como son las peluquerías). Ahí podemos hablar más de que es una construcción de una pyme en que falta el factor de escala. Digamos que una de las características importantes que tienen las *startups* es que están buscando modelos de negocio recurrentes y escalables. Así que una *startup* es un grupo de personas que están buscando un modelo de negocio recurrente y escalable, en un contexto de alta incertidumbre, y con base tecnológica.

“No todos son ‘startups’. Realmente ‘startup’ es una organización de personas que está buscando un modelo negocio en un contexto de muy alta incertidumbre y que tiene una componente tecnológica muy alta”

¿Qué es el ‘Lean Startup’? ¿Es un enfoque o es algo más?

Lean Startup, en el fondo, es un marco de metodologías. El señor [Eric] Ries lo que hace es un compendio de enfoques para intentar ayudar a los emprendedores, a las *startups* principalmente, a encontrar ese modelo de negocio en un contexto de muy alta incertidumbre, porque, en el fondo, lo que es *Lean Startup* es el lanzamiento de negocios, o de productos, basado en el conocimiento validado, la experimentación científica y en la interacción con el cliente. Básicamente, en esta definición de lo que es *Lean Startup*, lo que hay dentro de ello es un marco de metodologías que el señor Eric Ries ordena de una manera bastante inteligente para poder ayudar a los emprendedores a buscar ese modelo. Pero, en definitiva, el señor Eric Ries no inventa sustancialmente nada nuevo, lo que pasa es que lo pone todo con muy buen orden y le pone un nombre bastante chulo.

El equipo: Lucía Ruiz Montiel, Néstor Guerra, Consuelo Verdú y Aday Guerra.

¿Sirve para todo tipo de negocios?

Pues, básicamente, *Lean Startup* es útil y es válido cuando hay un contexto de muy alta incertidumbre. ¿Quiere decir esto? Bueno, si estoy arrancando un negocio con base

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

incertidumbre. ¿Qué quiere decir esto? Bueno, si estoy arrancando un negocio con base tecnológica, en el cual la incertidumbre es alta, es decir, hay más cosas que no sabemos que las que sabemos, ahí es donde *Lean Startup* realmente juega una partida fantástica y muy interesante. Es decir, *Lean Startup* se basa en la experimentación: básicamente lo que hacemos es identificar hipótesis que consideramos que son de riesgo en nuestro modelo de negocio, hacemos experimentos, pruebas pequeñas, en el mercado, a ver qué pasa. Y con esas pruebas y esos elementos obtenemos conocimiento validado. Este conocimiento validado nos ayuda a ajustar, a pivotar en el modelo en función de lo aprendido. Este ciclo de construir, medir y aprender, el ciclo *Lean Startup*, básicamente tiene sentido o coherencia cuando hay cosas que no sabemos. Vuelvo al ejemplo de la peluquería –que me parecen negocios fantásticos– para que veamos dónde es aplicable y dónde no. La peluquera, por ejemplo, no tiene incertidumbre en el servicio que está dando porque sabe que a la gente le crece el pelo y sabe que se arregla ese problema cortando el pelo, o sea, no hay que experimentar en ese tipo de casuística ya que es conocida esa temática. Sin embargo, imaginemos que soy un emprendedor que crea un *app* para encontrar amigos a los que les guste la música y que además quieran compartirla con gente, digámoslo así. La incertidumbre es muy alta: tú no sabes exactamente quién va a querer escuchar ese tipo de música, compartirla, no compartirla, buscar amigos... En ese contexto la incertidumbre es tan alta que tendremos que experimentar y probar cosas porque, bueno, no es tan obvio ni tan fácil que la gente comparta música con gente que no conoce. Ahí la incertidumbre puede ser muy alta y ahí, efectivamente, *Lean Startup* juega mucho mejor una jugada que en un contexto en el cual la incertidumbre es menor o, por lo menos, hay más hechos que conocemos que los que no conocemos.

“Como dice Eric Ries, el mayor desperdicio que tiene una ‘startup’ es fabricar un producto que no quiera nadie, cosa que, además, ocurre con mucha frecuencia”

Por cierto, ‘Lean Startup’ es una marca registrada por Eric Ries, pero hay quien dice que la base teórica es realmente del también norteamericano Steve Blank ¿para ti quién es el padre de la criatura?

Para que conozcan la historia, Steve Blank fue mentor, profesor y asesor de Eric Ries... Así que digamos que Eric aprendió del profesor Blank y también de una persona a quien se menciona poco pero que también es muy importante, que es Bob Dorf. Bob Dorf y Steve Blank fueron los padres de un marco metodológico llamado *Customer Development* o desarrollo de cliente. Desarrollo de cliente fue una premisa, una metodología, que Steve Blank y Bob Dorf desarrollaron para ayudar a las *startups* a intentar identificar y validar las hipótesis más importantes en un modelo de negocio. Fue Eric Ries el que juntó este marco metodológico con otro diferente llamado Desarrollo Ágil. Desarrollo Ágil es una metodología que permite a los desarrolladores crear productos de manera interactiva e *incremental*, intentando hacer interacciones muy cortas con clientes y probar las funcionalidades o características en el mercado de manera muy rápida, en ciclo llamados *strum*, que en ocasiones pueden ser de dos semanas. Es decir, hago el producto como en trocitos que voy probando en el mercado. Eso es la metodología Ágil. Pues bien, Eric Ries –y ahí está realmente el aporte sustancial– fue a quien se le ocurrió la increíble idea de juntar desarrollo de cliente, como una metodología para aprender del cliente y validar con experimentos, y Desarrollo Ágil. Y a esa fusión lo llamó *Lean Startup*. Así que, como puedes observar, Eric Ries no inventó nada nuevo, lo que hizo fue ordenar una serie de conceptos de una forma muy inteligente, pero en el fondo desarrollo de cliente es del profesor Steve Blank y Bob Dorf y Desarrollo Ágil es de un conjunto de desarrolladores del mundo del *software* que se juntaron en el año 2001 para escribir el *Manifiesto Ágil*.

“‘Lean Startup’ sirve para aprender rápido y nos dirá si tu idea tiene sentido o no antes

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

de gastarte dos años de tu vida y medio millón de euros en el desarrollo de ese negocio”

¿Por qué Ries usó la palabra *lean*? Porque él decía que, en el fondo, el mayor desperdicio que tiene una *startup* es fabricar un producto que no quiera nadie, cosa que, además, ocurre con mucha frecuencia. Pues bien, estas metodologías, desarrollo de cliente y Desarrollo Ágil, se unen para crearnos herramientas y procesos que permitan a las *startups* validar sus productos y sus modelos de negocio en el mercado mucho antes de gastarse dinero, o mucho dinero, en la construcción de su negocio. Así que, realmente, digamos que uno de los padres, no el único, es Steve Blank y Bob Dorf. Otro se puede considerar que es Alexander Osterwalder, con su herramienta del lienzo del modelo de negocio, que también fue incorporada por Steve Blank e, incluso, por el mismo Eric Ries. Y otro padre puede ser el grupo de desarrolladores del *Manifiesto Ágil*, que fue otro pilar fundamental. Digamos, pues, que *Lean Startup* es un marco con tres metodologías: diseño de negocios, desarrollo de cliente y Desarrollo Ágil. Son los tres pilares que sustentan un poco este marco de metodologías.

¿Es cierto que ‘Lean Startup’ reduce las probabilidades de fracaso?

