

PYMESMAGAZINE



Nº 43 SEPTIEMBRE 2021

CONOCE

Los Sabores de Sevilla

ENTREVISTAS

**Rafael Fernández
Juan Gallardo**

La Voz de los Expertos

El Reportaje

La energía solar fotovoltaica, imparable

SUMARIO

Editorial

03

Reportaje Conoce: Los sabores de Sevilla

04-07

Actualidad

08-13

Entrevista: Rafael Fernández

14-16

Deporte, salud, comer: los tres pilares del éxito de tu negocio

17-18

Actualidad de Club de Negocios EBC.

Contenido Promocionado

20-21

El Reportaje: La energía solar fotovoltaica, imparable

22-25

La Voz de los Expertos: Tecnología y Empresa

26-27

La Voz de los Expertos: Gestión Inmobiliaria

28-29

La Voz de los Expertos: Marketing

30-31

La Voz de los Expertos: El Rincón del Derecho

32-33

La Voz de los Expertos: Fiscalidad

34-35

La Voz de los Expertos: Psicología Infantil

36-37

La Voz de los Expertos: Éxito, Motivación y Liderazgo

38-39

La Voz de los Expertos: Aprendiendo a Comunicar

40-41

La Voz de los Expertos: El Terapeuta de Negocio

42-43

La Voz de los Expertos: La Figura del Empresario

44-45

La Voz de los Expertos: Privacidad y Protección de Datos

46-47

La Voz de los Expertos: Igualdad de Oportunidades en las Empresas

48-49

La Voz de los Expertos: El Cierre

50-51

Reportaje Especial: Centenario Base Aérea de Tablada

52-53

Entrevista Cultural: Juan Gallardo

54-56

Reportaje: Día Mundial de la Fibrosis Quística

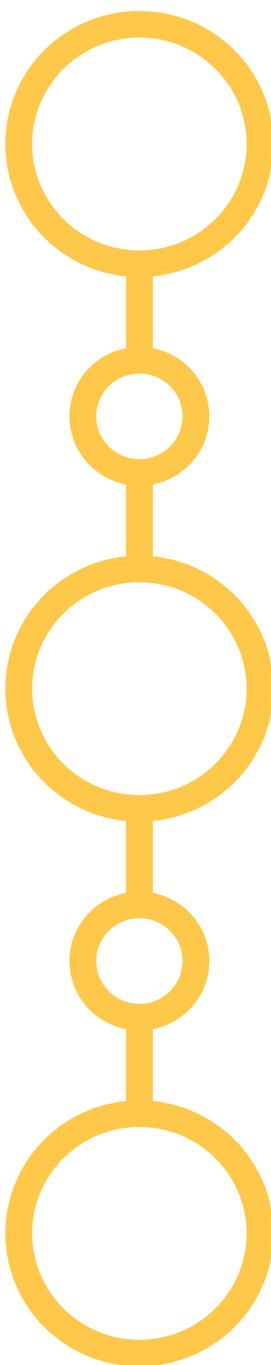
58-59

Espacio Solidario: Aspas Sevilla

60-61

Agenda Empresarial y Cultural

62-63



EDITORIAL

Cómo para encender una bombilla



Rocío Espinosa
Directora de PYMES Magazine

La sección de opinión de *PY-MES Magazine* está abierta a todo empresario/a de PYME, autónomo/a o emprendedor/a que quiera hacernos llegar su opinión sobre cualquier tema de actualidad. Para ello, sólo tiene que enviarnos un correo electrónico, poniendo como asunto; cartas a la directora y enviarla a rocioespinosa@pymesmagazine.es

Antes de escribir la editorial, mientras desayunaba, escuchaba en la televisión que hoy se alcanzaba un nuevo record histórico de subida de la luz. Con deciros que se me ha quedado el pan atragantado, no es una exageración.

Después de toser un par de veces y volver a asimilar la realidad, lo primero que se me pasó por la cabeza, son aquellas personas que, ya de por sí, pasan dificultades para llegar a final de mes ¿cómo lo van a hacer ahora? Y, lo segundo fue ¿cómo van a poder sobrevivir todos aquellos negocios que ya de por sí les cuesta pagar todas sus facturas?

Los cierres obligados por la pandemia está teniendo graves consecuencias. De sobra se sabe que el sector de la restauración es uno de los más afectados. Ahora con la subida de la luz, los márgenes de beneficios son cada vez menores.

¿Creeis que se puede convertir en un

lujo salir a tomar un café? Lujo, porque no les va a quedar otro remedio que hacer una subida, al igual que también se va a resentir en nuestra cesta de la compra.

Vivimos en un país que si de algo podemos presumir, es de las horas de sol que tenemos a lo largo del año. Las energías verdes o renovables son cada vez más demandadas, pero ¿están al alcance de todo el mundo o de cualquier negocio?

Creo que debemos empezar por socializar este tipo de energías, es decir, que cualquier persona pueda tener acceso a ellas. No sólo se trata que el Gobierno dé subvenciones al respecto. Lo ideal sería que hubiera una fórmula, tengo constancia de que la hay, para que cualquier persona de a pie pueda hacer uso de ella, sin tener que desembolsar una cantidad inasumible para cualquier bolsillo. ¿No sería ideal pagar por lo que produces y de esa manera amortizas el equipo fotovoltaico?

Rocío Espinosa

Dirección y Redacción
rocioespinosa@pymesmagazine.es

María Fernández

Redacción y Fotografía
redaccion@pymesmagazine.es

STAFF

Montse Muñoz

Comercial
comercial@pymesmagazine.es

Antonio M. Álvarez

Gerente
antoniomanuel@pymesmagazine.es

Fernando M. Bono

Community Manager
redaccion@pymesmagazine.es

TURISMO **CONOCE...**

Los Sabores de Sevilla

Saborea la provincia de Sevilla

En Pymes Magazine llevamos años tratando de mostrar los rincones más mágicos, característicos y plagados de cultura e historia de nuestra ciudad y provincia. Nos hemos desplazado hasta muchas zonas para explicar y enseñar todo lo que pueden ofrecer los municipios sevillanos. Sin embargo, hoy queremos ir mucho más allá aprovechando que Prodetur ha impulsado la marca Sabores de la Provincia de Sevilla para la promoción agroalimentaria y gastronómica de los productos que se obtienen o elaboran en nuestra provincia. Además, esta marca permite ayudar a las empresas del sector agroalimentario a promocionar sus productos.



Por María Fernández

El creciente interés por consumir alimentos originarios de un determinado lugar e identificarlos con un destino gastronómico ha conducido a Prodetur a la creación de esta marca promocional para avalar y prestigiar los productos de la provincia de Sevilla, que los diferencie y posicione en el mercado, al igual que a las empresas adscritas a la marca. Todas ellas se pueden descubrir y conocer mejor en la web de Prodetur.es. Allí se puede encontrar un gran listado de empresas sevillanas de diferentes zonas diferenciados por diferentes sectores como aceites, aceitunas, aperitivos, cervezas, conservas, dulces, lácteos, miel o vinos licores, entre otros.

De esta manera, el distintivo Sabores de la Provincia de Sevilla pretende englobar a todos los productos agrícolas, ganaderos,





“En la web de Prodetur se puede encontrar un gran listado de empresas sevillanas de diferentes zonas diferenciados por diferentes sectores como aceites, aceitunas, aperitivos, cervezas, conservas, dulces, lácteos, miel o vinos licores,…”



agroalimentarios, agroindustriales, pesqueros que se produzcan, críen, elaboren o transformen en la provincia de Sevilla; así como a los comercios de alimentación, establecimientos de hostelería, restaurantes y alojamientos sevillanos que utilicen y/o comercialicen productos que ya se encuentren adheridos a la marca. Gracias a esta marca, el consumidor podrá identificar estos productos en los puntos de venta y restauración.

Otro de los objetivos que persigue es impulsar la comercialización de todos los productos vinculados a la marca, promocionando a las empresas adscritas a la marca Sabores de la Provincia de Sevilla en mercados locales, nacionales e internacionales. Además, la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia también ha presentado la vigésima edición de sus Jornadas Gastronómicas, un reclamo más para que este otoño se pueda viajar a Sevilla y saborear lo

“El distintivo Sabores de la Provincia de Sevilla pretende englobar a todos los productos agrícolas, ganaderos, agroalimentarios, agroindustriales, pesqueros que se produzcan, críen, elaboren o transformen en la provincia de Sevilla”

mejor de nuestra provincia. Lo que se pretende con estas jornadas es convertir a los hoteles participantes en un escaparate de la rica gastronomía de la provincia de Sevilla y de los productos agrupados en la marca Sabores de la Provincia de Sevilla, creada por Prodetur para la promoción de los productos agroalimentarios del territorio. Al mismo tiempo, se busca que la gastronomía sea un pretexto para una experiencia más completa, que incluya la pernoctación y la estancia en el hotel, y, por tanto, en el lugar donde se localice, pudiendo contribuir así a la movilidad interprovincial, pero también reclamando la visita de personas del exterior de la provincia.

Entre las actividades programadas para la celebración de estos 20 años, además de estas jornadas gastronómicas, se llevarán a cabo unas demostraciones de gastronomía sevillana, realizadas en la Escuela Superior de Hostelería/ Escuela Gambrinus, un seminario técnico titulado “Gestión de la restauración hotelera postpandemia” y una cena benéfica extraordinaria del XX aniversario, a beneficio de la AECC.

Nuestra ciudad también cuenta con una nueva edición de las Catas de los Sentidos, la séptima en esta ocasión. Este proyecto, que hasta ahora estaba incluido dentro de las actividades que se desarrollan en las terrazas de los hoteles de Sevilla, del summerHOTELtime,





se extenderá hasta final de otoño, con una programación de cenas con catas o almuerzos con visitas a las bodegas, según sea verano u otoño. Para el presidente de la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia, Manuel Cornax, “se trata de promocionar los hoteles de la provincia de Sevilla, como espacios para vivir experiencias enogastrónómicas, con vinos y licores de la provincia de Sevilla en el ámbito de su mercado potencial objetivo más importante, Sevilla y reivindicar la cultura del vino y de los destilados, desde el sector hotelero de Sevilla y su provincia.”

A continuación os mostramos algunas de las citas señaladas para este evento:

-23 de septiembre Hotel NH Plaza de Armas Sevilla

-25 de septiembre Hotel Legado Oromana Alcalá de Guadaíra

-7 de octubre Betis 7 Triana Experiences Sevilla

-13 de octubre Hotel Manolo Mayo Los Palacios y Vill.

-16 de octubre Hotel Alcázar de la Reina Carmona.

-27 de octubre Hotel El Rey Moro Sevilla.

La programación completa se puede encontrar en la web hotelesdesevilla.com o escribiendo un correo electrónico a secretaria.vinosylicores@gmail.com Todo esto se realiza gracias al patrocinio de Prodetur y la colaboración de la Asociación de Vinos y Licores de la Provincia de Sevilla.

En definitiva, este otoño no tenemos excusas para no degustar infinitos productos de nuestra ciudad y provincia. Además, lo mejor de todo es que podremos hacerlo en el ámbito que prefiramos: comprando los productos y degustándolos en nuestra propia casa o eligiendo un bar, restaurante u hotel donde disfrutarlos.

“Nuestra ciudad también cuenta con una nueva edición de las Catas de los Sentidos que se extenderá hasta final de otoño, con una programación de cenas con catas o almuerzos con visitas a las bodegas, según sea verano u otoño”



Andalucía Emprende facilita en 2021 la financiación de 3,7 millones a 231 proyectos con la colaboración de distintas entidades

Un total de 231 proyectos emprendedores han conseguido en el primer semestre de este año acceso a la financiación de sus ideas de negocio gracias a los convenios de colaboración que Andalucía Emprende (entidad adscrita a la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo) tiene suscritos con las entidades financieras ICO, Microbank, Banco Sabadell, Caja Rural de Granada y Cajasur, dirigidos a financiar proyectos empresariales promovidos por personas emprendedoras y, en especial, por aquellas que, por sus condiciones económicas y sociales, pueden tener mayor dificultad de acceso a la financiación bancaria tradicional.

Además de promover estas condiciones ventajosas, Andalucía Emprende apoya en la tramitación de las solicitudes de financiación, logrando que se hayan concedido un total de 3,7 millones de euros en lo que va de año. Este importe ha ido destinado, fundamentalmente, a apoyar la creación y el desarrollo empresarial de proyectos de autoempleo, negocios de autónomos y microempresas en Andalucía.

De estos resultados, cabe destacar la aportación de Microbank, el banco social de CaixaBank, que ha dedicado casi 3,5 millones de euros a los proyectos asesorados por Andalucía Emprende, generando un impacto social positivo en el tejido productivo andaluz este semestre post pandemia. Según ha trasladado la entidad bancaria, en el conjunto



de España, el importe asciende a un total de 467,5 millones de euros, dato que incluye los microcréditos otorgados a familias y a negocios, así como la financiación dirigida a sectores con impacto social, enfocada a proyectos de la economía social, la educación, el emprendimiento y la innovación.

En el último año, el 23,58% de la cuota total nacional de la línea de microcrédito Negocios de Microbank ha sido para proyectos andaluces asesorados y tramitados por Andalucía Emprende y el volumen total de operaciones tramitadas por Andalucía Emprende desde 2011 hasta 2020 ha ascendido a 2.320, lo que ha supuesto un capital desembolsado de 36 millones de euros.

El 97% de estos microcréditos van dirigidos a iniciar nuevos negocios, por lo que los emprendedores cuentan también con el asesoramiento de entidades públicas como

Andalucía Emprende, las Cámaras de Comercio, los Ayuntamientos y Organizaciones No Lucrativas (ONL) de toda España.

La apuesta por un modelo de prestación de servicios omnicanal, basado en la proactividad y en poner el foco en satisfacer las necesidades de los emprendedores, ha permitido a Andalucía Emprende ampliar significativamente el alcance de sus servicios y acercarse más a las necesidades de los emprendedores y autónomos, combinando canales online y offline de interacción.

Este nuevo modelo garantiza el acceso a los servicios públicos a través de diversos canales de atención directa, como son los buzones de correo gestionados por equipos de técnicos especializados, con compromiso de respuesta no superior a 48 horas, la atención telefónica, las redes sociales o la plataforma de trabajo colaborativo SOMOS.

Empresas y autónomos pueden solicitar las ayudas de entre 3.000 a 200.000 euros hasta el 15 de septiembre

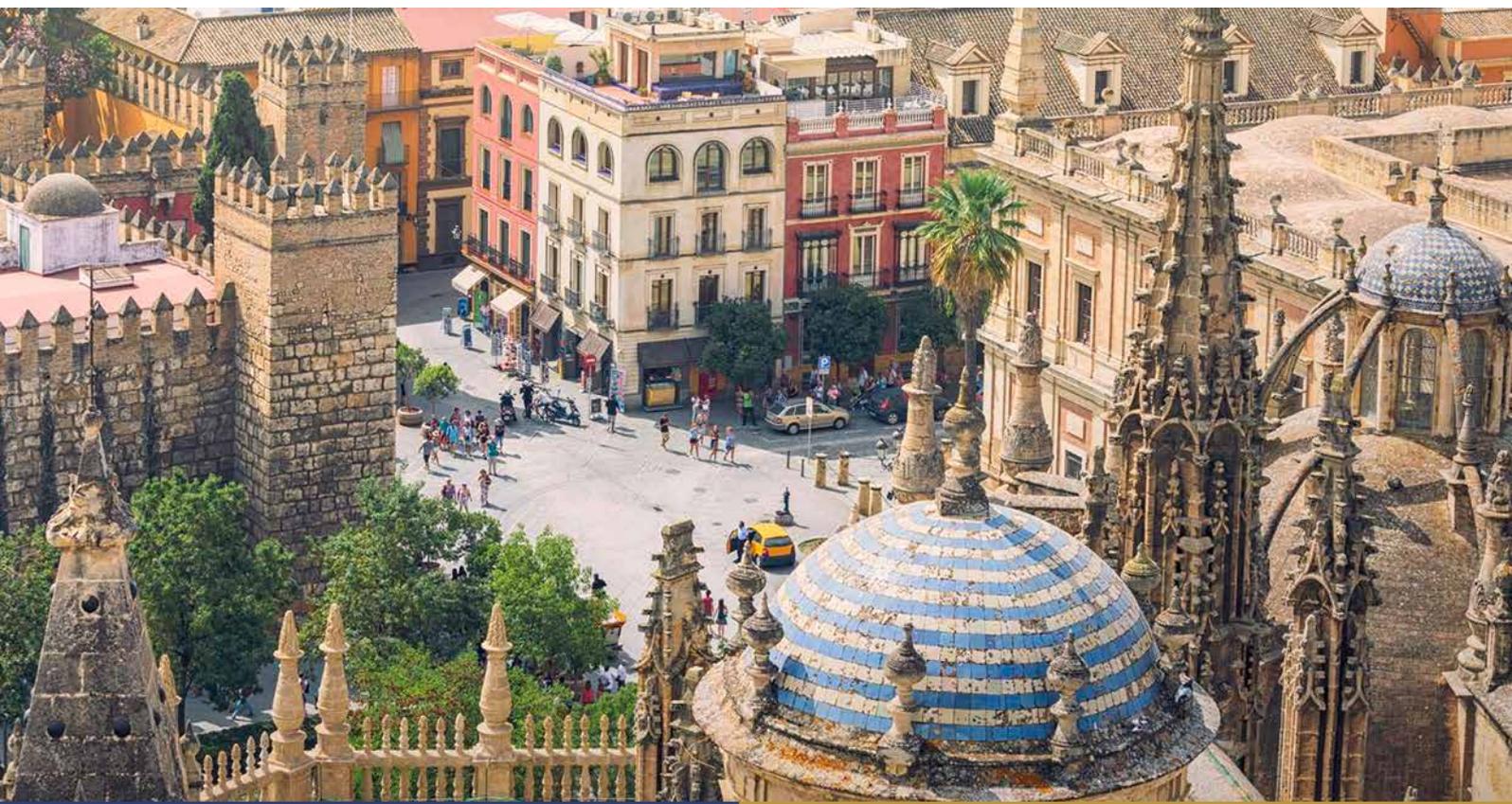
La Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo, Rocio Blanco, ha anunciado hoy la ampliación del plazo hasta el 15 de septiembre para que los autónomos y empresas interesadas soliciten subvenciones dirigidas al apoyo a la solvencia y reducción del endeudamiento generado durante la pandemia, que oscilan entre los 3.000 y los 200.000 euros.

