EVENTOS & NETWORKING

for your business





Los resultados de un estudio realizado por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid y un servidor (entre emprendedores y microempresas), reflejaron que solo el 16 % de los encuestados, estaba satisfecho con la visibilidad de su empresa. El problema de la visibilidad empresarial, según el centenar de empresas encuestadas, era una combinación de falta de tiempo (48%) y falta de presupuesto (44,6%), así, el 65,3 % terminaba afirmando que le gustaría tener más clientes.

Ellos mismos se autoevaluaron en visibilidad empresarial, siendo la nota media de un 4,63 sobre 10, es

EDITORIAL:

ÁNGEL CALVO MAÑAS

Si no eres visible, te puedo ayudar.

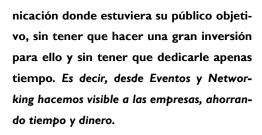
decir, suspenso.

Respecto a las acciones de Marketing, Comunicación y Publicidad que habían realizado las empresas encuestadas para promocionar su negocios, en lo relativo a medios de comunicación tradicionales de masas, solo el 4 % había utilizado la televisión como soporte, el 10 % la radio y el 16 % la prensa escrita. Resultados muy bajos respecto al 57% que había invertido en una buena web y el 44,6% que apostó por hacer campañas de publicidad en las redes sociales.

¿Por qué los emprendedores no apostaron por la televisión, radio o prensa?

Casi el 50 % de los encuestados, alegaban un tema presupuestario, pues los precios de los spots, cuñas o anuncios pueden resultar elevados para los emprendedores o las microempresas. Al parecer, la alternativa seleccionada por los encuestados fue invertir en campañas de Facebook, Linkedin, Twitter, etc. pero los resultados no debieron de ser los deseados, pues el 84% de los encuestados, les gustaría tener más visibilidad.

La falta de tiempo y el escaso presupuesto de las microempresas, unido a la idea de poder ayudar a otros emprendedores (con la visibilidad de su negocio), son los factores principales que hacen que en mayo de 2018, lancemos bajo la marca Eventos y Networking, nuestra actividad de Servicios Profesionales de RRPP y Publicidad. El objetivo no era otro que cualquier emprendedor o microempresa, pudiera incrementar su visibilidad empresarial y llegar a su público objetivo, bien organizando un evento, mediante entrevistas en la radio o artículos en prensa, en medios de comu-



Mediante convenios de colaboración con profesionales, alianzas empresariales (con empresas y asociaciones) y espacios propios en medios de comunicación, Eventos y Networking es capaz de dar a conocer a un emprendedor entre miles y miles de profesionales y empresarios, consiguiendo la visibilidad necesaria para impulsar los negocios.

Actualmente **Eventos y Networking** tiene su propio equipo de colaboradores para la organización de eventos, acuerdos con empresas de Networking, amplia red de contactos empresariales, su propia web con un blog para destacar sus propios eventos y los de los clientes, su propio espacio en radio en Intereconomía, dentro del programa Cultura Emprende (sábados a las 13 horas en el 95.1 FM) su propia revista Eventos y Networking, convenios para la difusión de noticias de interés, nacionales e internacionales, de todos los sectores y perfiles en la redes sociales más destacadas. Es decir, contamos con todo lo necesario para buscar la mejor fórmula personalizada para dar visibilidad a otros emprendedores, a precios Low-Cost.

Muestra de ello, es el último evento en el que Eventos y Networking participó, el Networking 3.0 Fashion Law Edition, donde cientos de profesionales disfrutaron de una gran velada. A continuación os dejo un amplio reportaje con foto, vídeo y entrevista. ¿Quieres tu evento?

Ángel Calvo Mañas.

Contenido:

Fashion Law Edition. 3

Antonella Di Campo.

Antonio Gálvez. 7

Víctor Delgado. 10

Alejandra Ron-11 Pedrique.

laime Garrido. 12

Banco Popular conde-17 nado.

N + E Business School. 20

NETWORKING 3.0 FASHION LAW EDITION SEDUCE A LOS EMPRESARIOS.



Cientos de profesionales, abogados y empresarios acudieron a la Networking 3.0 Fashion Law Edition el pasado 20 de junio, en el Hotel Puerta de América de Madrid.

El pasado jueves 20 de junio, de la mano de Networking 3.0 y con el apoyo de Fashion Law Institute Spain y Cultura Emprende Radio, se celebró un gran evento de «ocio, moda y negocios» en una de la mejores terrazas de la Capital de España, Liquid 41.

El evento fue el Networking 3.0 Fashion Law Edition, evento que consistió en un Macro Business Afterwork enfocado a profesionales, abogados, emprendedores, empresarios y directivos de empresa, dónde los asistentes pudieron ampliar su red de contactos, degustar un estupendo picoteo, hacerse fotos en el Photocall y participar en los sorteos que propusieron los patrocinadores. Todo ello, con buena música de fondo. Hasta aguí, estaríamos hablando de un Afterwork normal, salvo porque en el Networking 3.0 Fashion Law Edition se incorporó una pasarela de moda, donde desfilaron modelos con prendas de diferentes diseñadores, que dieron un toque diferenciador, de exclusividad, elegancia y belleza al evento. Todo gracias a Fashion Law Institute Spain, liderado por Antonella de Di Campo.

Dentro del marco del evento, el programa Cultura Emprende Radio (de Intereconomía) aprovecho para celebrar su primer año de emisión. Tarta, regalos y sorteos que no dejaron indiferentes a los que visitaron su stand.