Bueno... en honor a la verdad esa afirmación no es correcta. *Lean Startup* nos ayuda a aprender pronto, barato y rápido, es decir, cuando hay mucha incertidumbre nos ayuda a aprender rápido. Es verdad que hay ciertas correlaciones entre el aprendizaje rápido y reducir las tasas de fracaso o aumentar las tasas de éxito, pero no es una correlación lineal o de causalidad. Quiero decir, no por aplicar *Lean Startup* vas a tener un negocio de éxito. *Lean Startup* te va a mostrar que posiblemente tu idea no tiene sentido así que, posiblemente, lo que haces es parar esa idea de negocio antes de gastarte dos años de tu vida y gastarte medio millón de euros en el desarrollo de ese negocio. Así que *Lean Startup* en lo que realmente nos ayuda es en aprender rápido y ésa es la base fundamental de este marco de metodologías: lo rápido que aprendas es un factor fundamental, ya sólo por saber parar o por saber hacia dónde continuar, ajustando o pivotando. Por tanto, las tasas de fracaso son las mismas que en el pasado, lo único que pasa es que ahora fracasamos pronto, barato y rápido, es decir, aprendemos más rápido, luego en tres semanas, ocho semanas o, posiblemente, en tres meses, eres capaz de decir “este negocio que yo tenía pensado no tiene sentido, paro, o pivoto, o cambio, en función de lo que he aprendido”. Así que realmente *Lean Startup* nos ha ayudado a aprender más rápido y ¿eso es sinónimo de éxito? Bueno, hay algunas correlaciones que muestran que cuanto más aprendes más probabilidades de éxito hay. Pero la afirmación tal como la has formulado no es verdad.

¿Por qué Silicon Valley está en California y no España? ¿Es un tema cultural? ¿Son más emprendedores que nosotros, tienen menos miedo al fracaso, tienen más apoyo...?

Es una eterna pregunta, que nos hacemos siempre... Porque el ecosistema español no es tan malo: tenemos buenas universidades con talento, tenemos buen clima, tenemos muchas infraestructuras increíbles... No tenemos nada que envidiar en muchas cosas a San Francisco ni a toda la zona de Silicon Valley, pero ¿por qué en un sitio sí y en otro no? Voy a dar mi humilde opinión. En primer lugar, es verdad que aun teniendo todos los ingredientes puede ocurrir que el pastel no te suba: esto nos está ocurriendo un poco en España. Por cierto, Silicon Valley no es el único ecosistema emprendedor de éxito: tenemos, por ejemplo, Tel Aviv, en Israel, y el Startup Nation de Israel. Están en pleno desierto, rodeados de enemigos, con recursos muy limitados... y también es un ecosistema de emprendimiento de éxito enorme y un ejemplo, no sólo para España, sino para todo el mundo. Lo que yo creo que está ocurriendo son tres cosas. Primero, Silicon Valley no se creó hace cinco años, se creó en los años 70, o sea, que llevan recorriendo casi 40 años el aprendizaje de todo esto. Así que cuando realmente llevemos 40 años de ecosistema de emprendimiento entonces intentamos compararnos... Podemos decir que el ecosistema de emprendedores español tiene una

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

vida de ¿cinco? ¿ocho años? No mucho más... Así que nos queda todavía... Somos muy *junior* para un ecosistema que lleva 40 años apostando por el emprendimiento. Segundo, los fondos de capital riesgo se han juntado allí de manera muy inteligente y es verdad que el entorno sociocultural facilita todo eso... y también el entorno fiscal, porque lo que hacen es incentivar mucho para atraer todo ese capital para que puedan invertir. Efectivamente, no es fácil levantar dinero en Silicon Valley, eso es un mito falso, es tan complicado como en España. La diferencia es que hay mucho dinero y eso sí que es verdad: el dinero se mueve mucho y, cuando tú estás creando algo de valor, efectivamente tú puedes encontrar dinero de una manera más sencilla que en España. Lo que pasa es que también llevan muchos años favoreciendo ese ecosistema en el cual los fondos de capital riesgo son mucho más activos, los profesionales, los que son privados y que realmente trabajan de una manera muy, muy estructurada. Aquí, en España, empezamos a tener algunos indicadores: asociaciones de *bussiness angels*, ya hay fondos de capital riesgo profesionalizados, también es verdad que el sector público está ayudando mucho con programas como Enisa, etc., pero nos queda todavía mucho recorrido y la diferencia de millones es enorme. Y, después, las apuestas. Allí se invierten cantidades enormes de millones. Nosotros necesitaríamos diez años para invertir lo que se ha invertido allí en un año. Es verdad que las cantidades son radicalmente diferentes.

El equipo en plena grabación de uno de los talleres de formación.

Y, quizá, por poner una tercera razón está, efectivamente, el fenómeno sociocultural que vivimos aquí, en España. Yo recuerdo que hace como ocho años o algo así hubo una encuesta que se hizo a los universitarios de este país y resultó que más de la mitad de los alumnos quería ser funcionario cuando acabara la carrera. Es curiosísimo, pero en Estados Unidos la misma proporción de los universitarios quería crear negocios. Fíjate: tenemos una masa enorme de jóvenes con talento que lo que quieren es desarrollar su actividad en la Administración pública. Esto es digno y es lícito, lo que pasa es que no todos podemos vivir de la Administración pública y ésta tampoco es la panacea. Y ahí hay una parte cultural, de decir: "Bueno, yo no quiero complicarme la vida, yo quiero trabajar en un trabajo donde sepa que a las cinco acabo, cobrar todos los meses lo mismo y quiero estabilidad". Efectivamente, emprender no te da estabilidad. Aunque tú puedas vivir bien y tener éxito, y la gente que tiene mucho patrimonio es gente que ha montado negocios, no es gente que haya trabajado en la Administración –en términos de riqueza se genera más riqueza creando negocios que trabajando en la Administración–, sí que es verdad que son dos formas diferentes de ver la vida. Necesitamos más gente emprendedora en este país, pero por dos razones fundamentales: porque hay que crear tejido empresarial, y esto no lo van a hacer las multinacionales, y aunque tenemos ahora muchas *startups* y ha habido un efecto *boom* muy grande en los últimos años, no tenemos muchas esperanzas de éxito. Así que tenemos que apostar por esa segunda fase, no sólo por la fase semilla, con ideas, sino por la siguiente fase, en la cual existan negocios que facturen, paguen nóminas, paguen impuestos, que creen valor y tejido empresarial.

"Con 'Lean Startup' las tasas de fracaso son las mismas, pero se fracasa pronto, barato y rápido"

Así que tenemos que seguir apoyando a nuestro sistema emprendedor, no sólo en la fase semilla, que de esas tenemos muchas y las hemos fabricado te diría que incluso de manera artificial porque había mucha gente en paro y les animábamos a emprender de una manera un poco irresponsable, loca. Y es verdad que ahora lo que tenemos que hacer es buscar más emprendedores de calidad, un emprendedor con pasión, que realmente crea en lo que quiere hacer y no sea algo más causal... Pero después tenemos que ayudar a estos negocios a que crezcan y creen valor, porque creo que nos olvidamos mucho que al final este negocio, después de la fase semilla, tiene que facturar y tiene que crecer y eso es muy importante para crear tejido empresarial. En definitiva, tres

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

razones fundamentales: la cantidad de años que lleva Silicon Valley versus España; segundo, la cantidad de millones que se invierten allí versus España; y, tercero, el cambio cultural que todavía necesitamos en este país para ponernos, digamos, ese gorro de emprendedor, y que la gente quiera realmente, desde su convicción, crear un negocio.

Hablemos ahora de vuestra consultoría. Según explicáis en la web, ofrecéis ayuda a empresas y emprendedores para crear y validar el modelo de negocio de sus ideas con metodologías ágiles. ¿Cómo lo hacéis?

Básicamente, en lo que ayudamos a los emprendedores y a las corporaciones, cuando tienen una idea de negocio, es a diseñar el modelo, a identificar hipótesis y a hacer experimentos para validar sus ideas. Lo de “metodologías ágiles” es porque incorporamos desarrollo de cliente y Desarrollo Ágil en el propio proceso, es decir, hacemos interacciones muy cortas en el mercado, en ocasiones en periodos de dos y tres semanas, hacemos experimentos muy pequeños y breves para intentar validar algunas de las hipótesis y, con todo eso, ir ajustando. En lo que ayudamos básicamente es a salir al mercado muy rápido para aprender muy rápido.