Esta Consejería es la encargada de tramitar las solicitudes de ayudas, aplicando las medidas aprobadas por el Gobierno de España el pasado 12 de marzo dotadas con 7.000 millones euros, de los que 1.109 millones (un 15,8%) corresponden a la Comunidad Autónoma de Andalucía. Hasta seis consejerías de la Junta están involucradas en la resolución

de estas ayudas, que van dirigidas a empresas y autónomos de hasta 249 actividades económicas (CNAE).

Los autónomos y empresas interesadas podrán solicitar las ayudas en dos fases. Una primera, cumplimentando un sencillo formulario en la web de la consejería de Empleo, denominado "Solicitud de asistencia previa ante la AEAT". Se trata de una actuación previa a la solicitud formal donde se recoge la autorización del solicitante para consultar los datos fiscales que la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) ha de suministrar a la Junta de Andalucía para el cálculo de la subvención aplicable en el caso de cumplir con los requisitos establecidos.

Las principales condiciones requeridas para ser beneficiario de estas ayudas son, básicamente, que la actividad económica se encuadre en los 249 códigos CNAE recogidos en el anexo del DL 10/2021, que se ampliarán en lo posible en fecha próxima; no haber declarado pérdidas en 2019 y que las operaciones interiores por IVA hayan disminuido en más de un 30% en el año 2020 con respecto a 2019. Además, los solicitantes de estas subvenciones han de tener sede en Andalucía, deben estar al corriente pago con la Seguridad Social y Hacienda, y no encontrarse en concurso de acreedores. Tanto empresas como autónomos deberán comprometerse a mantener la actividad, no el empleo, hasta el 30 de junio de 2022.



La excelencia en nuestro servicio

Para que encuentres
la inversión ideal

📞 677 60 95 68

🌐 www.tiborconsultora.com

 **Tibor**
Consultora inmobiliaria

Andalucía Open Future supera las 200 startups aceleradas desde su puesta en marcha

‘Andalucía Open Future’ ha impulsado, desde su puesta en marcha en 2014, a más de 200 startups en su programa de aceleración de empresas de alto rendimiento y se convierte en una de las iniciativas de referencia de apoyo al emprendimiento tecnológico en la comunidad.

El programa, ha incorporado en 2021 a 24 empresas compuestas por 164 emprendedores en los espacios de aceleración de El Cubo, La Farola, El Cable y El Patio.

En el primer semestre del año, las startups de la Familia AOF han destacado en los principales eventos de emprendimiento e innovación de España, siendo la aceleradora andaluza de startups con mayor número de empresas representadas.

Por otro lado, Crea&Ticket, Cover

Manager, Aumentur, Ok Located, Pikotea, iUrban, Vyootrip, Cisnea, Heimdall Technologies, MyStreet-Book, Vanwoow y 2iXR participaron en el stand de ‘Andalucía Lab’ de la Junta de Andalucía en la Feria Internacional del Turismo, FITUR 2021.

Además, otras nueve startups asistieron a la séptima edición del 4 Years From Now, una de las mayores concentraciones de emprendedores en España, que no se celebraba desde 2019 y que este año tuvo como sede la Fira de Congresos de Barcelona. En esta ocasión, participaron Connectattoo, Dsructive, Hidup Medical, Hiklub, Ok Located, Owo Games, Wilapp, Inveert y Runnerty.

Por último, el pasado mes de julio, volvieron a ser un año más la aceleradora con mayor número de empresas seleccionadas para participar en el foro

de inversión Alhambra Venture.

Doce de las 27 empresas que han competido en esta edición como finalistas han sido o están siendo aceleradas actualmente en los espacios de aceleración del programa (entre ellas, Novality, Plannifai, Aumentur, Nicehop, Pikotea, Vanwoow, Batchor, Kradleco, Datacasas, Ornavera, Quodus y Owo Game). Esta docena de firmas presentó innovaciones en muchos de los sectores que marcan tendencia en el ámbito empresarial como Recruitment, Smart Tourism, Retail, Smart Cities, Gaming, EdTech, Agrotech y PropTech, entre otros.

Durante 2021, mediante este programa de aceleración se han desarrollado hasta 4.000 horas de mentorización, impartidas por una red de más de 80 mentores, y hasta una veintena de eventos de formación online.

La Cámara de Comercio apoyará a las empresas del sector comercial y de servicios de Sevilla con programas específicos

La Cámara de Comercio de Sevilla firma con la Confederación Provincial de Comercio, Servicios y Autónomos de Sevilla (APROCOM) un acuerdo de colaboración para que las empresas de este sector conozcan y participen en todos los programas y servicios gestionados por la Cámara.

Dichos programas persiguen promover el desarrollo del emprendimiento, la formación, la mejora de la competitividad turística, así como el fomento de la internacionalización o transformación digital de las empresas.



La plataforma colaborativa 'Somos Emprende Network' supera los 7.500 participantes y se acerca a los 2 millones de visitas

'Somos Emprende Network' (<https://somoemprende.andaluciaemprende.es/>), la primera plataforma colaborativa de emprendimiento puesta en marcha por la consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo a través de la Fundación Andalucía Emprende, ha superado los 7.500 participantes, tras casi un año y medio de existencia y ha recibido 1,9 millones de visitas. Esta red colaborativa se ha posicionado como un referente a nivel nacional desde la que se ofrece al colectivo emprendedor información contrastada y recursos de utilidad, así como la posibilidad de intercambio de experiencias entre sus usuarios.

Además, a través de esta iniciativa,



los miembros de esta comunidad disponen, a un solo clic, de un servicio especializado de asesoramiento empresarial para sacar el máximo potencial a su negocio, mediante los 'Servicios Digitales de Andalucía Emprende'. Gracias a ello, se amplía la manera de llegar al emprendedor a la hora de ofrecerle una respuesta ágil, personali-

zada y especializada.

Somos Emprende Network' ofrece también un espacio de encuentro gracias a sus foros de conversación, en los que se puede compartir información, además de consultar un calendario para estar al día de los eventos más relevantes del ecosistema emprendedor.



Líder en España en implantación y asesoramiento en Igualdad

900 900 487

andalucia@igualia.com

Planes de Igualdad
Sistemas de gestión de igualdad certificados
Formación especializada

La confianza de nuestros clientes, nuestro mejor aval



La Cámara de Comercio apoyará a las empresas del sector turismo con asesoramiento

La Cámara de Comercio de Sevilla firma con las Asociaciones de Hoteles y Hostelería, un acuerdo de colaboración para que las empresas de estos sectores conozcan y participen en todos los programas y servicios gestionados por la Cámara.

Dichos programas persiguen promover el desarrollo del emprendimiento, la formación, la mejora de la competitividad turística, así como el fomento de la internacionalización o transformación digital de las empresas.

En la rúbrica del acuerdo estuvieron presentes, el presidente de la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia, Manuel Cornax y el presidente de la Asociación de Hosteleros de Sevilla, Antonio Luque, quienes trasladaron al presidente de la Cámara de Sevilla, Francisco Herrero, la preocupación del sector ante el incremento de las restricciones en plena temporada turística



Touristech Startup Fest vuelve a Sevilla para reunir a la industria turística con las startups tecnológicas

Tourism Innovation Summit (TIS) 2021, la Cumbre de Innovación Turística que surge con el objetivo de generar modelos de negocio más innovadores, eficientes y sostenibles, tendrá lugar del 10 al 12 de noviembre en el recinto Fibes de Sevilla. La que será la segunda edición de Tourism Innovation Summit acogerá de nuevo en su agenda la competición Touristech Startup Fest, destinado a las startups que quieran presentar sus proyectos de innovación con el objetivo de transformar, reactivar y aportar nuevos modelos de negocio a la industria turística.

Touristech Startup Fest convocará a más de 400 startups que competirán con los proyectos más innovadores,

tecnológicos y sostenibles para el sector turístico, de las que un total de 40 serán las seleccionadas y tendrán la oportunidad de presentar su proyecto frente a inversores, business angels y empresas líderes que asisten a TIS para descubrir los nuevos proyectos digitales más disruptivos. Las empresas participantes pueden presentar sus proyectos hasta el próximo 30 de septiembre a través del siguiente enlace.

Touristech Startup Fest nace con el objetivo de crear un espacio donde fomentar el emprendimiento y brindar la oportunidad a que las startups puedan presentar sus proyectos de innovación más disruptivos y dar respuesta a los retos actuales del sector turístico. En palabras de Silvia Avilés, directora

de Tourism Innovation Summit: “después del éxito de la primera edición del Touristech Startup Fest, queremos seguir acercando los nuevos modelos de negocio basados en soluciones tecnológicas al sector turístico. Además, se está reconociendo ya a Sevilla como un hub global de innovación turística y muestra de ello es la alta participación en el Touristech Startup Fest y el interés de empresas tecnológicas que están sentando sus bases en Sevilla”.

Los ganadores del Touristech Startup Fest tendrán la oportunidad de testar e implementar el proyecto tecnológico en Sevilla, ciudad que se convertirá en el epicentro turístico durante los 3 días de celebración de TIS.

Las startups de Minerva elevan un 41,6% su facturación y rozan los 11 millones de euros

El Programa Minerva, acelerado-
ra impulsada por la Consejería de
Transformación Económica, Indus-
tria, Conocimiento y Universidades
junto a Vodafone, ha impulsado
desde su creación, hace casi una
década, un total de 183 startups. En
total, estas iniciativas han factura-
do ya casi 11 millones de euros en
2020, un 41,6% más que en 2019.
Este dato refleja el carácter resilien-
te de las empresas tecnológicas que
entran a formar parte de esta ini-
ciativa, que han conseguido crecer
durante el primer año de pandemia.
El 40,3% de las startups que comer-
cializan servicios han sido capaces,
incluso, de vender fuera de España
sus soluciones innovadoras.

Casi la mitad de estas startups



han vendido servicios digitales o
productos orientados a empresas
(B2B) y un 46,5% ha desarrollado
modelos de negocio basados en el
consumidor final (B2C). Sus in-
dustrias de aplicación son diversas,
destacando los campos de la salud

y el bienestar, la cultura y el ocio y
las propuestas para la transforma-
ción digital y la gestión empresarial.
Además, las startups Minerva han
registrado hasta la fecha 22 patentes
o modelos de utilidad de sus crea-
ciones innovadoras.

LEX SUITE
CONSULTING



www.lexsuite.es
elopez@lexsuite.es
Tel 609 37 36 92

Nuestro trabajo consiste en proteger sus intereses

PROTOCOLO DE DESCONEXIÓN DIGITAL
DELEGADO DE PROTECCIÓN DE DATOS
TEXTOS LEGALES PARA SU WEB
ASISTENCIA ANTE DENUNCIAS
IMPLANTACIÓN LOPDGDD
INSPECCIONES WEB
FORMACIÓN

Ninguno de nuestros +400 clientes ha sido nunca sancionado



Rafael Fernández

Cuando estaba montado en su camión, su cabeza no paraba de dar vuelta en cómo podía emprender un negocio. Un día le presentó a su jefe Joaquín Lorence un proyecto y fue así cómo surgió CEMA Baterías. Lucha, constancia y sobre todo mucho trabajo ha convertido a esta empresa sevillana en convertirse en una de las mejores posicionadas de su sector. Como dice Rafael lo más gratificante que se lleva en estos años como empresario, es el crecimiento empresarial

Por Rocío Espinosa

Me han hablado de que eres una mente inquieta ¿por qué decidiste emprender este proyecto?

Desde que empecé mi etapa laboral, por así decirlo, siempre tuve en mente la idea de montar un negocio, no sabía de qué, pero siempre me iba rondando en la cabeza el hecho de crear algo por mi cuenta.

Yo trabajaba en CEMA Maquinaria, empresa con más de 40 años de experiencia en el sector, también

con base en Alcalá de Guadaíra, y me dedicaba al reparto en el camión. Entre las idas y venidas con el camión se me vino la idea, aparte de también indagar e investigar sobre el tema, de crear una empresa que se dedicara a la regeneración de baterías. Por aquel entonces veía que podía funcionar, y ya sabes, al principio lo coges con muchísima ilusión. Sabía que para ello necesitaría capital para poder afrontar todo lo que se venía encima y sin dudar, y también por mi trayectoria en la empresa y mi manera de

“Actualmente nos encontramos en el podium de las empresas más importantes del sector a nivel nacional”

trabajar, decidí presentarle mi proyecto a quien era mi jefe por aquel entonces en CEMA Maquinaria, Joaquín Lorence (quien ahora es mi socio). Me pedí incluso días de mis vacaciones para poder presentarle el proyecto en el que había estado trabajando desde hace bastante tiempo y nos pusimos manos a la obra.

Tras varios meses, llegaban algunas quejas de clientes indicándonos que esta regeneración de baterías no estaba teniendo el rumbo que nosotros esperábamos y, tras darnos cuenta de que no habíamos crecido, le di una vuelta al negocio y lo dirigí directamente hacia la venta y distribución de baterías. Y así es como se creó CEMA Baterías. Actualmente nos encontramos en el pódium de las empresas más importantes del sector a nivel nacional e importamos, exportamos y distribuimos baterías y accesorios a más de doce países desde 2014.

Para ti, ¿qué es lo que ha sido más gratificante en estos años que llevas con el negocio?

Lo más gratificante es ver cómo hemos crecido y la velocidad que llevamos, también en lo que nos hemos convertido desde 2014. Parece que fue ayer cuando solo

teníamos unas cuantas baterías en el suelo, como se suele decir, y ahora contamos con cuatro almacenes cargados de baterías, concretamente 1.100 baterías en stock.

Se suele decir que es de bien nacido ser agradecido ¿Qué tiene que ver Joaquín Lorence en este proyecto?

Para mí Joaquín Lorence, como bien dije anteriormente, aparte de ser mi socio, lo es todo, es mi mano derecha y quien me apoya y me ayuda en toda toma de decisiones. Si no hubiera sido por su visión, nada de lo que tenemos ahora tendría sentido, así que desde aquí le agradezco enormemente todo lo que ha hecho y hace por CEMA Baterías.

En sólo 7 años, Cema Baterías se ha convertido en la mayor exportadora de Andalucía en su sector ¿Cómo se logra esto en tan poco tiempo?

Con mucho trabajo, pero sobre todo empuje. En CEMA Baterías nos caracterizamos por nuestro lema un tanto peculiar “#keeppushing”, o estás o no estás, o te subes al carro o te quedas atrasado. Y este tipo de filosofía la llevamos a





rajatabla en cada una de las operaciones que llevamos a cabo. La clave está en tener ambición y en no quedarse cortos, los límites nos lo ponemos nosotros mismos.

También he de decir, que este nivel que hemos conseguido no es fácil y se logra a través de muchas negociaciones y sobre todo gracias a la confianza que depositan en nosotros los primeros fabricantes mundiales de baterías con los que trabajamos, ya que para que esto se consiga se necesita tener la capacidad financiera suficiente para tener relación con ellos; tener almacén logístico propio; personal de almacén propio y capacidad para almacenar baterías con la debida gestión de stock, además de contar con una estructura de compra/venta en consonancia a lo que se ofrece, no solo un buen producto, sino también un envío rápido, una facturación correcta y una postventa de calidad.

Trabajar en la calle hace que se aprenda con la práctica del día a día, ahora que eres CEO ¿has necesitado formarte en algún terreno?

No cuento con ningún título específico dedicado a ninguna táctica de ventas o negocios ni nada por el estilo, creo que el que quiere algo lo consigue y el que quiera lo va a aprender o no y esto se logra, como bien dices, con la práctica diaria, con lo que te vas encontrando. Obviamente, siempre estoy leyendo artículos relacionados con el tema del emprendimiento y me gusta estar informado de lo que me rodea, sino nunca te enteras de las últimas novedades de tu sector.

¿Tienes algún reto profesional para un futuro no muy lejano?

Seguir creciendo cada día más y más, ese es mi reto, no para un futuro, sino para YA. El futuro es hoy y seguir expandiéndonos y lograr la máxima posición en el pódium de los mayoristas de baterías sería un auténtico logro.

Y, para terminar, ya que estamos hablando de baterías ¿puedes darnos algunos consejos que nos ayuden a un buen mantenimiento de ellas?

En primer lugar, no exponer el vehículo a temperaturas extremas, ya sea tanto frío como calor, ya que esto desgasta la vida de la batería.

Por otra parte, intentar hacer trayectos lo más largos posibles y evitar, siempre que se pueda, trayectos cortos, ya que estamos forzando con esta carga y descarga a la batería, y nunca terminamos de hacer un buen uso de ella.

En tercer lugar, evitar arrancar el vehículo con el aire acondicionado puesto y con los complementos que venden para poner en el mechero.

Y, por último, arrancar pisando el embrague, ya que si no se hace estamos obligando al motor de arranque a arrastrar algunos engranajes de la caja de cambios, de manera que se le somete a un sobreesfuerzo que repercute en el consumo de la energía de la batería.

¿Cómo hubiera sido tu vida si hubieses
tomado otras decisiones?

MIS OTROS YO

con
ERNESTO ALTERIO

Una nueva historia de Banco Mediolanum.
Te acompañamos toda la vida para que, decidas lo que decidas,
tengas siempre el mejor asesoramiento.

Descúbre-la en cualessontusmetas.com

mediolanum BANCO
¿Cuáles son tus metas?

DEPORTE, SALUD Y COMER

Los tres pilares del éxito de tu negocio



¿Cómo cuidar la piel antes y después del depilado?

Por M^a Ángeles Fernández,
diplomada y titulada en Estética

En la actualidad los cánones de belleza hacen que demos una gran importancia al factor estético y por ello se han desarrollado diferentes técnicas para la eliminación del vello. Pero es súper importante elegir el método depilatorio adecuado para evitar dañar la piel en exceso. Se debe tener en cuenta: la zona a depilar, la cantidad del vello a eliminar, la duración del resultado pretendido, el estado de la piel.

Algunos de los métodos depilatorios más comunes son:

-Depilación con cera: es una técnica barata, duradera y muy demandada.

Uno de los inconvenientes es que es molesta y está contraindicada en personas con problemas circulatorios.

-Depilación con cuchilla: es muy rápida para conseguir un depilado apurado. El inconveniente es que no se trata de una depilación propiamente dicha ya que no elimina el vello de raíz y suele dañar gravemente nuestra piel.

-Depilación con cremas depilatorias: es indolora y no suele provocar irritación ni daño a nuestra piel punto en cuanto a los contras es que no suele

ser muy duradera.

-Depilación con maquinilla eléctrica: es rápida, cómoda, duradera y económica, pero es demasiado molesta.

¿Cómo cuidar la piel antes y después del depilado? Antes de la depilación es recomendable exfoliar la piel para eliminar posibles impurezas. Después del depilado se deben utilizar productos calmantes como la manzanilla, antisépticos para matar posibles bacterias, por ejemplo, extracto de limón, romero, árbol de té; retardantes del crecimiento del vello e hidratantes para recuperar el pH con un componente ácido.



Por Daniel Rodríguez, Director Sport ON

¿Correr en cinta o correr en la calle?

Es una de las preguntas más sonadas en el mundo del entrenamiento, pero como en casi todo lo que se refiere a actividad física y deporte la respuesta es “DEPENDER”.

Sabemos que correr en la calle, el campo o la playa nos despeja, nos hace desconectar y nos hace más amena nuestra rutina de entrenamiento, algo que en la cinta no pasa, ya que lo más común es el aburrimiento y la monotonía.

Entonces, ¿cuáles son los pros de correr en una cinta? En la cinta podemos regular a nuestro antojo parámetros como velocidad y carga (ese botoncito con el nombre de “pendiente”), nos evita las temperaturas tan elevadas a las que nos estamos acostumbrando, pudiendo correr a horas donde en la calle sería inviable y lo más interesante a mi parecer y donde la tecnología tiene mucho que ver. Es el sistema de amortiguación del que van dotadas la mayoría de las cintas del mercado, el cual nos resta mucha fuerza de impacto. Nuestro sistema de articulaciones lo agradecerán.



Tips importantes para la pérdida de grasa corporal

*Carmen Garrido Ordóñez.
Graduada en Nutrición Humana y Dietética*

Termina el verano y con septiembre comienza la rutina. Es típico en estas fechas querer mejorar los hábitos del día a día y la mayoría de personas buscan llegar a su peso saludable, comenzando con un proceso de pérdida de grasa corporal.

Para todos los que os encontréis en este momento y queráis alcanzar vuestros objetivos con éxito, siempre es bueno tener en cuenta los siguientes tips:

-Ten especial cuidado con la cantidad que se consume de alimentos ricos en grasa, aún siendo grasas saludables (aceite de oliva virgen extra, nueces, aguacate...)

-No midas las verduras que comes. Siempre serán la mejor opción por considerarse una fuente de vitaminas, minerales, fibra y con alto poder saciante.

-No te peses todos los días.

-No descontroles tanto el fin de

semana. Siempre retrasará tus resultados.

-Intenta evitar productos ultraprocesados. Si no lo tienes en casa, no los comerás ni te acordarás de ellos.

-Organiza las comidas de la semana.

-No compenses unas comidas con otras. No quites nutrientes en las mañanas porque “puedes controlarte” y así compensas, porque en la noche comerás y arrasarás con todo.

-Haz ejercicio, muévete todo lo que puedas, la actividad física es un factor clave.

Como siempre suelo comentar, esto solo son consejos generales que siempre viene bien recordar, pero para cualquier caso de salud en particular, pide ayuda a un dietista-nutricionista.

Y sobre todo... relájate, piensa que este proceso es por tu salud, **DÍSE- FRUTALO**.



EBC, retoma su actividad con un nuevo encuentro empresarial

Este mes de septiembre, Excellence Business Club retoma de nuevo su actividad como club de negocios, con la celebración de diferentes eventos empresariales en las provincias de Sevilla y Córdoba, y la puesta en marcha del resto de servicios que pone a disposición de sus socios.

La agenda de eventos dará comienzo en la primera quincena de septiembre, con el desarrollo de un almuerzo empresarial en Sevilla, que reunirá de nuevo a socios e invitados y en el que se dará la bienvenida oficial a los nuevos socios incorporados a EBC.

Del mismo modo, en dicho evento empresarial, se comunicará a los asistentes por parte de la junta directiva de Excellence Business Club, información detallada sobre las diferentes actividades previstas, así



como las novedades que se pondrán en marcha a lo largo del último tramo del año 2021.

Posteriormente, en la segunda quincena del mes de septiembre, y como continuación de la actividad iniciada en el mes de junio en la provincia de Córdoba por parte de EBC, se

celebrará una jornada formativa EBC Academy. Este tipo de eventos tienen el objetivo acercar herramientas y conocimientos en diversos ámbitos como el marketing, finanzas, gestión empresarial, así como de generar y afianzar los contactos profesionales entre los socios e invitados asistentes al evento.

EBC, retoma su actividad con un nuevo encuentro empresarial

Nuestro socio de Excellence Business Club; Lex Suite Consulting, prosigue con la ampliación de su gama de servicios con el fin de ofrecer un mejor servicio a sus clientes en el área del cumplimiento normativo, y en fechas recientes ha conseguido la homologación para convertirse en Partner Oficial de IGUALIA para Andalucía y Extremadura.

IGUALIA, es una compañía líder en España en asesoramiento para empresas, organizaciones y administración pública de Planes de Igualdad y todas las obligaciones que impone la Ley de Igualdad de Oportunidades para hombres y mujeres en el entorno laboral, perteneciente al Grupo SGP.

Esta Ley de igualdad de oportunidades obliga a todas las organizaciones a transformar su entorno laboral, en un



lugar de igualdad de oportunidades reales entre hombres y mujeres y a implantar medidas que tiendan a la consecución de este fin.

LexSuite Consulting, incorpora a socios especializados en materia de igualdad y ofrecerá servicios a sus clientes sobre planes de Igualdad, seguimiento y negociación de los mismos, dictámenes periciales de acoso,

adaptaciones de planes RD901/2020, SGI 20.10 sistemas de gestión de igualdad de oportunidades, SGI R-20 sistemas de gestión igualdad retributiva en las empresas, SGI A-20 sistema de gestión de acoso en las empresas, SGI D-20 sistemas de gestión de igualdad y diversidad, auditoría salariales, distintivos de igualdad y servicios de formación.

NUBEADO, implanta el sistema informático del “nuevo” GUADALPARK

NUBEADO, socio de Excellence Business Club, ha sido el responsable de la implantación del sistema informático del parque acuático de Sevilla, tras la adquisición de su derecho de explotación por una nueva sociedad, quien, además, ha recuperado el nombre original del parque, tras de 25 años bajo la gestión de Grupo Parque Reunidos, funcionando con la marca Aquapolis.

Para llevar a éxito este ambicioso y complejo proyecto, NUBEADO ha llevado a cabo la auditoría y consultoría del proyecto global de implantación del sistema informático, la dirección ejecutiva del proyecto, coordinación entre las diferentes empresas intervinientes en el mismo, así como el desarrollo de la web y el sistema de venta online.

Para la ejecución global del proyecto, ha contado con la participación de



otras empresas expertas en los diferentes ámbitos tecnológicos, entre las que se encuentran otras dos empresas socias de Excellence Business Club.

Una de estas empresas es Team Work Solutions, que ha sido la encargada de la implementación, configuración y mantenimiento del ERP del parque, que permitirá disponer de un

sistema centralizado, ágil y eficaz para la gestión del mismo.

La segunda de las empresas participantes en este proyecto ha sido Barco Telecom, que ha sido la responsable técnica de la correcta configuración de los sistemas de comunicación por radioenlace, de los diferentes puntos de servicio.

¿QUIERES FORMAR PARTE DE NUESTRO CLUB DE NEGOCIOS?



Excellence Business Club reúne a empresarios y empresarias de todos los sectores con un común denominador, la excelencia en sus negocios y en sus acciones.

“ El club de negocios para los que buscan algo más que el Networking para hacer crecer sus relaciones ”
EXCELLENCE BUSINESS CLUB

DESAYUNOS

Potencian y fomentan las relaciones entre todas aquellas personas y empresas ligadas al mundo empresarial.

ALMUERZOS

Nuestros empresarios y sus invitados aprovechan estos almuerzos para consolidar sus lazos de confianza.

EBC onTOUR

Actividad de EBC con la que los socios profundizan en el conocimiento de sectores de la economía a través de la visita a sus empresas e instalaciones.

PROGRAMA EBC PARTNER

Diseñado para fomentar oportunidades de negocio entre los socios de EBC, así como facilitarles ventajas exclusivas a través de acuerdos comerciales.

GASTROBUSINESS

Eventos de corta duración, en los que se dan cita socios e invitados.

Bajo el nombre de Gastrobusiness celebramos: catas de vino, presentación de productos, etc.

ALMUERZOS-COLOQUIO

Almuerzos privados en los que en un ambiente distendido, entrevistamos a personalidades del mundo de la empresa, política, arte, etc.

EBC ACADEMY

Ciclo de conferencias de alto impacto.

El mejor y más nutrido programa de formación para empresarios.

EBC B2B

Generamos un espacio donde nuestros socios, invierten en relaciones personales y profesionales a través del conocimiento, la integridad, la confianza y la excelencia.





El reportaje

La energía solar fotovoltaica, imparable

La energía solar fotovoltaica está en pleno auge. Constantemente nos bombardean noticias en este sentido, pero, ¿qué sabemos realmente de ella? Hemos contactado con especialistas en el tema para que nos resuelvan algunas dudas sobre este sector y conocerlo mejor. Nuestro país, y en concreto nuestra comunidad autónoma, cuentan con una gran cantidad de horas de sol. Sevilla es una de las ciudades españolas con más cantidad de horas de luz. Por ello cada vez se pueden apreciar más paneles solares en nuestra ciudad. Si a eso le sumamos el aumento en el precio de la luz que padecemos actualmente, la energía solar fotovoltaica se convierte en una opción más que rentable.



Por María Fernández

“Hablamos de un baremo de entre un 40% o incluso más de ahorro, pero depende de las características de cada empresa o familia. Aún así, el ahorro es inmenso”

Sin embargo, ¿sabemos qué es la energía solar fotovoltaica y cómo funciona? Cristina Vicente, CEO del Grupo TSO (The South Oracle), nos lo explica de manera sencilla: “es aquella que utiliza como recurso la radiación y la luz del sol –una fuente inagotable y limpia– para generar electricidad. Simplificando mucho, este proceso de transformación se realiza gracias a unos dispositivos, los paneles solares, que están formados por módulos y estos, a su vez, por células fotovoltaicas. Las células captan la energía solar, convirtiéndola en corriente eléctrica continua mediante el efec-

“un sistema energético asequible, fiable y descarbonizado a nivel global es fundamental para luchar contra el cambio climático y garantizar el futuro del planeta desde un punto de vista medioambiental”

to fotoeléctrico. A continuación, a través de un inversor, se transforma a corriente alterna para poder utilizar los equipos electrónicos y electrodomésticos que tenemos en nuestras casas. Sus posibilidades son infinitas, desde una instalación aislada en la que la electricidad generada se destina al autoconsumo; hasta una planta que vierte la corriente generada a la red eléctrica, como si fuera una central de producción energética. Actualmente, asistimos a una auténtica revolución en las aplicaciones de esta tecnología, que se está incorporando en infinidad de elementos (transporte, iluminación urbana, etcétera), así como en su aprovechamiento por parte de la sociedad en general, con la aparición de figuras como las comunidades energéticas locales”.

Los expertos coinciden en afirmar que al elegir este tipo de energías ayudamos a reducir la carga de CO₂, contribuimos a proteger el medioambiente, autoconsumimos y reducimos gastos, ya que los costes de instalación y de mantenimiento son reducidos en comparación con otros sistemas energéticos; y es la mejor solución para lugares aislados con difícil el acceso a la red eléctrica convencional. Otra de las ventajas es que no se ve afectada por las oscilaciones en el precio de la electricidad. “En este sentido, hay que distinguir entre la gran planta, donde sí influye el precio del mercado porque vende directamente al mayorista, con todos los costes adicionales, y lo que hacemos nosotros en TSO, que trabajamos directa-



mente en generación distribuida con el cliente final: nos ponemos encima de su tejado” indica Cristina de Vicente.

En cuanto al ahorro, Noemi Rabaneda, analizadora de consumo, afirma que dependerá de muchos factores, de cuándo consume el cliente, si tiene acumuladores..., pero asegura que el ahorro se nota. “Hablamos de un baremo de entre un 40% o incluso más de ahorro, pero depende de las características de cada empresa o familia. Aún así, el ahorro es inmenso”, nos confiesa.

En este sentido, es necesario recalcar la importancia de este tipo de energías. Como bien indica Cristina Vicente, “un sistema energético asequible, fiable y descarbonizado a nivel global es fundamental para luchar contra el cambio climático y garantizar el futuro del planeta desde un punto de vista medioambiental. En este escenario, las fuentes renovables se constituyen como el mejor aliado porque son limpias e inagotables. A diferencia de los combustibles fósiles, no producen gases de efecto invernadero, que son los causantes del cambio climático, ni tampoco emisiones contaminantes.

Otra ventaja es el precio, ya que



cada vez tienen unos costes más bajos, lo que las hace más competitivas”.