¿Qué otros servicios ofrecéis?

Principalmente tenemos tres tipos de servicios. Primero, el tema de divulgación. Trabajamos mucho en corporaciones, en multinacionales, sobre todo haciendo lo que se llama intraemprendimiento, que quiere decir que los empleados son los que monta las *startups* internamente, en las corporaciones. Para esto, lo que hacemos es ayudar a diseñar ecosistemas de intraemprendimiento. Otro servicio que hacemos son talleres y formaciones. Principalmente desarrollamos una especie de sesiones para ayudar a que los empleados, o los alumnos de escuelas de negocio, puedan entender esas metodologías en talleres divertidos y dinámicos. Y después hacemos consultoría y *mentoring* más estructurado, en el cual, cuando hay un producto real, lo que hacemos es aplicarlo de manera muy específica en ese tipo de contextos.

“La verdad es que estamos bastante abrumados ahora mismo: esperamos duplicar la facturación con respecto al año pasado y tenemos la agenda prácticamente llena hasta febrero de 2018”

¿Cuál es el perfil tipo de vuestro cliente?

Pues tenemos todo tipo de clientes. Trabajamos con multinacionales del Íbex 35, por ejemplo, con Repsol, con Telefónica... Son clientes con los que hemos trabajado programas de intraemprendimiento. También tenemos pymes que llegan a facturar entre un millón y 30 millones y aquí hay empresas de todo tipo: del sector salud, sector *retail*, sector servicios... Y ahí trabajamos con muchísimas variantes. Y después tenemos emprendedores que de una manera u otra quieren empezar a lanzar un negocio. Con ellos solemos trabajar a través de aceleradoras o programas de formación de escuelas de negocio.

¿Cuáles son vuestras previsiones de crecimiento para 2017?

La verdad es que estamos bastante abrumados ahora mismo. Primero porque este año esperamos duplicar la facturación con respecto al año pasado. Además, empiezan a venir también clientes latinoamericanos: estamos trabajando en México con clientes, en Ecuador, estamos también en Perú... Ahora mismo tenemos un volumen enorme de clientes y tenemos la agenda prácticamente bloqueada ya hasta febrero de 2018. Lo digo para que te hagas una idea del *boom* que viene ahora mismo. Así que, en ese aspecto, estamos muy contentos todo el equipo por el crecimiento que estamos teniendo y las expectativas ahora son muy buenas para los próximos dos o tres años. En

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

primer lugar, por la importancia que tiene la innovación en las compañías y profesionales en todo tipo de ámbitos y, en segundo, es verdad que ahora mismo no hay muchas consultoras que conozcan *Lean Startup*, así que hemos encontrado un momento muy interesante en el cual se nos considera un referente en España en este tipo de metodologías. Llevamos ya casi cuatro años aplicándolas en corporaciones –empezamos con Telefónica hace ya cuatro años en los programas de intraemprendimiento– y tenemos ya bastante experiencia en una metodología que si tiene siete años no tiene más. Pues bien, de los siete años, nosotros ya contamos con cuatro años de experiencia en corporaciones. Por tanto, estamos en un momento bastante bueno y las previsiones, por ahora, la verdad es que pintan bastante bien.

“Para septiembre pondremos en marcha la Academia de Intraemprendimiento, que estará totalmente operativa en 2018”

¿Preparáis alguna novedad para los próximos meses?

Sí, tenemos una novedad en la que, de hecho, estamos trabajando todo el equipo, justo ahora en estos meses. Es una cosa que vamos a llamar Academia de Intraemprendimiento. Básicamente va a ser un conjunto de formaciones, tanto presenciales como *online*, en el cual vamos a ayudar tanto a grandes corporaciones como a pequeñas empresas, como a profesionales y autónomos, a obtener las mejores herramientas, no solo impartidas por nosotros sino por un *pool* de expertos que conocemos. Contaran cómo esas herramientas pueden ayudar desde a un profesional o una pequeña empresa de barrio, hasta a una multinacional a poder innovar y crear nuevos productos y

servicios. Podemos avanzar algún programa como, por ejemplo, un programa que es el de transformación digital para autónomos y para empresas, porque parece que la transformación digital se ha quedado mucho en la banca y en los grandes negocios, pero qué pasa con el pequeño profesional, qué pasa con la pequeña empresa, con la peluquería de barrio de la que hablábamos antes... Cómo puede realmente la transformación digital afectarles. Esta gente nos preguntaba mucho, por ejemplo, nos decían: “Oye, yo tengo un negocio con dos hoteles y ha aparecido Airbnb, está transformando todo mi sector, tengo un riesgo enorme, qué puedo hacer para transformarme...”

¿Para cuándo exactamente estará en marcha esta academia?

Sí... la fecha de apertura será el 15 septiembre, cuando ya habrá varios programas específicos y el proyecto se irá desarrollando en los siguientes meses. El objetivo es que esté 100% operativa para mediados de 2018. La mayoría de la formación será *online*, otra será presencial en el centro de trabajo del cliente y otras se harán en nuestras instalaciones.

¿Qué consejos daríais a alguien que quiera emprender?

Básicamente, emprender es una actitud, así que la primera recomendación es: ten actitud emprendedora. Tengas o no tengas éxito la actitud emprendedora es algo que tiene que ser constante en nuestra vida. No puede ser en un momento dado, sino que debemos ser constantemente emprendedores, constantemente creando valor hacia el cliente. Segunda recomendación: se aprende a emprender, no se nace emprendedor. Se puede aprender y hay metodologías para hacerlo. Y una cosa que hemos aprendido en los últimos ocho o diez años es que si utilizas bien las metodologías eres capaz de hacerlo de una manera mucho más eficiente y eres capaz de gestionar el riesgo mucho mejor. Esto es como la Medicina. Hemos aprendido a operar mejor a base de utilizar protocolos y metodologías y, si no, operaríamos como en la Edad Media y la verdad es que hemos aprendido muchísimo. Pues lo mismo en el emprendimiento. Hay mucho de ciencia –también de arte– y hemos aprendido mucho, así que la segunda recomendación es usar metodologías y ordena la estructura para poder emprender

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104951353

es usa metodologías y crea la estructura para poder emprender.

“Se aprende a emprender, no se nace emprendedor. Se puede aprender y hay metodologías para hacerlo”

Y la tercera es: no es una opción. Tenemos que hacerlo. Pero por una razón muy sencilla: no porque nos guste o no nos guste, sino porque estamos en un momento en la historia de la humanidad en el cual cada vez es más barata la tecnología, cada vez tenemos más facilidades para emprender y somos la generación mejor formada de la historia de la humanidad. Es decir, hoy un chaval en Pakistán que se alimenta de un cuenco de arroz y que duerme debajo de una cama sabe cuatro idiomas, ha estudiado dos carreras, y tiene acceso a cualquier conocimiento desde Internet. Es capaz de competir en cualquier parte del mundo. Entonces, nos enfrentamos a este tipo de casuísticas, con lo que tenemos que desarrollar nuevos productos, desarrollar nuevos servicios, diferenciarnos de la competencia y la innovación ya es una opción. La innovación y el emprendimiento son dos caras de la misma moneda. Uno puede emprender desde cero o puede emprender en su propio negocio, que puede ser una peluquería, como hablábamos antes, o un negocio que ya tenga un crecimiento y una estructura enorme y donde factures 30 millones de euros, pero en todo caso eso te obliga a innovar porque realmente cada vez se compete en una situación más compleja. Así que mis recomendaciones, básicamente, son esas: primero, la actitud; segundo, la metodología; y tercero, no es una opción, hay que hacerlo para diferenciarse y crear más valor al cliente.

Luz verde a un convenio para el desarrollo de la Estrategia Industria Conectada 4.0

Redacción • original

 Me gusta 1

El Consejo de Gobierno autoriza el contenido y la celebración del acuerdo de colaboración con la fundación estatal Escuela de Organización Industrial, dotado este año por la Comunidad con 68.000 euros para cubrir una tercera parte del coste del programa

El Consejo de Gobierno ha aprobado hoy el contenido y la celebración de un convenio con la fundación estatal Escuela de Organización Industrial (**EOI**) para el desarrollo de la Estrategia Industria Conectada 4.0, diseñada para facilitar la transición digital de las empresas aragonesas de la forma más eficaz y completa posible y reforzar así su competitividad.

La dotación autorizada para este convenio en el presupuesto de la Comunidad de este año asciende a 68.000 euros, que ha de cubrir una tercera parte del importe total del programa. Otro tercio provendrá de las propias empresas industriales beneficiarias en el ámbito territorial del mismo. Y otro tanto correrá a cargo de la Fundación EOI con una transferencia de capital de la Secretaría General de Industria y de la PYME.

El acuerdo prevé fundamentalmente de dos actuaciones diferenciadas, pero complementarias:

-HADA (Herramienta de Autodiagnóstico Digital Avanzada): instrumento on-line que permitirá evaluar el grado de madurez digital de la empresa.

-ACTIVA INDUSTRIA 4.0: Programa de asesoramiento especializado y personalizado, realizado por consultoras acreditadas y con experiencia en implantación de proyectos de Industria 4.0, para que facilitar que las empresas puedan planificar e implantar la transformación para la digitalización de sus procesos industriales con el consiguiente incremento de competitividad y la aparición de nuevos modelos de negocio.

El convenio parte de que el Gobierno de Aragón es responsable del fomento del desarrollo económico de la Comunidad y en particular tiene con carácter general las competencias exclusivas en materia de Industria. En particular, corresponde al Departamento de Economía, Industria y Empleo el ejercicio de las actividades de la

<http://empresason.com/not/868/luz-verde-a-un-convenio-para-el-desarrollo-de-la-estrategia-industria-conectada-4-0/>

Comunidad Autónoma en relación con las actuaciones en materia de actividad industrial que incluye la actividad de fomento y promoción de la pequeña y mediana empresa (pyme), promoviendo actuaciones para reforzar su competitividad y para la adaptación a los cambios que se producen en el sector.

A su vez, el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad está desarrollando la Iniciativa Industria Conectada 4.0 con un conjunto de actuaciones que comparten objetivos y complementan herramientas y recursos con los previstos en la Estrategia Aragón Industria 4.0. En particular tiene previsto poner en marcha el programa de asesorías ACTIVA 4.0 , a través de EOI, una fundación del sector público estatal dedicada a formar profesionales, producir y difundir conocimiento y ofrecer servicios de valor a empresas y pymes, emprendedores y administraciones, en los valores de una economía abierta, social, verde y digital.

Estas circunstancias y confluencias de intereses hacen conveniente establecer un marco de colaboración entre las entidades públicas implicadas en las actuaciones, por tratarse de actividades que contribuyen a la finalidad pública de mejorar un sector económico trascendental como el de la actividad industrial, último eslabón en la cadena de valor, y, por tanto al desarrollo económico en general, siendo de indudable interés dentro del territorio de Aragón.

Como expuso a principios de julio en Walqa el director general de Industria, Comercio, Pymes y Artesanía, Fernando Fernández, en la presentación de un nuevo portal web para la Industria 4.0, esta Estrategia del Gobierno de Aragón pretende sensibilizar e impulsar la transición digital de las empresas aragonesas con la incorporación de los avances en inteligencia artificial o Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) a los procesos productivos y los servicios vinculados, lo que permite “fabricar con tecnología y calidades de estándares europeos pero a precio ‘low cost’”.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104897372

Festival Internacional de Música de Las Navas contó con 4.000 espectadores

original

Ávila, 22 ago (EFE).- El Festival Internacional de Música de Las Navas del Marqués (Ávila) ha cerrado su octava edición con un total de 4.000 espectadores, un número récord, al igual que el de las diecinueve actuaciones que tuvieron lugar entre finales del pasado mes de junio y el 19 de agosto.

Según ha informado hoy en nota de prensa el Ayuntamiento navero, los escenarios estuvieron instalados en las calles de esta localidad de 5.500 habitantes, el Castillo Palacio de Magalia, el antiguo convento de Las Navas y en varias iglesias de la capital abulense.

En total, ha habido un total de diecinueve conciertos de varios estilos, que han ido desde la música sinfónica con la Orquesta de la Universidad de Alcalá de Henares y el Coro EOI, hasta la lírica con zarzuela, ópera, canción española y recitales de piano, pasando por la música del Renacimiento, dedicada a Tomás Luis de Victoria.

Como es tradicional, el festival ha incluido dos cursos de música del Renacimiento: la Semana Internacional de Canto con Stile Antico y el Tallis Scholars Summer Course, dirigido por Peter Phillips y Rupert Damerell, de Zenobia Música.

Entre ambos seminarios sumaron 150 alumnos procedente de 25 países, que acudieron a Las Navas para ofrecer los conciertos de clausura.EFE

1010617

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104894880

4.000 espectadores en las 19 actuaciones del Festival de Las Navas en

Redacción • original

El Festival Internacional de Música de Las Navas del Marqués ha terminado su octava edición con un récord tanto en número de actuaciones ofrecidas como en número de asistentes entre el público.



Alumnos del Tallis Scholars Summer Course en el Festival de Las Navas.

Desde finales del mes de junio y hasta el 19 de agosto, los escenarios de las calles naveras, el Castillo Palacio de Magalia, el antiguo convento de Las Navas y varias iglesias de la capital abulense han reunido a 4.000 espectadores.

Ha sido en 19 conciertos de varios estilos, desde la música sinfónica con la Orquesta de la Universidad de Alcalá de Henares y el Coro EOI, hasta la lírica con zarzuela, ópera, canción española y recitales de piano, además de la música del Renacimiento dedicada a Tomás Luis de Victoria.

Este año se ha desarrollado dentro del festival la sección de 'Jóvenes promesas', donde el público ha podido disfrutar de artistas jóvenes de alto nivel como la Escolanía de Segovia-Fundación Don Juan de Borbón, un trío de cantantes formados en la Escuela de Canto de Madrid acompañados por el barítono Luis Santana o los pianistas Julián Segovia y Carla Delgado.

El grupo británico Stile Antico, ensemble internacional; Miguel Borrallo e Idores Duarte, acompañados al piano por Francisco Pérez Sánchez; y los coros Westminster Choir, de Estados Unidos; Lincoln College Oxford, de Reino Unido; Ars Poliphonica, de Santander; y Zenobia Consort, de Madrid, han sido otras de las formaciones participantes.

Como es tradicional, en el festival se han incluido dos cursos de música del Renacimiento: la Semana Internacional de Canto con Stile Antico y el Tallis Scholars Summer Course, dirigido por

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104894880

Peter Phillips y Rupert Damerell, de Zenobia Música. Entre ambos cursos, 150 alumnos de 25 países han acudido a Las Navas a ofrecer los conciertos de clausura.