Sin embargo, ¿estamos realmente concienciados en este sentido? Pese a que este tipo de energías han venido para quedarse y a pesar de la “obligación” por parte de Europa para estar a la altura, la concienciación medioambiental aún sigue siendo una tarea pendiente. Aunque no podemos obviar que es una tendencia creciente entre los ciudadanos, que están incorporando gestos en sus hábitos diarios que van desde el uso de fuentes renovables, las mejoras en la eficiencia energética en los hogares y la apuesta por una movilidad sostenible hasta el reciclaje o el consumo de productos de proximidad. Además, las administraciones están desarrollando políticas medioambientales tanto a su propio funcionamiento como en los servicios que prestan a la sociedad; mientras que en el ámbito empresarial, cada vez son más las compañías que aplican los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas y los criterios ASG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo) en sus estrategias y en sus procesos productivos, como un valor de marca para diferenciarse ante cliente final.

La energía solar fotovoltaica juega un papel fundamental en la lucha por el medio ambiente. De hecho, los fondos NextGeneration de la Unión Europea abren grandes perspectivas, dado que uno de los capítulos inversores más cuantiosos es el destinado a impulsar sistemas energéticos verdes. Solo para autoconsumo, el gobierno español ha aprobado una partida de ayudas de 900 millones de euros, destinadas tanto a grandes empresas como a pymes y particulares, que permitirán solo en 2021 doblar la potencia instalada y desplegar más de 180.000 nuevas instalaciones, según estimaciones de Unión Española Fotovoltaica (UNEF).

Además, es imprescindible conocer las múltiples opciones que ofrecen este tipo de energías. Por ejemplo, en el caso del grupo TSO nos comentan que no solo beneficia, sino que la actividad agraria y la energía fotovoltaica forman una simbiosis perfecta, al representar este formato energético una solución rentable para las explotaciones agrícolas, especialmente en un contexto como el actual en el que esta actividad se encuentra entre las más afectadas por las nuevas tarifas eléctricas. Estamos convencidos de que la

fuerza de energía natural que hace crecer los cultivos –el sol– es la mejor aliada de la actividad agroalimentaria. “Por ello, desde Grupo TSO hemos sellado dos alianzas, una con la Asociación de Citricultores de la Provincia de Huelva (ACPH) y otra con la Asociación de Promotores de Regadíos de Huelva (Corehu), con el objetivo de impulsar la implantación de fuentes renovables y optimizar el consumo energético en los sectores agrícola e hídrico. Gracias a estos acuerdos, los miembros de estas entidades tendrán condiciones ventajosas de comercialización de tarifas eléctricas con energía certificada de origen 100% verde, servicios de consultoría sobre instalaciones solares para autoconsumo y formación en eficiencia energética, entre otras ventajas”, indica Cristina Vicente.

En definitiva la energía solar fotovoltaica ha venido para quedarse gracias a sus ventajas como reducir la contaminación, favorecer el autoconsumo y reducir los gastos a empresas y familias en su día a día. Vivimos en una de las ciudades con más horas de sol y debemos utilizarlo en nuestro beneficio y en el del medio ambiente.

¿Cómo proteger un cuadro o armario de la instalación fotovoltaica frente al fuego?

Para todo el ámbito empresarial, un fuego en el armario eléctrico puede suponer que al extenderse afecte a los trabajadores de la empresa y pueda haber alguna pérdida humana y pérdidas materiales. Está claro que la pérdida humana es lo más importante, pero el caos que puede suponer un incendio en una empresa, conlleva graves pérdidas económicas, por la paralización de la actividad.

Si, además, la empresa instala placas fotovoltaicas, para contribuir con el Medio Ambiente y también por el ahorro en consumo eléctrico que supone ¿Cómo se puede proteger el armario de la instalación fotovoltaicas y en cualquier cuadro eléctrico en general frente a un fuego?

Antonio Molina, especialista en Protección contra incendios nos menciona que existen soluciones muy novedosas como ORIGIN FIRE, que revolucionan la forma de extinguir estos fuegos en los cuadros, evitando daños significativos en el cuadro, la propagación del incendio a otras zonas o equipos, la paralización de la actividad y pérdidas económicas sustanciales. Productos como éste, se pueden adquirir por un coste muy económico. Lo más importante es que salva vidas.

LA VOZ DE LOS EXPERTOS

Tecnología y Empresa



Códigos QR: ¿Son realmente seguros?

Por Fernando Molina, CEO de NUBEADO - Expertos en tecnologías web

Hace poco más de un año que se declaró oficialmente por parte de la OMS, la llegada de la pandemia mundial en la que aún nos encontramos inmersos; una pandemia que además de los consabidos problemas de salud, ha provocado cambios significativos en la vida de los ciudadanos y una profunda transformación del modus operandi en el mundo empresarial; fundamentalmente en el ámbito tecnológico.

Hoy hablaremos de uno de los

elementos tecnológicos que la pandemia ha traído a nuestro día a día: Los códigos QR.

Si nos ceñimos a su definición, un código QR (del Inglés Quick Response Code) o código de respuesta rápida, no es más que un tipo de código de barras bidimensional; que, a diferencia de un código de barras tradicional, codifica los datos dentro de un cuadrado permitiendo almacenar una gran cantidad de información alfanumérica.



“La falta de concreción en la política de privacidad en el uso de estos códigos, permite a las empresas poder compartir y vender datos a terceros”



Desde el punto de vista del usuario, es una imagen que leemos con nuestro smartphone, y nos facilita la instalación de una app, el enlace a una web o la descarga de una carta de restaurante.

Hasta aquí todo bien, una herramienta más que facilita nuestras vidas y que permite a las empresas, proporcionar información comercial a sus clientes. Pero como toda tecnología, su uso conlleva ciertos riesgos de los que no siempre somos conscientes; sobre todo a lo que la privacidad se refiere.

Recientemente el New York Times, informaba en un artículo que el uso de estos códigos QR, estaba permitiendo a las empresas analizar el comportamiento de sus clientes, a través de la recogida de datos personales como números de teléfonos o correo electrónico; información más que interesante para empresas de publicidad y marketing, y todo ello a través de algo tan aparentemente inocuo, como la lectura por parte del usuario del QR de la carta de un restaurante.

La información recopilada del usuario, puede parecer irrelevante,

pero la falta de concreción en la política de privacidad en el uso de estos códigos, permite a las empresas poder compartir y vender estos datos a terceros.

Y es que, dejando la seguridad al margen, el propio New York Times indicaba que en algunos casos, el uso de estos códigos podría llegar a constituir un sistema completo de rastreo online; y es que volviendo al ejemplo del restaurante, cuando se usa un código QR, se está insertando todo el aparato de seguimiento online entre cliente y su comida.

Además, esta circunstancia parece que ya se está dando en Estados Unidos, donde ciertos restaurantes podrían estar compartiendo información de sus clientes con terceros, generando con ello grandes beneficios económicos; todo ello, bajo la protección de la laxa normativa en relación a la protección de datos personales con la que cuenta dicho país. En Europa, gracias precisamente a una normativa más desarrollada y más fiscalizada por organismos competentes en dicha área, este tipo de actividades resultan más difíciles de desarrollar, pero es importante que el usuario se mantenga siempre

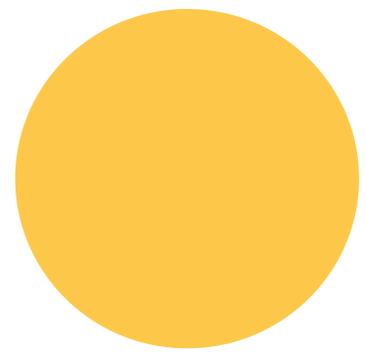
alerta a la hora de hacer uso de ciertas tecnologías.

Y es que resulta curioso cuanto menos, como un estudio realizado por la empresa de software Mobileiron arrojaba en el año 2020, que aproximadamente el 35% de los usuarios, no tenían preocupación alguna por su privacidad o seguridad a la hora de utilizar códigos QR en cualquier ámbito; contrastando esta información, con los posibles riesgos advertidos por la Oficina de Seguridad del Internauta, quien indicaba el peligro de que al escanear uno de estos códigos QR, podríamos ser derivados fácilmente a URLs maliciosas, que capturarán nuestros datos o infectarán nuestros dispositivos.

En cualquier caso, y para tranquilidad del lector, es preciso aclarar que esto no significa que todos los códigos QR estén analizando nuestros datos, ya que lo más habitual es que sean simplemente una dirección URL a una web lícita o a un archivo PDF con información de interés; pero es capital ser consciente de los riesgos a los que nos enfrentamos cada vez que hacemos uso de una tecnología, por sencilla e inofensiva que parezca.

LA VOZ DE LOS EXPERTOS

Gestión Inmobiliaria



¿Otra burbuja?

Por Antonio Manuel Álvarez, CEO Grupo Vivit

En el sector inmobiliario hemos tenido un aumento de transacciones de propiedades. Estos últimos meses han recordado a los años buenos de la burbuja inmobiliaria. Este aumento ha venido provocado por este maldito virus, por lo que ha dado qué pensar, para así actuar en nuestras formas de vida. Sobre todo, ha fomentado darle valor a la vivienda, ya que donde más ``tranquilos`` se está, es en tu propio hogar y aún más, si tienen espacios libres como terrazas o zonas ajardinadas.

Hay una gran diferencia entre los años pasados y los venideros. Ésta radica en que hoy en día, hay un control más exhaustivo del endeudamiento del prestatario, ni un sobre endeudamiento de la propiedad. Por este motivo, los bancos están siendo más estricto en facilitar préstamos.

Actualmente, se necesita de unos requisitos mínimos para hipotecar una propiedad, como es la financiación máxima de entre el 90% y 80% de la escrituración. Esto tiene validez, siempre que



“Las restricciones del Banco de España a las entidades bancarias han limitado y controlado, volver a una caída agresiva del mercado”



este importe prestado, se encuentre por debajo o igual al 80% del valor de tasación, por lo que obliga a los compradores, a tener disponible en aportación económica un mínimo el 20% de la compra del inmueble más el 10%, aproximadamente, de los gastos de la transacción (notaria, registro, ITP, etc.).

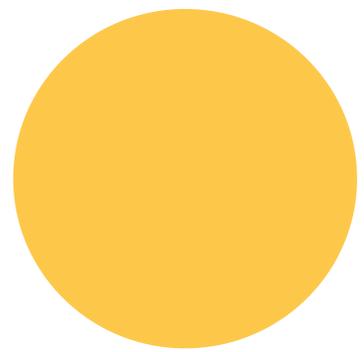
En definitiva, se necesita un total del 30% de aportación. Esta cantidad limita mucho al comprador que necesita hipoteca por la falta de capacidad de ahorros. Si no pueden comprar un inmueble, otra opción que está teniendo un crecimiento más identificativo en el mercado, es el alquiler.

Las restricciones del Banco de España a las entidades bancarias han limitado y controlado volver a una caída agresiva del mercado. Los precios de las viviendas son

más acordes por la dificultad de demandantes con ahorros. Por otro lado, los compradores muestran más viabilidad económica y limitación del endeudamiento.

El sector inmobiliario está siendo bastante controlado por una burocracia documental, donde imponen una serie de requisitos para obtener una propiedad. Esto conlleva a endeudados más estables y es menos probable, encontrar a clientes que tengan dificultades por impago de sus viviendas.

Vivimos en un auge inmobiliario limitado por una cadena económica que está siendo bastante machacada por el sector turístico, el cual aportaba un gran porcentaje al PIB de España. Esto nos conllevará a una posible recesión, donde tendremos que andar prevenidos y no confiarnos en especulaciones a medio o largo plazo.



Por fin, conocemos el algoritmo de Instagram

Por Manuel Rodríguez, AVLE U Comunicación
<https://www.facebook.com/manuel.rodriguez.3572> // Twitter @ManuelJRM // IG @manueljrm83

El dichoso algoritmo. Es lo que todos los que nos dedicamos a redes sociales necesitamos conocer. En muchos casos, por mucho que te intente convencer, lo desconocemos y sabemos cómo funcionan las redes por la observación más que por la certeza.

Pero en el caso de Instagram esto ha cambiado, ya que su director, Adam Mosseri, nos ha desvelado cómo funciona el algoritmo. ¡Por fin!

Con el título “Arrojando más luz sobre cómo funciona Instagram”, Mosseri ha descrito cómo funciona Instagram y corroborar las conjeturas que teníamos los expertos.

Como explica Mosseri, en un principio, Instagram se basaba en una recopilación de fotos, pero a medida que la red social fue ganando usuarios, hubo que crear un feed “que clasificaba las publicaciones en función de su interés”. Por lo tanto, revela, tanto el feed como los reels



“Con lo que saben de nosotros, son capaces de sugerirnos aquello con lo que reaccionaremos”



usan su propio algoritmo basado en que “la gente tiende a buscar a sus amigos más cercanos en historias, pero quiere descubrir algo completamente nuevo en explora. Clasificamos las cosas de manera diferente en función del uso de cada usuario”, indica Mosseri.

En base a este artículo, se deduce que el feed y las stories muestran lo más reciente de las personas que seguimos, de ahí la importancia de conseguir followers. Pero el proceso no termina aquí, ya que, a continuación, se analiza y recoge toda clase de información de estas publicaciones. Con toda estos datos, realizan lo que llaman “conjeturas fundamentadas en la probabilidad de que un usuario interactúe con una publicación de diferentes maneras”. Es decir, que con lo que saben de nosotros, son capaces de sugerirnos aquello con lo que reaccionaremos, no sólo viéndola, sino interactuando.

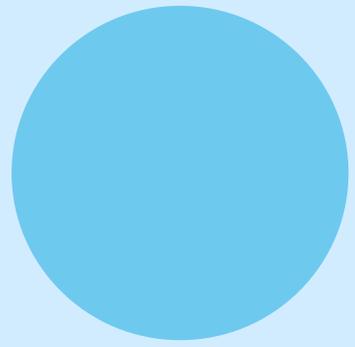
Visto esto, Mosseri continúa diciendo que “para encontrar

fotos y vídeos que podrían interesarte, observamos señales como qué publicaciones te han gustado, cuáles has guardado o aquellas en las que has dejado un comentario en el pasado”, es decir, almacenan la información para ofrecernos una experiencia, según nuestros gustos.

Los Reels siguen la misma lógica, aunque con un algoritmo propio. Esta aplicación apareció hace poco y pretende ser una competencia a Tik Tok. En definitiva, ofrece contenido de personas que no sigues, para que puedas conocer nuevas temáticas. “También evitamos recomendar carretes con baja resolución, marca de agua o aquellos que se centran en temas políticos o que están hechos por figuras políticas, partidos o funcionarios gubernamentales”, explican.

Pues ya tenemos muchos datos concretos, algo que los especialistas en redes ya conocíamos, pero, gracias a esto, podemos mejorar la experiencia de las redes de nuestros clientes.

El rincón del **DERECHO**



En septiembre: divorcios, sentencias y conflictos

Por Mariló Caro Cals, abogada socia de RuaCals Abogados

SEPTIEMBRE es el mes de los divorcios por excelencia. Tras el verano, muchos matrimonios sufren una crisis profunda que desencadena en una separación sin vuelta atrás. El tiempo de convivencia en el periodo estival pone a prueba a muchas parejas. En nuestro despacho es un periodo puntero para este tipo de procedimientos.

Tras los divorcios, llegan las sentencias y posteriormente los conflictos que las mismas promueven. Muchas no dejan claros los términos en lo relacionados a los regímenes de visitas o patria potestad, y es por ello necesario que solicitemos una serie de cláusulas a las que puedan acudir los progenitores para que pueda haber una cierta paz tras la separación y no tengan que acudir día si día también a las ejecuciones de sentencias y autorizaciones judiciales del 156 cc para dirimir los dimes y diretes que surjan.

El compañero José Luis Sariego Morillo, tras un exhaustivo análisis de la situación antes planteada, diseño unas 15 obligaciones a incluir y que me han parecido interesantes traerlas a colación, porque son verdaderas fuentes de conflictos entre los progenitores y vienen a pautarlas en principios, "Acuerdan también las siguientes obligaciones recíprocas:

«1º.- Usarán la app WhatsApp u otra similar para que al final de cada día informar el uno al otro, de cosas importantes que deben saber ambos del/ os hijo/s. Dichos mensajes, deberán ser precisos, concisos y amables.

«2º.- Establecer que cada progenitor pueda hablar por video llamada con el/los hijos/s, cuando está con el otro progenitor en horas razonables, no más de 5 minutos, a fin de no interferir en la vida de aquellos en cada contexto familiar.

«3º.- Acuerdan comunicar de forma conjunta al colegio las 4 personas que podrán recoger al hijo/s hijo/s del colegio, cuando ello sea necesario, fijando cada progenitor dos personas de su libre elección.