Peter Phillips en el Festival de Música de Las Navas del Marqués.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104839401

Economía crea una aceleradora de negocios emprendedores en O Salnés

original



El conselleiro, el alcalde de Vilanova y otras autoridades junto al gerente de la bodega Gran Vinum | cedida

La Consellería de Economía, Emprego e Industria instalará una aceleradora de negocios en el Pazo de Vista Real de Vilanova para un máximo de 22 proyectos con prioridad para los relacionados con el sector del turismo, la conserva y el vino. Ofrecerá un servicio integral de asesoramiento, formación y orientación –también para la consecución de financiación– dirigido a que las “ideas dos emprendedores da comarca do Salnés maduren, saian aos mercados e se consoliden”, apuntó el conselleiro, Francisco Conde. Conde realizó el anuncio durante una visita a la bodega vilanovesa Gran Vinum, autora del albariño Esencia Diviña que este año logró la Medalla de Prata en la Festa do Albariño. Lo hizo en compañía del alcalde, Gonzalo Durán, quien, según él, propuso la idea de instalar este espacio de coworking que sumará el octavo puesto en marcha en Galicia por la Xunta en colaboración con la Escola de Organización Industrial.

Los interesados ya pueden presentar sus inscripciones y acogerá un mínimo de 16 ideas de negocio y un máximo de 22 para “promover novos proxectos con prioridade para os vinculados ás capacidades instaladas na comarca”, añadió el conselleiro en referencia a los sectores del turismo, el vino y la conserva. Está abierto a toda la comarca y Economía tiene previsto hacer dos convocatorias más en 2018 porque cada negocio podrá permanecer en Vista Real durante cuatro meses en los que tendrá un asesoramiento integral, formación y ayuda para conseguir financiación para que las ideas de los emprendedores “maduren, saian aos mercados e se consoliden” y se “dinamice a industria” de la comarca, añadió Conde.

Vendimia 14 días antes

Las autoridades conocieron las instalaciones de la mano del gerente de Gran Vinum, Enrique Piñeiro, quien explicó que actualmente venden el 95% de su producción al extranjero, destacando Estados Unidos y Reino Unido. Su marca más conocida es Esencia Diviña, con una producción de 90.000 botellas anuales; pero también tiene Gran Vinum y otras dos más para el extranjero. Actualmente además están probando la versatilidad del albariño con una crianza en roble francés porque “ten moito recorrido, sairán moitas cousas novas, non hai máis que ver os espumosos” apuntó Piñeiro. La firma se nutre de

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104839401

salirán menos cosas nuevas, no habrá más que ver los espumosos, apunta el dueño. La uva se nutre de fruto propio y de viticultores colaboradores a los que asesora y controla en aras de cumplir con los estrictos controles de los mercados. Y al igual que el resto de bodegas, este año adelantará la vendimia. Empieza el día 10, 14 días antes que en 2016.

El VIII Festival de Las Navas del Marqués recibe a 4.000 espectadores y 19 actuaciones

Tribuna de Ávila • original



El Festival Internacional de Música de Las Navas del Marqués ha cerrado brillantemente su VIII edición, con un récord tanto en número de actuaciones ofrecidas como en número de asistentes entre el público.

Desde finales del mes de junio y hasta el 19 de agosto, el **Festival** se ha desarrollado en variados escenarios. Desde las calles de **Las Navas**, el **Castillo Palacio de Magalia** o el antiguo convento de **Las Navas**, el **Festival** también ha llegado a las más importantes iglesias de **Ávila**.

El numeroso público asistente a las distintas actuaciones ha podido disfrutar de gran variedad de estilos y artistas. Desde la música sinfónica con la **Orquesta de la Universidad de Alcalá de Henares** y el **Coro EOI**, hasta la lírica con zarzuela, ópera, canción española, recitales de piano y, por supuesto, un importante espacio para la música del Renacimiento, especialmente dedicada al polifonista abulense **Tomás Luis de Victoria**.

Este año se ha desarrollado dentro del **Festival** la **sección de Jóvenes Promesas** donde el público ha podido disfrutar de artistas jóvenes, pero de altísimo nivel, como son la **Escolanía de Segovia-Fundación Don Juan de Borbón**, un trío de cantantes formados en la **Escuela de Canto de Madrid** acompañados por el barítono **Luis Santana** o los pianistas **Julián Segovia** y **Carla Delgado**.

Entre los artistas cabe destacar al grupo británico **Stile Antico**, reconocido ensemble a nivel internacional, **Miguel Borrallo** e **Idoris Duarte** acompañados al piano por **Francisco Pérez Sánchez** y los coros **Westminster Choir** (EE.UU.), **Lincoln College Oxford** (Reino Unido), **Ars Poliphonica** (Santander) y **Zenobia Consort** (Madrid).

Y como ya es tradicional, en el Festival se han incluido dos cursos de música del **Renacimiento**, la **Semana Internacional de Canto con Stile Antico** y el **Tallis Scholars Summer Course** dirigido por **Peter Phillips** y **Rupert Damerell** de **Zenobia Música**. Entre ambos cursos, 150 alumnos de todo el mundo (25 países) han acudido a **Las Navas del Marqués** a ofrecer los conciertos de clausura donde mostraron todo

Fabricante de insectos Entosur proyecta fabricar harina de insectos para acuicultura

original

Almería 22/08/2017 – La empresa almeriense Entosur, dedicada a la producción de insectos para la alimentación animal no destinada a consumo humano, está plantándose dar el salto a la producción de harina de insectos para uso en acuicultura.

La empresa, promovida por José Luis Sánchez Ávila comenzó su actividad en abril de 2016, tras haber realizado un plan de empresa con la Escuela de Organización Industrial (EOI) y la Fundación Mediterránea de la Universidad de Almería.

Aunque actualmente está especializada en la alimentación animal de mascotas, y en la producción de las especies de insectos *Gryllus assimilis*, *Tenebrio molitor*, *Zophoba morio*, *Hermetia illucens* y *Blaptica dubia*, no descarta tampoco producir estos insectos para consumo humano directo en España, una vez que se adopte la normativa europea al respecto.

Siguiendo las recomendaciones de la FAO de incorporar los insectos a la cadena alimenticia en personas, Países como Bélgica y Holanda, ya permiten la venta.

El proyecto también está abierto a desarrollar líneas de investigación para incluirse en el proceso productivo de cualquiera de los insectos con los que trabajan.

Entosur Insects Farm ha sido finalista en el XIII Concurso de Emprendedores Universitarios Joly-EOI-IDEA, en la II Edición de los Premios de Emprendimiento de las Universidades Públicas Andaluzas representando a la Universidad de Almería y finalistas también en la XV Edición Premios del Consejo Social de la UAL a Iniciativas Emprendedoras.

Vilanova dispondrá de un coworking comarcal a partir de septiembre

original

Estará ubicado en Vista Real

vilanova / la voz 22/08/2017 05:00 h

Vilanova será la sede de un coworking de ámbito comarcal que dará asesoramiento y formación a emprendedores que quieran montar un negocio relacionado con la viticultura, la conserva y el turismo. La también llamada aceleradora de proyectos, de la Escola de Organización Industrial de la Xunta, se ubicará en el Centro de desenvolvemento local de Vista Real, en unos locales cedidos por el Concello para este fin, y funcionará desde septiembre, durante un año, en tres convocatorias. Podrán beneficiarse de este servicio veintidós proyectos. Así lo anunció ayer el conselleiro de Industria, Francisco Conde, con motivo de una visita que realizó a la bodega Gran Vinun, situada en San Miguel, junto al delegado territorial y el alcalde vilanovés.

El sector del turismo y de la alimentación centrará un nuevo espacio coworking en Vilanova de Arousa

original



Francisco Conde en la bodega Gran Vinum, en Vilanova de Arousa.

Así lo anunció el conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, durante una visita en este municipio a la bodega Gran Vinum. Según explicó Conde, el nuevo coworking O Salnés se desarrollará en el Pazo Vista Real, cedido por el Concello de Vilanova de Arousa, y está previsto que inicie su actividad en septiembre, **con un mínimo de 16 y un máximo de 22 proyectos emprendedores** vinculados al sector turístico y al de la alimentación.