«4º.- Cuando se encuentren en presencia del/los hijos/s, ambos progenitores, se obligan a saludarse de forma amistosa o aparentemente amistosa, para evitar a aquellos que vean malas caras o gestos feos entre ambos y/o acompañantes.

«5º.- En las citas médicas sólo pueden entrar ellos y no terceras personas ajenas a la familia, a fin de garantizar la intimidad de los datos del/los hijos/s.

Hay 15 obligaciones que hay que incluir en las cláusulas para evitar futuros conflictos que puedan surgir



«6º.- Ambas partes se obligan a evitar a toda costa que terceras personas o ellas mismas puedan hacer comentarios negativos del otro progenitor o de sus nuevas parejas en presencia del/los hijos/s, o cerca de ellos.

«7º.- Se obligan a impedir que los hijos puedan tomar decisiones por sí mismos que afecten al régimen de custodia y visitas, por cuanto los hijos deben obedecer a sus progenitores y respetar las decisiones judiciales que les afecten.

«8º.- Se obligan a no interferir en forma de la crianza del otro progenitor de cualquier manera, salvo que la misma sea negligente y excesivamente permisiva o controladora.

«9º.- Ambos se obligan a que los hijos permanezcan en la ciudad de residencia habitual y a respetar la estabilidad del centro escolar

«10ª.- Cada progenitor podrá emplear el tiempo con sus hijos de la forma que considere más conveniente, quedando prohibido que uno decida una actividad extra en los tiempos que los niños estén con el otro, salvo aquellos casos en los que sea necesario a nivel educativo necesidades especiales de los hijos.

«11º.- Se abstendrán, en todo caso, de utilizar a los niños de cualquier forma contra el otro progenitor, incluyendo el provocar disfunciones alimenticias,

físicas o psíquicas de cualquier tipo.

«12º.- Ambas partes se obligan a que los hijos no tengan acceso a un teléfono móvil con internet hasta que tengan 14 años o la que decidan de mutuo acuerdo. Asimismo, se comprometen a tener un control parental en cada terminal de acceso a las redes sociales.

«13.- En el caso de una nueva pandemia o situación de emergencia de cualquier tipo establecida por las autoridades, ambas partes seguirán cumpliendo los tiempos de estancia de los hijos con uno y otro progenitor, salvo situación de riesgo cierto, para lo que deberá acudir a pedir auxilio judicial y su aprobación. En estos casos se podrá solicitar la compensación de días perdidos por el progenitor afectado.

«14.- Si como consecuencia de una crisis económica similar a la de la pandemia de la covid19 se viera afectada la capacidad económica de una o de las dos partes, las pensiones de alimentos se verán reducidas de forma automática en la misma proporción que se hayan reducido los ingresos del obligado al pago, sin necesidad de

acudir a un Juzgado. Toda la familia deberá adaptarse a la reducción de gastos que se puedan realizar. En todo caso, el progenitor que no acepte esta solución adaptativa podrá pedir auxilio judicial en todo caso, y para verificar la realidad de la situación.

«15.- Si uno de los progenitores tuviera nueva descendencia, ambas partes procurarán que los hijos comunes tengan el contacto deseable y necesario con su nuevo/a hermano/a.

«Cualquier incumplimiento de estas obligaciones dará lugar a que el otro progenitor pueda acudir en auxilio judicial en fase de ejecución de sentencia y de este convenio, estando obligado la parte que incumpla a pagar los gastos y costas del procedimiento judicial en su totalidad, si resultase probada su responsabilidad y salvo mejor criterio del Juzgado”.

Si se encuentran en la crucial situación de crisis matrimonial, estas cláusulas en sus sentencias pueden traerles más luz, estableciendo una relación de cordialidad y entendimiento entre las partes, haciendo mas llevadero el divorcio y crianza de los menores.

FISCALIDAD



Tiempos de planificación fiscal

Por Alberto Muñoz Cantos. Experto en Fiscalidad Nacional e Internacional,
CEO en M&A ASESORES
www.mcaasesores.com

Se acaba el verano. Las empresas y empresari@s han recargado pilas para combatir la última fase del año, la cual denominamos: “Planifica, planifica y después, PLANIFICA”.

La llegada del mes de septiembre es el mejor momento para realizar un repaso de todo lo acontecido durante el año respecto a nuestro negocio, más si cabe teniendo en cuenta la situación económica en la que nos encontramos provocada por la COVID-19.

La planificación es un concepto muy genérico pues engloba un sinnúmero de actuaciones encaminadas a:

-Determinar en qué situación se encuentra mi negocio.

-¿Esa situación se corresponde con mi objetivo empresarial o al menos con mi previsión?

-Propuestas de valor para alcanzar mi objetivo empresarial.

Una de las etapas de toda planificación empresarial es la relativa al ámbito fiscal, ya que cada vez resulta más importante el estudio de las normativas aplicables debido al continuo cambio de estas. Aunque vamos a abordar distintos contenidos dentro de nuestra

tarea de planificación, desarrollaremos aún más el aspecto fiscal.

La planificación fiscal es una manera eficaz de controlar aspectos imprescindibles en tu empresa: tesorería, financiación ajena, beneficios a distribuir, aumento de plantilla...etc.

Hablemos de los impuestos indirectos como el IVA que gravan operaciones momentáneas. En estos casos, la situación de liquidez de una empresa o de un autónom@ se antoja imprescindible, pues pueden surgir planteamientos como: traspasos de ingresos a ejercicios posteriores; adelanto de gastos estimados y provisionados e incluso eliminaciones de repartos anuales de dividendos (sobre todo en la situación en la que nos encontramos).

A continuación, vamos a recoger algunas pautas dentro de esta fase “Planifica, planifica y después, PLANIFICA”.

Objetivo empresarial

En todo negocio antes de finalizar cada ejercicio resulta necesario determinar el objetivo principal para el ejercicio siguiente, aquí podemos hablar de aumento de un porcentaje de las ventas, reducción de costes fijos, externalización de mercados...etc.

“La deducibilidad de los gastos es una cuestión en continuo conflicto y cambio”



Comparativa de ejercicios

Una tarea necesaria es comparar los resultados de ejercicios sucesivos, en nuestra situación actual, lo más acertado sería comparar el ejercicio 2021 con el 2018 y 2019, ya que debido a la pandemia el ejercicio 2020 no otorga una referencia útil.

¿Qué comparamos?

Podemos hacer hincapié en el margen de ventas, es decir, el porcentaje que suponen nuestros gastos respecto a aquéllas, tomando en consideración los gastos desde un ámbito conceptual e individual, realizando nuestra comparación de tipología de gasto a tipología de gasto.

¿En qué afecta a nuestra fiscalidad?

Por ejemplo, el estudio de la tipología de nuestros gastos, nos obliga a tomar en consideración la deducibilidad de los mismos, siempre teniendo en cuenta nuestro carácter de empresario individual o si realizamos nuestra actividad a través de una persona jurídica. La deducibilidad de los gastos es una cuestión de continuo conflicto y cambio, pues las normativas aplicables hacen referencia normalmente a un concepto genérico de cada gasto a pesar de la continua casuística que se genera en cada operación comercial, de manera que la Agencia Tributaria modifica su interpretación de esta deducibilidad “en cuanto puede”. Mas si cabe, el carácter deducible de un gasto con respecto a una persona jurídica no tiene por qué tener el mismo trata-

miento para un empresario persona física.

Siendo los meses de septiembre y octubre, meses en los cuales se invierten grandes cantidades económicas con fines publicitarios y de comercialización, ha resultado una gran noticia para las empresas la confirmación reciente por parte del Tribunal Supremo de que los gastos asumidos por relaciones públicas con clientes y proveedores, los promocionales y los regalos a clientes o a los empleados de la empresa son deducibles en el Impuesto sobre Sociedades.

En términos de empresario individual, hay determinadas cuestiones en las que centrarse:

-Bonificaciones fiscales aplicables. Recordemos que los Presupuestos Generales del Estado para 2021 han bajado el límite de aportación a planes de pensiones a 2.000 euros, un hachazo al principal medio de planificación fiscal hasta 2020. También se ha creado un nuevo tramo en la escala general del impuesto aplicable a las grandes rentas (a partir de 300.000 euros).

-Un aspecto muy importante es tener en cuenta las bonificaciones fiscales que venimos aplicando pues normalmente contienen requisitos a cumplir en años sucesivos, incluso cuando algunas puedan haberse eliminado en la normativa aplicable (deducción por vivienda habitual, exención de la ganancia patrimonial por transmisión

de vivienda habitual...etc.).

-Adelantar alguna compra de inmovilizado prevista para ejercicios posteriores. Aquí pueden resultar aplicables determinadas bonificaciones fiscales en cuanto a la amortización de estos elementos.

Facturación estimada para finalizar el ejercicio

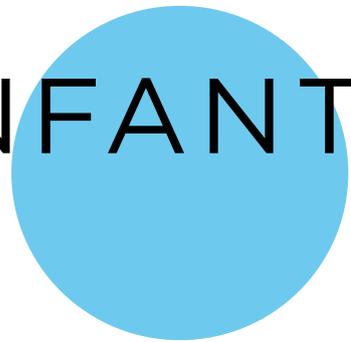
Como diría cualquier empresario: ¡mi trabajo es vender, vender y vender!

La tesorería de una empresa es como las cuerdas de una guitarra, la calidad y prestación de estas influye considerablemente en la ejecución del sonido (negocio).

A través de este estudio podemos realizar una especie de ingeniería financiera impositiva. Facturación estimada-planificación impositiva-tesorería.

No todos los empresarios ni todas las empresas llevan a cabo una tarea de planificación en todos los ámbitos de su negocio, tampoco en términos fiscales, circunstancia que se antoja cada vez más necesaria pues la crisis sanitaria y económica que ha sucumbido al mundo ha permitido sobre todo mantener a flote a aquellos negocios con una planificación fiscal y económica ordenada y con una mentalidad con vistas al largo plazo.

La ayuda de expertos puede resultar necesaria en toda esta tarea.



Consejos para una buena vuelta al cole y a la rutina

Por Mª Ángeles Sánchez, psicóloga infantil de
Crece Gabinete de Psicología Infantil

El mes de septiembre es sinónimo de la vuelta al colegio y a la rutina y después de unos meses de horarios relajados y de pocas obligaciones puede hacerse un poco cuesta arriba.

Los dos últimos cursos, debido al coronavirus, han sido raros y diferentes pero tanto los niños y niñas como todo el personal docente y las familias han demostrado un gran poder de superación y adaptación a las circunstancias.

En este nuevo curso escolar seguiremos con las mascarillas y con otras medidas de seguridad, que parece han venido para quedarse durante no se sabe cuánto tiempo, pero nuestros niños y niñas ya han demostrado ser más responsables que muchos adultos y lo han normalizado como parte de su vida.

Y aunque la vuelta al cole pueda hacerse cuesta arriba tanto para los niños y niñas como para l@s adult@s hay algunos sencillos consejos que pueden hacer que el regreso a la escuela durante las primeras semanas sea mucho más fácil.

Lo primero que tenemos que tener en cuenta es que para la mayoría de los niños y niñas la vuelta al cole es algo muy emocionante ya que supone

volver a reencontrarse con sus amig@s y enfrentarse a los nuevos retos que supone el nuevo curso.

Para los y las que comienzan el curso escolar por primera vez o lo hacen en un nuevo colegio es aconsejable que unos días antes de comenzar el curso, vayamos con él o ella a ver las instalaciones, que conozcan el camino que hay desde casa al centro y se familiaricen con él, de forma que el primer día de clase no sea todo totalmente desconocido para ell@s.

En el caso de l@s más pequeñ@s el ingreso en la escuela infantil supone un cambio muy importante ya que “normalmente” es la primera vez que se separan de su familia, salen de su hogar para pasar a un espacio totalmente desconocido, con adultos desconocidos y con otros niñ@s.

Este paso es muy importante en la vida del niñ@, y aunque en algunos casos al principio la separación le resultará dolorosa, poco a poco lo irá asimilando, y gracias a esta separación se incrementará su autonomía personal y su grado de socialización. Además de ser un paso necesario para aprender que los cambios no tienen por qué ser malos.

Es posible que durante este periodo

Uno de los consejos es retomar la rutina y los nuevos horarios de manera gradual



puedan aparecer en el niñ@ conductas de rechazo que son manifestaciones normales de este periodo ya que cada niñ@ tiene un ritmo de adaptación que hay que respetar.

Algunos consejos que os ayudarán a que la vuelta a la rutina sea más llevadera son:

- Retoma la rutina y los nuevos horarios de manera gradual.

El verano normalmente significa horas de acostarse más tarde y en general un ritmo desigual y más lento. Al menos una semana antes de que comience el cole establece una hora de acostarse y levantarse más temprano, con el fin de que tu hij@ pueda volver a acostumbrarse a levantarse, desayunar, vestirse y salir hacia el cole cumpliendo un horario y sin prisas. Como ya sabrás l@s niñ@s a menudo se sienten más cómod@s con las rutinas, y un poco de práctica facilitará el primer día de cole a tod@s.

Si estamos fuera de casa disfrutando de las vacaciones, una buena opción es regresar unos días antes de que

comience el colegio para que tengan tiempo de adaptarse y no les cueste tanto volver a la rutina cuando comience el ciclo lectivo.

- Reajusta horarios y espacios.

Un descanso adecuado es muy importante para que tu hij@ pueda rendir de manera adecuada por lo que es imprescindible establecer una rutina regular a la hora de dormir y de levantarse para evitar las prisas y que tengamos tiempo suficiente y de esta manera evitar empezar la mañana con enfados y discusiones.

También es recomendable establecer un lugar concreto donde tu hij@ pueda estudiar y hacer sus tareas y en un período de tiempo determinado. Para que el trabajo sea más efectivo asegúrate de que tu hij@ dispone o puede encontrar fácilmente todas las cosas y materiales que necesita sin distraerse demasiado y elimina todas las distracciones, especialmente mantén las tecnologías fuera del alcance de tu hij@ y establece límites claros sobre el uso de las redes sociales, descartándolas de los momentos de estudio. Y respecto a la duración de las tareas establece un horario para evitar que se eternicen.

- Preparar junt@s el material escolar.

Es una manera de involucrar a tu hij@ en los preparativos de la vuelta al cole. Podéis ir a comprar el nuevo mate-

rial escolar que van a necesitar, elegir la mochila que más le gusta, forrar juntos los libros, etc. Esta es una forma de que vayan tomando contacto con esta nueva etapa que está a punto de comenzar.

- Comenzar el día desayunando junt@s sin prisas.

Que mejor idea que desayunar tod@s junt@s y sin prisas antes de ir al colegio. El desayuno es la comida más importante del día y fundamental para que tu hij@ pueda afrontar la jornada escolar con energía. Para que sea más fácil podéis dejar la mesa preparada para el desayuno la noche anterior con lo que será suficiente con levantarse unos minutos antes para sentarse todos alrededor de la mesa y disfrutar del primer momento del día.

- Dosis extra de paciencia.

Es posible que los primeros días de clase sean complicados por lo que durante unas semanas tendremos que ser un poco más tolerantes y pacientes de lo habitual.

En resumen, es importante ponernos en el lugar de nuestro hij@ e interesarnos por cómo están viviendo esos primeros días de clase ya que si desde el principio nos involucramos en su aprendizaje estaremos consiguiendo que se sientan más motivados y con más ganas de aprender.

Éxito, Motivación y LIDERAZGO



Trabajar menos y producir más. ¿Estamos preparados para la jornada laboral de 4 días?

*Por Fco. Javier Gutiérrez, Director LMI Spain
Desarrollando personas, líderes y organizaciones a su máximo potencial*

Mucho se habla de la jornada laboral de 4 días e incluso hay comunidades que han iniciado un programa piloto para su implantación. Sin entrar mucho en detalle de cómo se implementaría y en sus condicionamientos, desde el punto de vista del trabajador eso de trabajar un día menos, sin duda, es cuando menos atractivo, siempre que no se pierda poder adquisitivo (sin que te toquen el bolsillo) y desde el punto de vista del empresario, para no tocar el sueldo del trabajador, sería indispensable que el empleado produjera lo mismo en 32h que en 40h.

Identificar y utilizar actividades de máxima rentabilidad

El conocido Principio de Pareto del “80/20” es aplicable a la utilización del tiempo y la productividad personal. Aproximadamente el 80% de los resultados que obtienes, provienen del 20% de las tareas que realizas. El otro 80% de tus tareas producen solamente el 20% de los resultados obtenidos. En-

tonces, tiene sentido identificar las actividades más productivas en tu planificación diaria y dedicar más tiempo a estas actividades de máxima rentabilidad – actividades que desempeñas que te acercan al logro de tus metas. Las actividades de máxima rentabilidad son específicas para cada individuo, por lo que resulta difícil dar ejemplos. En otras palabras, debido a que diferentes personas en diversas empresas, organizaciones, o situaciones tienen distintas metas, sus actividades de máxima rentabilidad serán diferentes. Simplifica, delega o elimina otras actividades y rutinas de baja rentabilidad que te absorben demasiado tiempo. Este enfoque de sentido común te libera para el trabajo productivo en asuntos de alta prioridad.

Para beneficiarte del Principio de Pareto, puede ser necesario cambiar algunos patrones de comportamiento. Y el cambio puede percibirse como un riesgo. Pero recuerda, a menudo el éxito se construye a partir de una serie de

“Para beneficiarte del Principio de Pareto, puede ser necesario cambiar algunos patrones de comportamiento”



acontecimientos, todos los cuales implican un cierto grado de riesgo. El que nunca arriesga no logra nada. Quien vive según el principio de que “Más vale estar seguro que lamentarse”, probablemente esté inseguro y lamentándose, siendo superado por el progreso y arrepintiéndose de las oportunidades perdidas.

Sin embargo, el riesgo deberá ser evaluado y planificado cuidadosamente. Con el uso deliberado del Principio de Pareto, puede merecer la pena el riesgo de eliminar actividades. Previendo el riesgo incluso puede incentivar entusiasmo y motivación para vencer y triunfar.

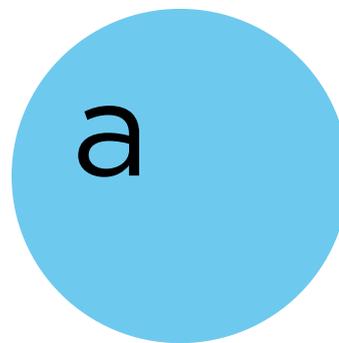
La mejora de la productividad personal ofrece unos beneficios inmensos. Llevas a cabo más cosas en menos tiempo. Aumentar la productividad personal significa un mayor control sobre tu vida y todo lo que te interesa. Significa un mayor nivel de vida; significa

menos horas laborales y más tiempo para dedicarlo a la búsqueda de otras metas que merecen la pena y son importantes para ti. Mejorar la productividad personal produce orgullo, proporciona un profundo sentido del logro y realza la imagen y el respeto por uno mismo.

Todo esto que sobre el papel se entiende a la perfección, para nada es fácil aplicarlo en nuestro día a día, porque requiere un cambio de actitudes y de hábitos para los que en la mayoría de las ocasiones necesitamos de ayuda para hacerlo. Requiere sentarse delante de uno mismo y de sus tareas e identificar cuáles son esas actividades que son más rentables y más resultados aportan a nuestro puesto de trabajo y a nuestra empresa. Solo de esta manera podremos implantar en nuestras organizaciones la jornada laboral de cuatro días.

¿Estamos preparados para el gran cambio?

Aprendiendo a Comunicar



5 claves para elaborar tu propio dossier de prensa

Por Rocio Espinosa, directora de PYMES Magazine y Pymes Comunicación

Si están leyendo esto, es porque quieres pasar al siguiente nivel como te dije en mi anterior publicación “¿por qué todos los negocios deben de tener su dossier de prensa?”

Si ya sabes de la importancia del dossier de prensa y quieres hacer el tuyo propio, toma nota.

Para poder elaborarlo, te aconsejo que lo hagas en una hoja de Word. Tómatelo como un borrador, al que luego hay que darle forma, es decir, hay que ponerlo bonito introduciendo un poco de diseño para hacerlo más atractivo.

Lo primero que vamos a hacer, como cualquier escrito, es una introducción. Aquí debe de ir el nombre de la empresa y a qué se dedica

En segundo lugar, pasaremos al epígrafe denominado “Datos de Interés” ¿Qué es lo que debemos destacar aquí? Pues, si tienes una buena facturación poner cifras o datos, número de empleados, si has

obtenido algún premio. Es decir, todos aquellos datos que puedan resultar interesantes para el periodista.

Tras este epígrafe, le puede seguir otro que titularemos “Historia de la empresa”. Hazlo como un relato, como si estuvieras narrando un cuento. Cuenta tu historia y hazlo de manera cercana, incluso te puedes permitir introducir algún dato personal. Con esto engancharás al lector y más cuando lo haces bajo las técnicas del storytelling.

Es importante, destacar si el protagonista del dossier es una persona o por el contrario lo forman un grupo de personas. Si es unipersonal, entonces sería muy recomendable describir, de manera breve, la trayectoria del emprendedor. Si por el contrario se trata de un proyecto de una empresa, entonces, es conveniente de mencionar a su “cabeza visible” a su portavoz y contar, también de manera resumida, su historia.

Ahora es el turno de “vendernos como expertos”. Para eso, podemos

Cuando tengas elaborado el dossier de prensa cuélgalo en tu web en la sección denominada Sala de Prensa



llamar a esta sección “Mi especialidad”. Este es el momento de poner en conocimiento del periodista cuáles son los temas que manejas como experto de tu sector, siempre que estén relacionados con tu proyecto, o bien aquellos que de manera indirecta también influyen.

Y, por último, si apoyas alguna acción social o trabajas la Responsabilidad Social Corporativa, entonces es el momento de mencionarla en esta sección que puedes llamar “Acciones Sociales”.

Estas son las claves principales, pero si ves que hay algo importante que no has mencionado, puedes añadirlo, creando tu propia sección.

Una vez que ya tienes hecha la redacción, hay que darle forma y hacerlo más atractivo, tal y como he mencionado al principio. Para ello, puedes usar programas de diseño y maquetar y si no manejas este tipo de programas, usa algún tipo de documento corporativo en el que uses tu imagen de marca. Puedes usar Word o incluso Power Point.

Para que no quede aburrido y solemne, introduce fotos, algún gráfico si fuera el caso, llamadas de atención. De esta forma, se hace el contenido más dinámico y más atractivo para el periodista.

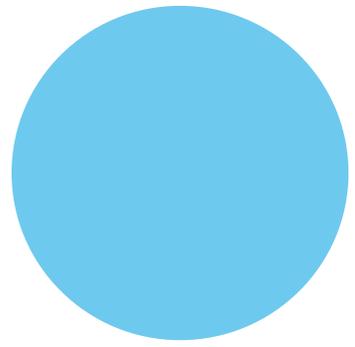
Y para finalizar, no se te puede olvidar poner tus datos de contacto, teléfono, correo electrónico y página web.

Una vez elaborado, cuélgalo en tu web en una sección que puedes llamar “Sala de Prensa” e incluso utilízalo para presentarte a los periodistas de los medios de comunicación y ofrécete como colaborador y fuente de información en aquellos temas de los que eres experto o experta.

PD. Si ya quieres ser un crack o un Pro, como dicen mis hijos, sólo te queda incluir una carpeta con fotos corporativas que puedan servir al periodista para acompañar a la información que puedas ofrecerle.

Y si quieres que te ayude a elaborar el tuyo, puedes ponerte en contacto conmigo.

El Terapeuta de Negocios



“Última hora: hospitalizado de gravedad un turista lituano porque el dueño del restaurante donde comió no sabía inglés”

Por José Martínez Varea, El Alkimista
CEO de Alkimia Proyectos

Imagina por un momento que vas de vacaciones a un país donde no hablas el idioma. En un restaurante, tratas de hacer entender que tienes intolerancia a la lactosa y una grave alergia a los frutos secos. Parece que te entienden, y con gestos y una sonrisa te sirven un plato con una salsa especial...a base de nueces y queso. Como crees que te entendieron, confías y lo comes...

Lo siguiente no pinta nada bien, ¿verdad?

Aunque pueda parecer una exageración, esto podría pasar a cualquier turista de habla no hispana en cualquier bar o restaurante de nuestro país, donde no tengan un cierto dominio, al menos, del inglés.

Las “soluciones” disponibles para el/la empresario/a pasan por cursillos más o menos intensivos de

inglés, que ofrecen un conocimiento generalista y no específico, y que depende del usuario/a para poder aplicarlo al negocio. Esto crea una barrera y un rechazo importante.

De poco sirve reclutar a personal “con inglés alto”, puesto que un título no asegura poder/saber comunicarse con fluidez.

También puedes aprender 4 palabras y utilizar el lenguaje de Tarzán y gestos...pero eso ni es profesional, ni es eficiente, ni efectivo.

¿Qué hacemos entonces?

Especialmente si tu producto o servicio está orientado al turista extranjero (si este es el principal cliente objetivo), sería buena idea tener una serie de protocolos para poder comunicar y recibir información de forma fluida y reducir

“Si tu producto o servicio está orientado al turista extranjero, sería buena idea tener una serie de protocolos para poder comunicar y recibir información de forma fluida”



así la probabilidad de confusiones y conflictos, al menos en inglés (e idealmente en otro idioma extranjero mayoritario o propio de la mayoría de turistas que recibes).

Protocolizar cualquier procedimiento es siempre interesante, para poder ofrecer un estándar sostenible y coherente, más profesional. De cara al cliente, muestra una imagen organizada y pulcra, que se percibe como de alta calidad (y por tanto de mayor valor), reduciendo la incertidumbre y facilitando la toma de decisión y compra por parte del mismo.

Por ejemplo, en un restaurante, tener un protocolo sobre cómo gestionar llamadas y reservas, recibir al cliente a su llegada, llevarle a su mesa, tomar la comanda, responder dudas y quejas, sugerir productos, ofrecer alternativas, servir y recoger platos, entregar y explicar la cuenta...es fundamental.

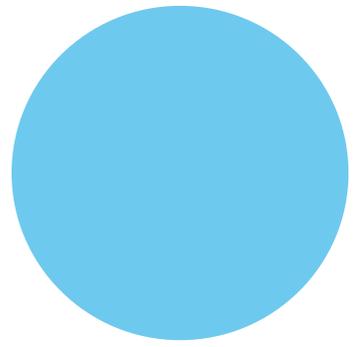
Entonces, en lugar de invertir en un curso generalista de inglés...¿por qué no definir primero los protocolos y averiguar la forma de ponerlos en servicio en español, inglés y/u otros idiomas

(dependiendo de la procedencia del cliente)?

Una vez tenemos acotadas las fórmulas que utilizaremos en los protocolos, resulta mucho más sencillo buscar las traducciones o las formas de expresarlo en los idiomas que necesitamos. Para esto podemos invertir tiempo en buscar en Internet, tomar referencia de películas o series, o acudir a algún/a profesor/a particular.

Aparte del ya de por sí importante argumento mencionado anteriormente, es innegable que las personas conectamos emocionalmente de forma más intensa y positiva, si se dirigen a nosotros en nuestro propio idioma (o en un idioma común), de forma fluida y efectiva. Esta conexión emocional positiva fomenta que repitamos en el mismo negocio, lo recordemos con agrado y que, si tenemos amistades o conocidos que viajan al mismo destino, les recomendemos encarecidamente que pasen por allí. Es por tanto, una económica y poderosa herramienta de marketing, ya que produce la fidelización y convierte al consumidor en prescriptor de nuestros servicios.

La figura del Empresario



¿Sigues pescando en el mar rojo?

*Por Eduardo Cambil Molina,
Socio Action COACH*

Muchos empresarios se empeñan en pescar clientes en un **Mar Rojo**, lo pasan mal, ya que es un lugar donde hay muchos barcos pescando, con muchos recursos, pero con una mala noticia, es que hay muy pocos peces. Pescar se convierte en algo difícil, caro y poco rentable.

Al llegar puerto ven otros barcos que han ido a faenar a otro sitio. Están cargados de pesca, de clientes, no han gastado casi combustible y han empleado poco tiempo en hacerlo. ¿Qué está pasando?

La respuesta es sencilla han ido a pescar no a un mar sino a un océano, que es mucho grande, y además es un **Océano Azul**, no hay apenas pescadores y sin embargo hay gran cantidad de pescado. Esto es lo que hace que tengan mucho éxito y poco esfuerzo en su labor pescar clientes.

La pregunta que tendría que hacerte es: ¿Dónde estás pescando en un **Mar Rojo** o en un **Océano Azul**? ¿Captas buenos clientes con facilidad o tus clientes son malos y



“Establecer tu propio Océano Azul es crear las condiciones donde tu Característica Única de venta, tu CUV, te permita competir de forma decisiva sin tener que recurrir al precio”



pocos? ¿Tus capturas son de valor, tienen margen o apenas te dan para cubrir costes?

Estas preguntas nos las debemos de hacer todos los días, en mis charlas siempre hablo de esto. Construir un **Océano Azul** para tu empresa. ¿Y esto qué es? Pues establecer tu propio Océano, crear las condiciones donde tu Característica Única de Ventas, tu **CUV**, te permita competir de una forma decisiva sin tener que recurrir al precio, sino al valor diferencial de tu oferta, y ello con bajos costes. Rene Mauborgne y W. Chan Kim lo exponen muy bien en su libro “Estrategia del Océano Azul”.

En los seminarios pregunto ¿Cuánto cuesta un café? ¿1.5 €, ¿2 €? Las respuestas van variando, pero siempre están en ese entorno hasta que pregunto ¿Y en Starbucks?, entonces empezamos a hablar de 4 €, 4.5 € o incluso 5 € y sigue siendo café, que además te lo dan en vaso de cartón, y seguramente tienes que esperar cola. Esta empresa hace cosas diferentes de lo que las demás cafeterías y bares hacen. Decoración, no hay ruido, tienes WIFI, te llaman por tu nombre, puedes escoger variedades de café, de azúcar, de canela etc. La experiencia de café es completamente

diferente, ha eliminado muchas de las cosas que tiene una cafetería normal, te lo dan para llevar, es agradable, puedes acompañar el café con pastas o algún pastelito, tienes a tu disposición una buena carta de infusiones con diversas variantes (por más de 4,5 € el té), te diferencias de los demás, pues los clientes lucen orgullosos su vaso de cartón con el logotipo de Starbucks.

La cuestión es que han rediseñado un negocio en un sector muy maduro y han encontrado ese **Océano Azul**, donde hay muchos clientes dispuestos a pagar más de 4 € por el café, hacen cola, tienen costes bajos, a veces solo tienen un pequeño quiosco que vende para llevar, sin apenas competencia y un margen espectacular. Tienen una gran **CUV**.

Hay otros muchos ejemplos, El Circo del Sol, Nintendo Wii, Zara, Airbnb, etc. Todos ellos han creado en su sector su **Océano Azul**. Empezaron viendo como podían montar su negocio, pero diferenciándose de su competencia, con menos costes y con clientes fanáticos. A lo mejor hay que pensar en dar alguna vuelta a tu empresa.

¿Cuándo vas a salir del **Mar Rojo** y vas a crear tu propio **Océano Azul**?

Privacidad y Protección de datos



Desconexión Digital en tu empresa. Parte 2

Por Enrique López Navarrete
Delegado Protección de Datos, Auditor ISO 27001 y CEO de Lexsuite Consulting

¿Qué hay que analizar antes de crear un protocolo?

Para poder concretar las medidas específicas que vamos a tomar en nuestro protocolo de desconexión digital y cumplir con los derechos digitales que reconoce la Ley de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales 03/2018 tenemos que analizar:

El calendario laboral de la empresa. Es imprescindible conocer los horarios de trabajo, festivos, días inhábiles, descansos semanales o en-

tre jornadas, teniendo en cuenta siempre la jornada laboral máxima o pactada.

Regulación de las festividades laborales.

Duración y límite de la jornada laboral que vienen establecidos por el Estatuto de los Trabajadores o el convenio colectivo de aplicación.

Registro de jornada con especial atención a las horas extraordinarias.

Permisos laborales retribuidos.



En la implantación del teletrabajo, el protocolo de desconexión digital tiene que definir los aspectos específicos de este tipo de servicios



Las fechas estipuladas para las vacaciones retribuidas.

Disponibilidad horaria del trabajador fuera de la jornada laboral.

En caso de existir este supuesto, hay que incluir en el protocolo los casos en los que se excluye el derecho de desconexión digital y el tiempo en régimen de disponibilidad de localización.

Implantación del teletrabajo en la empresa: a pesar de las condiciones concretas de cada trabajador, se fijará el acuerdo de trabajo a distancia, de registro obligatorio en el SEPE y el protocolo tienen que definir aspectos específicos de la desconexión para este tipo de prestación de servicios.

Existencia de canales para detectar los incumplimientos.

Referencias al la desconexión digital dentro del convenio colectivo, donde vamos a encontrar normas de obligado cumplimiento y acuerdos individuales.