Conde concretó que la idea es convocar dos ediciones más, de cinco meses de duración cada una de ellas, a lo largo del año que viene. Así, esta aceleradora **ayudará la que fructifiquen hasta 60 proyectos empresariales** promovidos por casi 200 emprendedores gracias al servicio de asesoramiento que recibirán con esta iniciativa, donde podrán madurar sus ideas de negocio por ejemplo en sectores como el vitivinícola y el conservero.

El **coworking O Salnés se suma a los otros siete espacios coworking** que la Xunta puso en marcha por segundo año consecutivo en colaboración con la Escuela de Organización Industrial. Uno de ellos, que también se incorpora en esta segunda edición, es el del CIS Madeira en Ourense, específico para el sector forestal. También está orientado a un sector específico el de la Cidade da Cultura de Santiago, en concreto a las industriales culturales.

El conselleiro señaló que parte del atractivo turístico de la comarca del Salnés radica en el **sector vitivinícola y en la enogastronomía**, y que esto, unido al compromiso de la Xunta por apoyar el emprendimiento y la fijación de empresas en la Comunidad, es la razón por la que se ponen en marcha esta nueva aceleradora. “Con esta iniciativa vamos a dar una respuesta de colaboración entre la Xunta y el Avuntamiento de Vilanova para que toda la comarca del Salnés tenga un servicio orientado al impulso

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104831367

en el momento de manera para que sea la comarca del Salnés tenga en control empresas al impulso de nuevos proyectos de emprendimiento vinculados a las capacidades instaladas en la comarca del Salnés”, fue suficiente.

Gran Vinum, bodega con presencia en el mercado internacional

Sobre su visita a la bodega Gran Vinum, Conde destacó que se trata de una empresa familiar que es un ejemplo claro de cómo está trabajando el sector del vino en todas las denominaciones de origen gallegas, buscando la calidad y la excelencia, dijo. El conselleiro destacó sus ventas al exterior, puesto que el **95% de su producción** va dirigida a países como EE.UU, Reino Unido, Bélgica, México, Australia o Japón.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104796667

La cervecera segoviana San Frutos prepara el salto a China

original



Francisco Vázquez y Jaime Pérez escuchan las explicaciones de los hermanos Sanz de Santos. / El Norte

Con solo **cuatro años de vida**, **Cerveza San Frutos**, adscrita a la marca Alimentos de Segovia impulsada por la Diputación Provincial, alcanzará este año **una producción de más de 120.000 litros**. La empresa liderada por los hermanos **Mateo y Adrián Sanz de Santos**, que ya suministra a gran parte del mercado nacional, iniciará el próximo mes de septiembre **la aventura china**.

El presidente de la institución provincial, Francisco Vázquez, acompañado por el diputado de Promoción Económica, Jaime Pérez, ha querido conocer las instalaciones de **la joven empresa ubicadas en el polígono de Hontoria**. Cerveza San Frutos es una de las industrias más activas en las distintas propuestas comerciales que le plantea la Diputación, según informa la institución provincial.

No en vano, sus propietarios se muestran muy **agradecidos al apoyo que siempre les ha prestado Alimentos de Segovia** y recuerdan que «las únicas subvenciones de administraciones que hemos recibido» han llegado del Área de Promoción Económica de la Diputación. «Si te dedicas a montar tu empresa, no tienes tiempo de preocuparte del marketing», comentan los dos hermanos, por lo que aplauden las posibilidades que la institución provincial les ha dado de participar en diferentes ferias y certámenes.

Mateo, licenciado en Historia de Arte y Master en Creación y Dirección de Empresas por la Escuela de Organización Industrial, y Adrián, licenciado en Turismo y grado superior en Gestión de Servicios Hoteleros, eran unos enamorados de la cerveza. Por eso hace cuatro

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104796667

gestión de servicios hosteleros, eran unos embotellados de la cerveza. Por eso hace cuatro años decidieron crear su propia empresa y en noviembre de 2013 iniciaban la producción, informa Europa Press.

El año pasado **produjeron ya 100.000 litros de cerveza y facturaron algo más de 300.000 euros**, y este año cerrarán sobre los 400.000 euros. Son tres en plantilla –ellos dos y una tercera persona–, aunque de forma puntual se contrata a algún trabajador más para acometer los trabajos de embotellamientos. Sus cervezas se consumen en prácticamente toda **Castilla y León, Madrid, Andalucía, Asturias, Galicia**, y han recibido ya importantes **galardones en distintos certámenes**. Su aventura internacional se circunscribe de momento a Finlandia, aunque en septiembre comenzarán a exportar al siempre complicado mercado chino, señalan desde la Diputación.

Siete propias

Aunque elaboran **hasta 19 cervezas, solo siete son propias**. En concreto, la rubia blond ale –es con la que empezaron–, la especial –amber ale, que es una tostada–, luego la de trigo tipo belga y la india pale ale. Sus tres últimas incorporaciones han sido: la wikingathor –es una cerveza tostada con mucho lupulo, una india dunkel– que producen para un amigo de Corea; la oro negro –es una russian imperial stout– y la invasion -imperial ipa-.

Todo ello sale de su **nave de 400 metros cuadrados** situada en la avenida Hontoria del polígono el mismo nombre, y su almacén aledaño de idéntica capacidad. Para ello cuentan con seis fermentadores con una capacidad de 20.000 litros cada uno, dos tanques de frío, el equipo de elaboración, la caldera de vapor y la embotelladora.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104788023

La Coquería o como resucitar la 'pizza valenciana' entre los estómagos modernos

original

Emprendedores

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104786592

La Coqueria o como resucitar la 'pizza valenciana' entre los estómagos modernos

original

- [Compartir](#)
- [Tweet](#)
- [Linkedin](#)
- [Menéame](#)



Un pequeño prueba una de las cocas de Dora sentado en su 'food truck'

La moda de las *food trucks* ha creado todo un calendario de festivales de buena cocina que deambulan de ciudad en ciudad. Con el firme propósito de conservar la receta tradicional de *les coques de forat* de la Marina Alta, Dora Perelló concibió su estrategia de recuperación de la denominada 'pizza valenciana' sobre una furgoneta. A sus 55 años, ha logrado rodar un proyecto gastronómico colándose en fiestas de pueblos y festivales

PEDREGUER. El *coworking* de La Nau de Pedreguer sirve de punto de encuentro para que **Dora Perelló** nos relate su proyecto emprendedor. **La Coqueria** es un ejemplo de reinención profesional, una apuesta personal y gastronómica de una mujer de **Orba** que con la crisis diseñó una idea y con talento y esfuerzo ha convertido en modelo de negocio una receta de 'tota la vida'. La propuesta encierra una motivación especial como es la conservación de la receta de '*les coques de forat de la Marina Alta*'.

En poco más de un año y medio, esta emprendedora ha invertido sus ganancias en comprar una segunda *food truck* y poder aprovechar al máximo el calendario de eventos que giran hoy alrededor de este tipo de mini restaurantes ambulantes. Con una inversión propia inicial que ronda los 30.000 euros y que se ha ido inyectando en tres años. La Coquería es una fábrica artesanal a razón de 2.000 coques en

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104786592

una noche récord con precios que van desde los dos a siete euros la degustación; pero, sobre todo, es uno de los últimos bastiones de este manjar típico de la zona y que hoy encaja perfectamente con las modas por formato, precio y materia prima.

“El origen de la pizza es valenciano. Los pobladores de Aragón se la llevaron de aquí a Nápoles y la adaptaron. Así que se puede decir que les coques son la pizza valenciana”, apunta esta maestra y estudiantes de idiomas para resaltar el valor de su producto. Dora Perelló trabajaba en una ferretería familiar en Orba y el crujido del ladrillo, especialmente sonoro en la comarca de la Marina Alta, le trajo a la cabeza la necesidad de buscar nuevas salidas.