Recopilación de información para saber la situación actual con fiabilidad, como encuestas aleatorias en distintas categorías de empleados y departamentos sobre el uso de las

TIC, como por ejemplo:

¿Ha recibido llamadas de sus superiores fuera de su horario laboral?

¿Durante su periodo vacacional, ha recibido email, llamadas o similar por parte de compañeros?

¿Durante su periodo vacacional, ha recibido email, llamadas o similar por parte de sus superiores?

¿Se respeta por parte de la empresa los horarios fijados?

¿Conoce la política de desconexión de la empresa?

¿Cómo actuaría en caso de recibir un email fuera de su horario laboral?

Durante los tiempos de descanso diario, semanal o vacacional, ¿se designa a una persona para resolver posibles incidencias?

¿Cuál es su percepción sobre las medidas puestas en práctica en materia de desconexión digital?

Teniendo en cuenta todo lo anterior, es recomendable que el protocolo fije una serie de buenas prácticas en la organización.

Igualdad de oportunidades en las empresas



¿Cómo se computa el requisito numérico para tener la obligación de implantar un Plan de Igualdad?

*Por Guillem Pedragosa Acosta,
Director General de Grupo SGP y CEO Igualia*

Para el cálculo del número de personas que dan lugar a la obligación de elaborar un plan de igualdad, se tendrá en cuenta la plantilla total de la empresa, cualquiera que sea el número de centros de trabajo de aquella y cualquiera que sea la forma de contratación laboral, incluidas las personas con contratos fijos discontinuos, con contratos de duración determinada y personas con contratos de puesta a disposición (arts. 45.2 LOI y 3 Real Decreto

901/2020, de 13 de octubre).

En cualquier caso:

-Cada persona con contrato a tiempo parcial se computará, con independencia del número de horas de trabajo, como una persona más.

-Los trabajadores y trabajadoras cedidos por empresas de trabajo temporal serán también incorporados en el cómputo. Hay que



“Una vez realizado el cómputo, al día siguiente de disponer de 50 personas trabajadoras, la empresa ya está obligada a disponer de un Plan de Igualdad”



recordar que entre las modificaciones normativas de 2020 el Plan de Igualdad, les resulta de aplicación a todos los efectos, por lo que en aspectos como el cómputo también.

-Se incluirán personas trabajadoras de alta dirección.

A este número de personas deberán sumarse los contratos de duración determinada, cualquiera que sea su modalidad que, habiendo estado vigentes en la empresa durante los seis meses anteriores, se hayan extinguido en el momento de efectuar el cómputo. En este caso, cada cien días trabajados o fracción se computará como una persona trabajadora más.

-El cómputo derivado de los cálculos previstos en el apartado anterior deberá efectuarse a efectos de comprobar que se alcanza el umbral de personas de plantilla que hace obligatorio el plan de igualdad, al

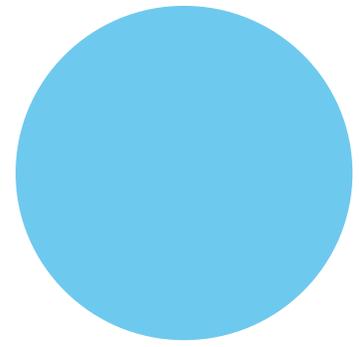
menos, el último día de los meses de junio y diciembre de cada año.

No obstante, se excluirán del cómputo numérico de la plantilla quienes no tengan una relación laboral con la mercantil como pudiera ser el caso de las socias y socios trabajadores o becarios y becarias.

Una vez realizado el cómputo, al día siguiente de disponer de 50 personas trabajadoras, la empresa ya está obligada a disponer de un Plan de Igualdad y de que esté se encuentre registrado en REGCON, porque realmente hasta que no se haya aceptado y registrado por la autoridad laboral, la entidad no tiene Plan de Igualdad a efectos legales.

Esto, siempre y cuando no esté obligada por convenio, ni lo solicite la autoridad laboral, independientemente de llegar a la cifra de 50 personas trabajadoras en la empresa.

El Cierre



Vendes lo que Eres

Por Joaquín Antonio González de la Higuera Guzmán

El proceso de ventas de cualquier producto o servicio es complejo, consta de muchas partes, todas ellas importantes, en las que guías a tus potenciales clientes, que tienen un problema, a la solución que tú dispones para este problema.

Tienes un buen producto o servicio y te lanzas al mercado, has revisado tu propuesta de valor, el mensaje, el embudo, todo el marketing está a punto, pero Pasan los días, los meses y no terminas de alcanzar tus objetivos de facturación e ingresos, las ventas no despegan.

Déjame preguntarte, ¿Cómo te estás enfrentando al cierre? ¿Quizás aún arrastras creencias y patrones de rechazo a la venta?

Si esto es así, siento decirte que tienes un grave problema, aunque esto tú ya lo sabes y es que nunca vas a poder alcanzar tus objetivos en ventas.

Por esto, aunque todas las etapas del proceso de ventas son importantes, una específicamente marca la diferencia, el cierre, sin éste, por muy bueno que haya sido todo el trabajo



“Hay que dejar de ver a los clientes como una transacción y empezar a tratar a tus clientes como si fueran tus amigos”



anterior, todo el esfuerzo y dedicación no habrá servido de nada.

Y es que cuando te pones frente a tu cliente para exponerle tu propuesta de valor, también le estás trasladando todos tus miedos e inseguridades, esas que has ido acumulando desde niño en tu evolución. Si aún no has llegado a ese punto en que te diste cuenta que tenías que trabajar estos aspectos, finalmente las objeciones que te va a poner tu cliente para comprar, son las mismas que tu pones cuando compras para ti.

¡Si!, tu cliente huele tu miedo, lo percibe, no sabe que ocurre, pero esto hace que pierda toda la confianza que pudiera tener en tu propuesta de valor.

En este punto quizás te estés preguntando ¿y qué puedo hacer?.

¿Empezar a trabajar mis miedos e inseguridades? Seguro que será bueno empezar a trabajar estos aspectos, pero puede ser un proceso largo y quizás tu negocio requiere de soluciones más inmediatas.

¿Quizás delegar esta función a un

profesional en el cierre de ventas? A buen seguro que esta sería también un solución acertada y complementaria a la anterior que te haría aumentar tus ventas.

En tanto en cuanto, puedes implementar estas ideas, no quiero dejar de darte un tip para llegar mejor a tus clientes y es precisamente olvidarte de que son clientes.

La venta al fin y al cabo se trata de relaciones con personas, tienes que dejar de verlo como una transacción y empezar a tratar a tus clientes como si fueran tus amigos, ¡cuida tus relaciones!. No trates de convencer a nadie de que te compre, que sean ellos quienes lleguen a la conclusión de que eres la mejor opción.

Si tienes algún amigo que confía plenamente en ti, ¿le estás dando todos los días argumentos de lo buen amigo que eres? ¿O es él el que ha llegado a su propia conclusión de que eres un buen amigo y por eso cuenta contigo?

“No vendes lo que quieres, vendes lo que eres”



Centenario de la creación de la base aérea de Tablada

Tablada cumplió en 2020 su centenario. Fue la primera de las cuatro bases aéreas creadas por Decreto del Rey Alfonso XIII, publicado en la Gaceta de Madrid el 19 de marzo de 1920. A raíz de este decreto se ponen en funcionamiento de las bases aéreas de Getafe y Zaragoza, el Aeródromo Militar de León. Sevilla se convierte en la cabecera de la tercera Zona Aérea Sur, iniciándose la construcción de la Base Aérea de Tablada.

Por María Fernández

Desde entonces, se ha ido desarrollando en Sevilla un proyecto ilusionante que además de ser centro de referencia del Ejército del Aire, ha creado numerosos lazos con la ciudad y ha consolidado iniciativas en distintos ámbitos de interés público, formativo, cultural, turístico, aeronáutico y empresarial.

Tablada ha sido el punto de partida de grandes gestas aeronáuticas comandadas por valientes pilotos que tuvieron en su tiempo repercusión nacional e internacional. También ha impulsado el desarrollo económico de la provincia, con el impulso a la industria aeronáutica. Aspectos, todos ellos, que se están

poniendo en valor gracias a la conmemoración del centenario del Acuartelamiento.

Para dar realce a ambas celebraciones se diseñó un ambicioso programa de actividades que se llevaría a cabo a lo largo de todo el año 2020. Este programa se encontraba apoyado por un elevado número de entidades, instituciones y empresas que, mediante las diversas modalidades de colaboración ofrecidas, iban a contribuir con recursos de toda índole que permitirían su realización. La pandemia causada por la COVID-19 y las diversas olas de contagios han obligado a que una parte significativa de los actos

“Para el último trimestre de 2021 hay actividades muy interesantes y variadas como conferencias y exposiciones sobre la historia de la aeronáutica, tanto en Tablada, como en espacios culturales de la ciudad”

previstos se vieran reducidos en sus objetivos o, en el peor de los casos, tuvieran que ser suspendidos a la vista de las medidas sanitarias en vigor.

No obstante, acaba de ver la luz el Balance de las actividades realizadas alrededor del Centenario durante 2020 y resulta gratificante comprobar que, a pesar de todas las vicisitudes vividas, fue posible llevar a cabo una veintena de actividades con un positivo impacto en la sociedad sevillana y sus medios de comunicación. Por decisión del Jefe de Estado Mayor del Aire y con idea de poner un adecuado broche a esta celebración, se ha autorizado a continuar, a lo largo del presente año, las celebraciones, ya sea recuperando las pospuestas, o mediante la incorporación de nuevas propuestas.

Del mismo modo, desde la Santa Sede, también se ha extendido el Año Jubilar Lauretano a lo largo de 2021, por lo que las activida-

des suspendidas, en particular las programadas en coordinación con la Hermandad del Señor de las Tres Caídas y Ntra. Sra. De Loreto, tendrán una segunda oportunidad.

Desde Tablada aseguran que “nuestra ilusión sigue intacta a pesar de los reveses sufridos, nuestra voluntad para llevar a cabo el proyecto es firme. Y somos conscientes que este proyecto ya ha logrado uno de sus objetivos iniciales: recuperar la presencia de Tablada, su historia, pero también su presente, en la vida de la ciudad”.

La base aérea de Tablada viene celebrando su aniversario desde 2020, que es cuando se cumplía el centenario, pero la pandemia obligó a aplazar numerosas actividades, que se están desarrollando durante 2021. Para el último trimestre de 2021 hay actividades muy interesantes y muy variadas como conferencias y exposiciones sobre la historia de la aeronáutica, tanto en Tablada, como en espacios culturales de la ciudad. Se celebrará en septiembre una velada denominada “Noches de Tablada” con un elenco de artistas de primer nivel.

Una de las actividades más esperadas es el Raid Aéreo, que arrancará con una jornada de puertas abiertas el 18 de septiembre para dar paso, del 19 al 21, a un recorrido en avioneta que conectará las ciudades de León, Getafe, Zaragoza y Sevilla, cuyas Bases celebran conjuntamente el Centenario de su creación en

2020.

No faltarán, en los próximos meses, los izados solemnes de bandera en el Acuartelamiento, una exposición en el Ayuntamiento de Sevilla sobre la historia de Tablada, que está prevista para octubre. O la entrega de premios de la aviación de los Grandes Vuelos, hacia noviembre. En este mes también se instalará en Sevilla una réplica del Breguet XIX Jesús del Gran Poder. “Nuestra intención es concluir la conmemoración del centenario dando gracias con las celebraciones en honor a nuestra Patrona, la Virgen de Loreto, y una misa por el cierre del Año Jubileo Lauretano”.

Desde la institución nos cuentan que viven el centenario “con mucha ilusión e intensidad. Y con el afán de abrir Tablada a la ciudad de Sevilla, algo para lo que hemos puesto en marcha las visitas a la base, que se pueden reservar con antelación y muestran nuestra historia y nuestras dependencias”.

La institución, además de invitar a las empresas e instituciones a formar parte del grupo de patrocinadores de este proyecto, darles visibilidad y convertirlos “en nuestros partners y aliados, los invitamos a participar en nuestros eventos y a ser protagonistas, con nosotros, de muchas de las actividades que organizamos. Es algo que nos encanta, contar con empresas aliadas, porque nos ayuda a crecer a todos”.





Juan Gallardo

Juan Gallardo está a punto de sacar tu segundo single y nos adelanta que no tendrá nada que ver con el anterior, a excepción de que también vendrá con una colaboración muy especial. El cantautor nos confiesa que tiene muchas ganas de que salga porque, como con el resto del disco, están trabajando muy duro.

Por María Fernández

En tu single *Motivos* has creado una fusión de tangos flamencos y bossa nova junto a Chico Pérez, ¿cómo surgió esta idea?

Siempre que compongo una nueva canción intento tomar como referencia un estilo en concreto, pero a medida que la voy terminando va mutando y se va impregnando de otros estilos que estudio en ese momento. Cuando empecé a componer *Motivos* escuchaba mucho a Lin Cortés y me enamoré bastante de este palo en concreto. En este mismo tiempo también escuchaba mucho a Toquinho y Vinicius de Moraes, que son referentes de la bossa nova, por lo cual el resultado

de la canción- y de esta fusión- era inevitable. La idea de llamar a mi amigo Chico Pérez, que es un gran conocedor de estos estilos y un gran pianista, vino al escuchar cómo estaba quedando la canción y no puedo estar más feliz de que haya querido participar en este primer single.

***Motivos* habla, entre otras cosas, de la desconfianza que impera en nuestra sociedad, ¿por qué elegiste este tema?**

Hacía mucho que reflexionaba sobre este tema y sabía que en algún momento escribiría algo sobre ello. El desencadenante fue el inicio de la relación con mi actual pareja, lo

“Quería que este primer lanzamiento fuese acompañado de un videoclip donde pudiese mostrar un poco más quién soy, que fuese cercano”

cual supuso las muchas dudas que se generan en los comienzos. Dudas que me llevaron de vuelta a mis frecuentes reflexiones sobre el tema.

Además, el tema cuenta con un videoclip repleto de imágenes de nuestro día a día que logran acercarnos más a la canción,...

Sí, así es. Quería que este primer lanzamiento fuese acompañado de un videoclip donde pudiese mostrar un poco más “quién soy”, que fuese cercano. Fue además un proceso muy guay porque lo grabamos entre Claudia Ruiz y yo y tiene un formato diferente a lo que acostumbramos a ver que es una seña bastante distintiva de Claudia. Además recibimos videos de personas a las que quiero mucho que se prestaran a ayudarnos.

¿Y qué sabemos del que será tu primer disco? ¿Hay fecha fijada para su estreno?

Pues aun no tenemos clara la fecha exacta, pero sí que estamos trabajando para intentar que todo esté

entre febrero y marzo de 2022. Es un disco con estilos muy variados. He intentado que sirva de “espejo” de lo que soy, aunque eso me parece una tarea difícil puesto que considero que siempre se está en una constante evolución. En él podréis escuchar alguna canción que ya he grabado de forma acústica, pero esta vez, lógicamente, en su versión producida (que, por cierto, parecen otras completamente gracias a la gran labor de Ale Victoria y el resto del equipo de producción) y otras que aún no han visto la luz.

De momento, lo que hemos escuchado de él, Motivos, parece ser un gran adelanto, ¿qué encontraremos en tu primer CD?

Pues, como adelantaba antes, será un disco con sonidos nuevos en el que se han cuidado mucho las letras y los arreglos musicales y con trabajo de producción minucioso que se adapta a cada uno de los estilos diferentes que contiene el CD.

Detrás de este proyecto cuentas con la colaboración de Ale Victoria Producciones, ¿no es así? ¿Cómo está resultando el trabajo mutuo?

Sí, así es. Conozco a Ale desde hace varios años y trabajar con él es el pan de cada día desde que empecé en la música. A pesar de esto, a veces existen diferencias a la hora de concebir qué camino debe tomar una canción y es aquí donde, creo, surgen las mejores ideas.

Aunque tu primer CD salga ahora, no eres nuevo en esto de la música, ¿no es así? ¿Cuánto tiempo llevas dedicándole tu tiempo a ella?

Entré en el mundo de la música aproximadamente a los 15 años, probando con otros instrumentos que no tienen nada que ver con lo que ahora hago. Empecé a tocar la guitarra en una Erasmus y desde entonces no me separo de ella.

¿Qué te inspira a la hora de componer?

Para escribir no requiero estrictamente de vivencias personales. Puedo sentirme inspirado por alguna historia que escucho o que directamente imagino.

¿Cómo definirías tu estilo?

Creo que intento abordar cada





¿Cómo ha sido el proceso de creación de tu obra?

Siendo un primer disco, la obra no ha sido creada durante un lapso breve de tiempo, como el que pueden tener autores que vienen ya de otros lanzamientos. En mi caso se trata de una recopilación de aquellas canciones que más me identifican. Algunas se han compuesto hace unos meses y otras hace dos años.

¿Dónde podemos escucharte? ¿Estás disponible en alguna plataforma digital?

Sí, ¡en todas! Podéis escuchar mi trabajo buscando Juan Gallardo en cualquiera de las plataformas musicales que existen, y si os perdéis un poco, yo os guío en mi perfil de Instagram que es @juangallardomusica.

¿Y en directo? ¿Hay conciertos a la vista?

Sí, tenemos una “Gira de Pre-Graduación” que hemos planteado para celebrar el próximo lanzamiento del disco. Nos está sirviendo para cerrar una etapa y para despedirnos de algunas canciones que, por un tiempo, estarán fuera del repertorio.

¿Cómo los afrontas?

Con ilusión y con ganas de hacer llegar este formato que hemos creado, en el que mezclamos la música con el humor, a todas las ciudades que el covid nos permita. De momento tenemos las siguientes fechas: 29 de octubre en Granada, 5 de noviembre en Madrid y el 27 de noviembre en Málaga.

¿Qué proyectos tienes a corto y largo plazo?

Pues ahora mismo estamos centrados totalmente en la preparación del Crowdfunding que lanzaremos en breve con la finalidad de completar la financiación del disco, por supuesto, seguimos inmersos en la grabación del mismo.

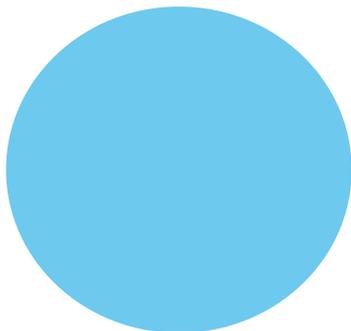
estilo que encuentro interesante hilando fino. Para mí es lo que mejor define la forma que tengo de hacer canciones. Siempre intento hilar fino y no dejar ningún cabo suelto.

¿Es algo que ha surgido con el tiempo o siempre escribiste algunas letras?

Siempre me ha gustado escribir, aunque nunca lo había hecho en verso. He escrito algunos textos en prosa durante mi adolescencia que recuerdo con cariño, motivado por libros como “El nombre del viento” de Patrick Rothfuss, pero no es hasta que me tope con la necesidad de escribir canciones cuando me interesé por la escritura en verso.

Imagino que no es sencillo crear y llevar a cabo una carrera musical, menos aún con una pandemia, ¿no?

Si ya fue complicado decidir si arrancar con un proyecto musical en 2019, imagina el impacto que el 2020 pudo provocar en esta decisión. Puso todas las dudas sobre la mesa, pero aquí estamos, quizá en unos de los momentos más ilusionantes del proyecto.



¿QUIERES **SALIR** EN LOS
MEDIOS DE
COMUNICACIÓN
SIN PAGAR COMO YO
POR ESTE ESPACIO?

Conviértete en **NOTICIA** y
gana **AUTORIDAD**,
NOTORIEDAD y CONFIANZA
ante tu público



Escribeme:

rocioespinosa@pymescomunicacion.es



“Sentir los súper poderes de una persona normal”

Respirar es el principal súper poder de una persona normal. Eso es lo que piden las personas con Fibrosis Quística y sus familiares. Y, esto es posible gracias a un nuevo medicamento, Kaftrio. Más de un año lleva aprobado por la Agencia Europea del Medicamento y aquí en España aún está a la espera de su financiación. Son muchos los países del entorno quienes los han aprobado por vía de urgencia, como es el caso de Francia. Pero, España sigue estando a la cola.

Por Rocío Espinosa

Impotencia, rabia, desesperación, entre un largo etcétera. Así se sienten las personas que padecen Fibrosis Quística (FQ) y los familiares de éstos ante la situación que están volviendo a vivir con respecto a la financiación de un nuevo medicamento. Este medicamento es revolucionario y son los resultados tan fabulosos que está consiguiendo que las personas que lo toman por uso compasivo, estén saliendo de la lista de espera para el trasplante pulmonar.

“Sentir los súper poderes de una persona normal”, como afirma Elisa, adulta con FQ que compartió su testimonio en el último encuentro de pacientes. Ese es el resultado de

este medicamento llamado Kaftrio.

Imagina por un momento que tienes un hijo que padece FQ y sabes que es una enfermedad que lucha contra reloj ¿Cómo te sentirías o cómo le explicas a un niño que España está a la cola en FQ?

Pues sí, en esto también España está a la cola. “España va a la cola en Fibrosis Quística. Llevamos más de 300 días de retraso desde que Kaftrio se aprobó en Europa. Francia, Austria y República Checa lo acaban de aprobar, como ya lo hicieron Italia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Finlandia, Suiza, Luxemburgo, Eslovenia y Portugal”, denuncia Juan Da Silva, presiden-

te de la Federación Española de Fibrosis Quística.

Como en otras ocasiones, han unido sus fuerzas la Federación Española, la Sociedad Española y la Fundación Española de Fibrosis Quística para pedirle a la Ministra Carolina Darias seguir los pasos de los países nuestro entorno como Francia y Portugal y aprobar por vía urgente la Financiación del medicamento Kaftrio.

Ya van más de 12 meses desde que Kaftrio fue aprobado por la Agencia Europea del Medicamento (EMA) y todo apunta a que queda mucho todavía para poder acceder a esta terapia que salvaría muchas vidas.

“La burocracia española no atiende a las necesidades imperiosas que tiene nuestro colectivo”, explica Juan Da Silva.

“Durante los últimos meses hemos mantenido numerosas reuniones con la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) y con la Dirección General de Farmacia, con el fin de conocer la situación en la que se encuentra el proceso de financiación de este medicamento y transmitir la necesidad de una rápida resolución. Pero la burocracia española no atiende las necesidades imperiosas que tiene nuestro colectivo”, explica Juan Da Silva.

Terapia Revolucionaria

La FQ es una enfermedad hereditaria, crónica y degenerativa que

afecta a las zonas del cuerpo que producen secreciones, produciéndose un espesamiento de las mismas debido a una disminución de las cantidades de agua, sodio y potasio. Esto da lugar a que los canales encargados de transportar dichas secreciones se obstruyan, además de producirse infecciones e inflamaciones que dañan perjudicialmente zonas del pulmón, páncreas, hígado y sistema reproductor.

Es una enfermedad que a día de hoy no tiene cura, pero que gracias a la investigación, están surgiendo una serie de tratamientos que la paralizan. Se puede llegar a convertir en crónica y no en mortal.

Kaftrio es uno de estos medicamentos de última generación que a diferencia de otros que ya están aprobados, vale para muchos pacientes con FQ.

“No hay excusa. Los resultados de esta terapia son algo nunca visto en la FQ. Superan con creces lo existente y permite tratar a un número mayor de pacientes que no disponían de tratamiento hasta la actualidad. Los resultados están siendo magníficos en la vida real, tal como se apuntaba en los ensayos clínicos previos a su comercialización. Las mejoras son altamente significativas y claras, con una reducción marcadísima de las exacerbaciones pulmonares de la enfermedad, mejoras en la función pulmonar y en el índice de masa corporal, en definitiva, de forma global en la calidad de vida de los pacientes”, explica el Dr. Óscar Asensio, vicepresidente de la Fundación y presidente de la Sociedad Española de FQ.

“Se trata de una terapia que actúa sobre la causa subyacente de la enfermedad. Es una verdadera revolución terapéutica. Con unos resultados en los ensayos clínicos espectaculares para las personas con FQ y no entendemos este retraso en España”, afirma Asensio.

Vuelvo a reformular la pregunta ¿Qué harías si tu hijo puede tomar este medicamento o si eres adultos

con esta enfermedad?

En mi caso, nuevo cielo y tierra, pongo encima de la mesa todos los recursos de los que dispongo, tal y como estoy haciendo ahora mismo. Espero aportar mi granito de arena, como directora de este medio y que mi hijo Alejandro, al igual que el resto de personas con FQ puedan acceder pronto a Kaftrio.

Yo tengo esta posibilidad de trasladar a los lectores de PYMES Magazine, la impotencia que puedo sentir como madre. Pero no soy la única, Soraya, Irene y Olaia, quienes ya iniciaron hace unos meses la acción @vacunacovidFqya, han vuelto a unir esfuerzos para sumarse a la reivindicación del medicamento Kaftrio. “Cartas por el Kaftrio” es la iniciativa que han puesto en marcha. Pacientes y padres de con hijos de FQ han escrito cartas donde cuentan su propia historia ¿Quién sabe? A lo mejor alguna de éstas llegan a quien tiene que tomar la decisión y se produce el cambio.

Para celebrar el Día Mundial de la FQ, que es el 8 de septiembre, la Federación va a lanzar una exposición de fotografías que irán acompañadas por las cartas que se han recibido. Es la mejor forma de ilustrar el día a día de las personas con FQ y de cómo Kaftrio podría cambiar sus vidas.

Desde las diferentes redes sociales, especialmente Twitter por su impacto político, se va a poder ver esta exposición, así como leer las cartas y ver algunos videos.

A esta iniciativa se han sumado las asociaciones de FQ, como la Asociación Andaluza de FQ quienes luchan de manera diaria para el reconocimiento de los derechos de las personas que padecen esta enfermedad, como a sus familiares.

Si quieres ayudarnos, comparte en tus redes sociales todos estos mensajes. Y, ¿si está en tus manos que la vida de mi hijo y del resto de personas con FQ tenga los súper poderes de una persona normal?



ASPAS, al pie del cañón en la lucha por la integración y normalización de personas sordas

La Asociación Provincial de Padres y Amigos de los Sordos de Sevilla (ASPAS) lleva más de 45 años luchando por la integración y normalización de personas sordas. Dan tratamiento a un total de 190 niños en atención temprana y 55 en tratamientos privados. El 26 de septiembre es el Día Internacional de las Personas Sordas y desde ASPAS se suman a la reivindicación que hace la Confederación Nacional.

Por María Fernández

ASPAS se creó en 1975 gracias a la inquietud de un pequeño grupo de padres con hijos sordos. En 1989 se incluyó a la entidad en el Registro de Asociaciones de Ayuda Mutua y Autocuidado de la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía. La asociación pretende ser reconocida como entidad de referencia en la representación y atención a las personas sordas y sus familias, capaz de cohesionar a sus entidades miembro, comprometida con la ética que inspira sus principios y valores, con el protagonismo directo de los padres y madres, apoyados en una organización profesionalizada, innovadora y orientada a la excelencia a través de la mejora continua.

Además, la asociación nos cuenta que “basa su actuación en la democracia interna, la transparencia en su actuación y la solidaridad entre sus miembros. Los valores que ASPAS defiende son: el bienestar y la integración plena de las personas con discapacidad auditiva, su autonomía y desarrollo personal, la defensa de los derechos de las familias y las respuestas a sus necesidades, la calidad en la actuación de sus profesionales y el interés del colectivo de personas con discapacidad auditiva”. A lo largo de su trayectoria, la asociación lleva a cabo diferentes actividades para conseguir sus objetivos prioritarios, enmarcados en cuatro áreas de actuación (Atención a las fami-

lias, Sanidad, Educación y Accesibilidad), que son los siguientes:

- Promover y ofrecer asistencia a las personas con discapacidad auditiva y a sus familias.
- Representar y gestionar las demandas de las personas discapacidad auditiva y sus familias.
- Estimular la formación y la participación de las familias en el proceso educativo de sus hijos con sordera y en el propio movimiento asociativo.
- Promover el diagnóstico y el tratamiento precoz de la sordera
- Mejorar la calidad en la educación que reciben los niños y jóvenes con D.A., favoreciendo su

“En ASPAS ofrecen diferentes tipos de servicios pero para ellos el servicio estrella es la atención temprana, la habilitación del lenguaje y la expresión y comunicación oral”

Desde la entidad nos confiesan que han notado la presencia de la Covid-19 sobre todo en los más pequeños, ya que “la sordera te deja aislado, no te comunica y el Covid ha venido a aislarnos incluso más, hasta a los oyentes”. En este sentido, nos afirman que lo han “intentado todo para evitar ese aislamiento. Además, tenemos una gran desventaja porque los más pequeños no saben expresarnos si oyen o ven mejor o peor, algo que un adulto sí podría decir. Lo único que nos ha servido son las pantallas de metacrilato en las mesas y las otras pantallas de tipo visera que están separadas de la boca”.

En cuanto al equipo que conforma la entidad lo componen por una parte el servicio de rehabilitación de niños y adultos y gestión que lo componen 11 trabajadoras: una económica, una psicóloga clínica, dos psicólogas sanitarias, dos logopedas, una profesora de educación especial, una psicopedagoga, dos pedagogas, una fisioterapeuta y una filóloga. Por otra parte, dependen de una junta directiva, una asamblea general de socios y una comisión permanente (es el núcleo de la asociación).

En ASPAS ofrecen diferentes tipos de servicios pero para ellos el servicio estrella es la atención temprana. También nos explican que es muy importante la habilitación del

lenguaje y la expresión y comunicación oral. De hecho, en este sentido preguntamos si la sociedad está concienciada con las personas sordas y nos responden con un no rotundo. “Hay muchas cosas bien hechas, muchísimas. Lo único que queremos es que las prótesis auditivas sean universales, que las ayudas sean para todas iguales. A veces es solo cuestión de estética, no quieren llevar audífonos pero sí gafas. Es muy importante concienciar en este sentido. Hay que trasladarles que no pasa nada”.

En definitiva, la misión de ASPAS es la representación y defensa de los derechos y los intereses globales de las personas con discapacidad auditiva y de sus familias, ante la sociedad, administraciones y demás instituciones. “Nuestra gestión se encamina a la sensibilización de la sociedad en relación con la deficiencia auditiva y las necesidades y demandas de las personas sordas y de sus familias, con el fin de promover la prevención de la sordera y de la eliminación de las barreras de comunicación a partir de un diagnóstico precoz, de su tratamiento y de la intervención educativa temprana, favoreciendo el acceso a la lengua oral en los primeros años de vida. Todo ello para lograr su integración y conseguir, en último término, su plena participación social y su accesibilidad en todos los ámbitos de la vida” afirman.

integración social.

- Optimizar la formación del profesorado y los especialistas.
- Informar y sensibilizar a la población sorda, a los padres, a los profesionales, a los dirigentes políticos, a las administraciones públicas y a la sociedad, y eliminar las barreras de comunicación.

Los principales objetivos de ASPAS son la integración y normalización. Entre los muchos proyectos que llevan a cabo, a corto plazo, destacan los tratamientos de atención temprana a menores con trastornos o riesgo de padecerlos y nos cuentan que su “especial interés es la rehabilitación de nuestros hijos”.



Agenda Septiembre

Empresarial

Congreso

Congreso Mentees experts,
Victor Küppers

21/09

Fibes, Sevilla

Congreso

Congreso Sociedad Española
de Alineadores

22/09

Fibes, Sevilla

Congreso

58 Congreso SECOT-
Sociedad Española de Cirugía
Ortopédica y Traumatología

29/09

Fibes, Sevilla

Feria

Feria Arnold Sports Festival
Europe

17/09

Fibes, Sevilla

Feria

Feria Surmueble

28/09

Fibes, Sevilla

Seminario

Seminario online

Transparencia salarial como
tendencia en la gestión
empresarial

29 de septiembre

Curso online

Curso online

Analítica de datos y business
intelligence con tableau

Del 13 al 16 de septiembre

Agenda Septiembre

Cultural

Concierto

Izal

Centro Andaluz de Arte
Contemporáneo

18 de septiembre

Concierto

Niña Pastori

Mairena del Aljarafe

11 de septiembre

Concierto

Rozalén

Mairena del Aljarafe

12 de septiembre

Teatro

Ficciones, de Miguel Trillo

Hasta el 2 de septiembre

Sala Atín Aya, Sevilla

Concierto

Miss Caffaina

Centro Andaluz de Arte
Contemporáneo

2 de septiembre

Concierto

Aitana

Mairena del Aljarafe

24 de septiembre



PYMESMAGAZINE

PROMOCIÓN VERANO 2021



¿Quieres posicionamiento en
Google?

*¡¡Tenemos una estrategia de
marketing a tu medida!!*

**UN ARTÍCULO CREACIÓN DE
CONTENIDO EN WEB CON ENLACE**



**Más REGALO del mismo contenido
en nuestra revista**

175€+IVA

✉ comercial@pymesmagazine.es ☎ 611 095 507
www.pymesmagazine.es

*promoción válida hasta el 31 de Agosto 2021