Curiosamente el nuevo formato iba en ruedas y tras probar hace tres años en el bar de su hermana Teresa durante un verano, La Coquería empezó su andadura bajo una carpa a modo de puesto ambulante en los “Mercats de la Terra” de su localidad natal. Poco tiempo después, tomó forma de remolque antiguo de tres metros.

Junto a la idea y los conocidos prueba y error, Dora Perelló entró de pleno en el mundo emprendedor. El coworking de la Escuela de Organización Industrial (EOI) de Benissa fue una de esas ayudas en el camino importante para acceder a “formación, ayudas en marketing; pero también me ha abierto muchas puertas”.

Crear escuela y asociación

El verano es uno de las temporadas fuertes, porque La Coquería está funcionando en ferias y fiestas de pueblos. Sin embargo, la diversificación ya ha entrado en este proyecto. “También estamos haciendo eventos privados y talleres para escolares”, explica la dueña de esta *food truck*.



http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104786592



En cuanto al producto, “tenemos opciones para vegetarianos y para celíacos”, indica la promotora que explica que le gusta hacer cada coca a mano para no perder el toque auténtico. En la carta, un total de 12 rellenos posibles, nueve de ellos artesanales. “Hacemos al horno, fritas y escaldadas”, detalla esta artesana, quien ha recuperado la receta de su abuela. Para ella, estos “**mossets artesans**” era también una manera de responder a la desaparición progresiva de hornos. “No había ninguna coquería y en las panaderías de **Dénia** y **Pedreguer** hay, pero no recién hechas, como las que me gusta servir”.

La iniciativa tiene una continuidad o eso espera esta orbera, que espera que tenga un hueco en las escuelas como ya lo tiene en la dianense de Pou de la Muntanya o en “las semanas culturales de los pueblos”, comenta. El otro paso es una vía más profesional, Dora comenta que “ahora en la Marina Alta somos cuatro o cinco *food trucks* pero no estamos asociados”. Está convencida de que como colectivo pueden tener más fuerza y contar con un espacio propio dentro de la reputada cocina de la comarca hoy luciendo bandera de **Dénia**, **Ciudad Creativa de la Gastronomía de la Unesco dentro del proyecto Dénia & Marina Alta Tasting Life**.

De Orba a Valencia pasando por Albacete

Los eventos se suceden y La Coquería, presente en redes sociales, está en la plataforma “Food Truck ya” para no perder ritmo en su trayectoria auténtica de hace poco más de un año, cuando Dora Perelló cierra la ferretería. En la ruta, han quedado jornadas excepcionales como la cuenta en la puerta del Ayuntamiento de Valencia. “Estuvimos siete horas sin poder bajar, ni para ir al aseo”. En la carretera, otras localidades como Murcia o Albacete, donde comparte cierta analogía con las fritilla manchegas.

Este fin de semana estará en La Xara, por si los emprendedores tienen curiosidad de probar la de espinacas o la de pisto.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104820514

Vilanova albergará un coworking destinado al sector del turismo y la alimentación

manuel méndez • original



La visita del conselleiro a Vilanova, esta mañana.

El titular de **Economía, Empleo e Industria**, Francisco Conde, anunció esta mañana que Vilanova de Arousa, y más concretamente el pazo de Vista Real, acogerá "un nuevo **espacio coworking destinado al sector del turismo y la alimentación**".

Se trata de crear, por tanto, un nuevo espacio en el que **profesionales independientes, emprendedores y pequeñas y medianas empresas de diferentes sectores puedan compartir un mismo lugar de trabajo**, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, al tiempo que fomentan proyectos conjuntos.

Desde septiembre

Este proyecto, de ámbito comarcal, se desarrollará en colaboración con el Concello y se pondrá en marcha el mes que viene "con **un mínimo de 16 y un máximo de 22 proyectos emprendedores vinculados a turismo y alimentación**; dos campos en los que Galicia dispone de un gran potencial para desarrollar nuevas empresas".

El conselleiro incluso anunció que es intención de su departamento convocar **dos ediciones más, de cinco meses de duración cada una de ellas**, a lo largo del año que viene.

Sesenta proyectos

De este modo podrán fructificar "hasta sesenta proyectos empresariales promovidos por casi doscientos emprendedores gracias al servicio de asesoramiento que recibirán con esta iniciativa, donde **podrán madurar sus ideas de negocio por ejemplo en sectores como el vitivinícola y el conservero**".

Y se alude a estos en concreto debido "a que el atractivo turístico de la comarca de O Salnés radica en el sector vitivinícola y en la enogastronomía, lo que unido al compromiso de la Xunta por apoyar el emprendimiento y la fijación de empresas en la

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104820514

comunidad" justificaría este proyecto "con el que **vamos a ofrecer a toda la comarca un servicio orientado al impulso de nuevos proyectos**", según el conselleiro.

Aclaran también en la Xunta que el "Coworking O Salnés" se suma a los otros siete espacios coworking puestos en marcha por segundo año consecutivo en colaboración con la Escuela de Organización Industrial. Es el caso del de la Madera, en Ourense, o el de industrias culturales, en la Cidade da Cultura de Santiago.

Gran Vinum

Este proyecto salió a relucir en el transcurso de la visita cursada por el conselleiro a la [bodega Gran Vinum](#); una empresa familiar asentada en el municipio vilanovés "que es un ejemplo claro de cómo está trabajando el sector del vino en todas las denominaciones de origen gallegas, buscando la calidad y la excelencia".

El titular de Industria aprovechó para destacar el **nivel de exportación de esta bodega**, ya que el 95% de su producción se comercializa en países como Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica, México, Australia o Japón.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=104826280

Vilanova dispondrá de un coworking de carácter comarcal

original

Empezará a funcionar en septiembre para proyectos relacionados con el turismo y la alimentación

Vilanova

La Voz 21/08/2017 18:19 h

Vilanova será la sede de un coworking de ámbito comarcal que dará asesoramiento y formación a emprendedores que quieran montar un negocio relacionado con la viticultura, la conserva y el turismo. La también llamada aceleradora de proyectos, de la Escola de Organización Industrial de la Xunta, se ubicará en el Centro de desenvolvemento local de Vista Real, en unos locales cedidos por el Concello de Vilanova para este fin, y funcionará desde septiembre, durante un año, en tres convocatorias. Podrán beneficiarse de este servicio veintidós proyectos. Así lo anunció esta mañana el conselleiro de Industria, Francisco Conde, con motivo de una visita que realizó a la bodega Gran Vinun, situada en San Miguel de Deiro, de la que destacó su importante presencia en el mercado exterior. Conde estuvo acompañado por el delegado territorial de la Xunta, Cores Tourís, y el alcalde vilanovés, Gonzalo Durán.

En diariodepontevedra.galiciae.com utilizamos cookies propias y de terceros para mejorar nuestros servicios y mostrarle publicidad relacionada con sus preferencias mediante el análisis de sus hábitos de navegación. Si continúa navegando, consideramos que acepta su uso. Puede cambiar la configuración u obtener más información en **Política de Cookies**.

Aceptar Cookies

Home Pontevedra Galicia Economía España Deportes Mundo Sociedad Sucesos Opinión Multimedia

Comarcas · Caldas/Deza O Morrazo O Salnés Comarca de Pontevedra Provincia

lunes 21 de agosto de 2017

Diario de Pontevedra



DE ACTUALIDAD ·



Sergio Ramos



Kylian Mbappé



Rafa Nadal

☆☆☆☆☆ No hay votos

0



Vilanova de Arousa tendrá un nuevo espacio de coworking

Iniciará su actividad en septiembre y se centrará en el sector del turismo y la alimentación

Lunes 21 de Agosto de 2017 | Europa Press | Santiago de Compostela

El conselleiro de Economía, Empleo e Industria, Francisco Conde, ha avanzado este lunes que el municipio de Vilanova de Arousa acogerá un nuevo espacio de coworking –cotrabajo– destinado al sector del turismo y alimentación.

En su visita a la bodega Gran Vinum, Francisco Conde ha explicado que este nuevo espacio se desarrollará en el Pazo Vista Real, cedido por el Ayuntamiento de Vilanova de Arousa, y está previsto que inicie su actividad en septiembre.

Comenzará su puesta en marcha con un mínimo de 16 proyectos emprendedores y un máximo de 22 en dos campos con especial potencial para Galicia. La idea es convocar dos ediciones más, de cinco meses de duración cada una de ellas.

El objetivo es que este espacio ayude a que fructifiquen hasta 60 proyectos empresariales promovidos por casi 200 emprendedores gracias a un servicio de asesoramiento que recibirán con esta iniciativa, en donde podrán madurar sus ideas de negocio en dos sectores de mucho futuro.

Este lugar de cotrabajo se suma a los otros siete espacios puestos en marcha por la Xunta por segundo año consecutivo en colaboración con la Escola de Organización Industrial.

FRANCISCO CONDE | COWORKING | VILANOVA DE AROUSA

Y además



Encuentra los mejores vuelos baratos. Haz clic y compara pasajes

[Vuelos baratos](#)



Solución #1 para tus campañas de Performance y Content MKT

[Ligatus, 1º Red Nativa](#)



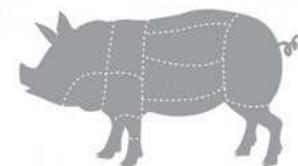
Solución #1 para tus campañas de Performance y Content MKT

[Ligatus, 1º Red Nativa](#)



Your browser does not currently recognize any of the video formats available. Click here to visit our frequently asked questions about HTML5 video.

...ummmuuuu...



Your browser does not currently recognize any of the video formats available. Click here to visit our frequently asked questions about HTML5 video.

[Volver al índice](#)

Conde avanza que Vilanova de Arousa acollerá un novo espazo coworking centrado no sector do turismo e da alimentación

original

Explica que o novo coworking O Salnés desenvolverase no Pazo Vista Real, cedido polo Concello, e está previsto que inicie a súa actividade en setembro, cun mínimo de 16 e un máximo de 22 proxectos emprendedores vinculados a estes sectores

Concreta que a idea é convocar dúas edicións máis, de cinco meses de duración cada unha delas, ao longo do ano que vén

Prevese que esta aceleradora axude a que frutifiquen ata 60 proxectos empresariais promovidos por case 200 emprendedores grazas ao servizo de asesoramento que recibirán con esta iniciativa, onde poderán madurar as súas ideas de negocio en dous sectores de moito futuro

O coworking O Salnés súmase aos outros 7 espazos coworking que a Xunta puxo en marcha por segundo ano consecutivo en colaboración coa Escola de Organización Industrial

- EcoDiario
- España
- Deportes
- TV
- Informalia

La gestión estratégica en 'Big Data'

Valvanera Castro

10:26 - 22/08/2017



No cabe duda de que una de las tendencias empresariales de las que más se habla en este momento es del famoso big data.

Como menciona Richard Rumelt en su libro *Good strategic/Bad strategic*, podríamos considerar el Big Data como un "atractor": "Un estado atractor proporciona un sentido de dirección para la evolución de la industria, que representa una especie de tirón gravitatorio".

La esencia de un proyecto de Big Data es algo más que la tecnología; la clave está en su planteamiento estratégico y en la transformación empresarial necesaria para afrontarlo. El eje principal de un proyecto de gestión de datos debe ser su fundamento de negocio. La tecnología tiene que ayudar a identificar oportunidades y/o solucionar los problemas de una organización, agregando valor a la misma.

Establecer objetivos

Por lo tanto, antes de implementar un proyecto de estas características, la organización debe de abordar aspectos estratégicos claves, como cuáles son los objetivos (por qué y para qué), qué retos organizacionales plantea, cuál va a ser la inversión necesaria y qué rentabilidad va a aportar a la empresa.

En este sentido, lo primero que tenemos que definir es el público objetivo del proyecto. Qué grupos de interés van a verse afectados: clientes, proveedores, personas de la organización, inversores□

En segundo lugar, tendremos que determinar cuáles son los objetivos que se pretenden conseguir. El objetivo de implantar una solución de Big Data debería ser el aprovechamiento de los conocimientos que se obtienen de los datos de los clientes, productos y operaciones y aplicarlos para reestructurar el modelo de negocio y la creación de valor de una organización, optimizar la gestión empresarial y/o descubrir nuevas oportuni- dades de negocio.

Los beneficios que se pueden obtener con una buena estrategia e implementación de un proyecto Big Data son múltiples. En cuanto a la mejora de la eficiencia empresarial, a modo de ejemplo, podemos hablar de eliminación de sobreproducción y de reducción del tiempo de lanzamiento de nuevos productos o servicios. También puede ayudarnos a la reasignación de las personas necesarias para llevar a cabo los procesos y a maximizar la gestión del talento en las estrategias de reclutamiento y desarrollo. Igualmente, nos permite negociar mejores precios con los proveedores y algo fundamental: mejorar la atención al cliente, así como optimizar su coste de adquisición.

Un proyecto de Big Data también puede generar mayores ingresos para la empresa, gracias a la información que nos aporta sobre nuestros clientes. Nos permite optimizar la adquisición de clientes y su conversión, mediante el uso de la segmentación, así como aumentar su satisfacción, incrementar su fidelidad y reducir la tasa de abandono. El Big Data hace posible que podamos personalizar más la oferta de productos y servicios y optimizar precios, así como potenciar la venta cruzada.

La gestión de los datos puede, igualmente, crear nuevas oportunidades de negocio mediante la comercialización de la base de datos de clientes, siempre que se informe previamente a estos del uso que se dará a sus datos y que hayan aceptado. De esta forma, empresas y desarrolladores pueden lanzar nuevos productos y servicios mediante el acceso y la integración en sus aplicaciones de los datos que otras compañías generan.

El tercer elemento estratégico que debemos afrontar es la transformación y los nuevos roles empresariales necesarios para explotar las posibilidades que ofrecen las tecnologías Big Data.

Identificación de las fuentes

Otro elemento importante es la identificación de las fuentes de datos. La clave es focalizar los esfuerzos en aquella información realmente relevante para los objetivos del negocio: de qué datos dispone la compañía, qué datos disponibles no se están recogiendo, cuáles pueden generarse a partir de nuestras operaciones y cuáles podríamos obtener de otras fuentes (open data, por ejemplo).

Una vez identificadas las fuentes de datos, deberemos analizar cómo procesar y utilizar esta información para generar mayor valor a la compañía.

Gartner, en su publicación *How to prevent big data analytics failures*, habla de la necesidad de establecer estrategias viables para aportar valor al negocio desde los proyectos Big Data: "Los problemas y fracasos ocurren debido a factores como la estrategia, las personas, la cultura y las capacidades, todo ello exacerbado por el rápido avance de la economía digital. Una vez que las prioridades estratégicas y de transformación empresarial se abordan, entonces se puede implementar el proyecto de Big Data". En suma: la tecnología debe de estar al servicio de la estrategia para aportar realmente valor a la empresa.

PUBLICIDAD

[Este Artículo le dice la verdad: 5 cosas que su banquero no quiere que usted aprenda.](#)

Contenido patrocinado



[¿Naciste entre 1951 y 1991? Este Sistema Te Puede Dar 2.527 € Diarios Sin Trabajar \(GuiacConsumidor\)](#)



[Los vinos con mejor relación calidad/precio, a tu alcance \(Bodeboca\)](#)



[La verdad sobre Ricky Martin que nadie se ha atrevido a contar \(DesafioMundial\)](#)