Networking 3.0, Cultura Em-



EDICIÓN ESPECIAL FASHION LAW EDITION

prende Radio y Fashion Law Institute Spain así como numerosas empresas y colaboradores (La Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME), Urban Lab Madrid, Revista Eventos y Networking, todonetworking, Intelligent Marketing Solutions, ACB Abogados Consumo & Banca y Visualiza Legal, participarán activamente, para que los asistentes disfrutaran de una gran velada de Networking y moda.

El evento comenzó a las 20 horas, con la apertura de las puertas de la terraza Liquid 41, espacio recién inaugurado en el Hotel Puerta de América de Madrid. Los asistentes pudieron visitar los stands de Cultura Emprende Radio, ACB abogados

Consumo & Banca o Adeslas, tomar unas cervezas y palomitas de maiz (cortesía de Intelligent Marketing Solutions, mientras las modelos estaban en el Backstage dándose los últimos retoques antes de salir a la pasarela.

Sobre las 21 horas, comenzó la pasarela de moda. Al ritmo de la música y con Antonella Di Campo presentando las marcas, las modelos fueron luciendo diferentes prendas. Así, los trajes de baño que lucieron las modelos fueron de FLIS Fashion Market iniciativa de Fashion Law Institute Spain para promover el diseño de autor, una plataforma que cuenta con www.flisfashionmarket.com donde se puede conocer y comprar las creaciones de los diseñadores.





for your business

También se lucieron prendas de la diseñadora María Belén Fernández. Antonella Di Campo cuidó todos los detalles del desfile, como el estilismo (de Workshop Experience), las modelos (de Kitsch Modelos) o la fotografía (Too Many Flash) para disfrute de los asistentes.

Después del desfile de moda (ver vídeo), el servicio de restauración del Hotel Puerta de América de Madrid, sirvió a los invitados del evento, un estupendo picoteo, mientras éstos aprovechaban para charlar, escuchar algo de música, hacerse fotos o realizar entrevistas para el vídeo del evento.

Así mismo, el programa radiofóni-Cultura Emprende Radio, dirigido por Alejandra Ron-Pedrique, Víctor Delgado y Ángel Calvo Mañas, celebró su I Aniversario, dentro del marco del evento Networking 3.0 Fashion Law Edition. Los invitados al Aniversario, dispusieron de un espacio que tiene reservado Cultura Emprende Radio en el evento, donde a las 23 horas, Cultura Emprende Radio, realizó una serie de sorteos entre todos aquellos empresarios que dejaron su tarjeta de visita en la urna del sorteo. Posteriormente y como cierre del evento, los asistentes pudieron soplar «la vela» del I aniversario.

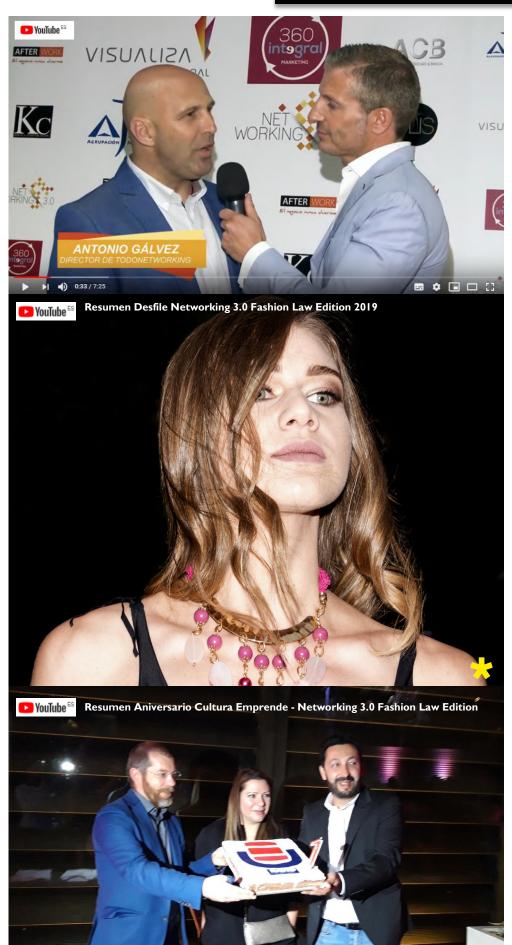
Entre la lista de asistentes, amigos y colaboradores del programa Cultura Emprende Radio, pudimos ver a Mar Carbonell, Nohelis Ruiz, Ramón Maurel, Ana María Pittaluga, Silvia de Lama, Raquel Sánchez, Jordi Hidalgo, Beatriz Hurtado entre los más de 300 asistentes.

Cultura Emprende Radio, agradeció











la labor de los patrocinadores de su espacio radiofónico (ACB Abogados Consumo y Banca, Eventos y Networking, Urban Lab Madrid y AEMME), que gracias a ellos, es posible que cada sábado a las 13 horas, en el 95.1 FM, los oyentes de Radio Intereconomía puedan escuchar el programa.

Como queda acreditado, Cultura Emprende Radio, no es solo un espacio radiofónico, es mucho más. Los colaboradores y oyentes del espacio radiofónico tienen, a lo largo de toda la temporada, diferentes puntos de encuentro donde hacer Networking y ampliar su red de contactos.

Los interesados pueden estar al día de los eventos, invitados y contenidos en las redes sociales de Cultura Emprende, así como en los perfiles de las RRSS de los tres presentadores. También, posteriormente a la emisión, de cada programa, se difunde el podcast en las redes sociales (Facebook, Linkedin, Twitter e Instagram).

El programa Cultura Emprende Radio, se toma una pausa en agosto, para planificar la nueva temporada, que deparará nuevas secciones, más colaboradores especializados, contenidos novedosos e invitados que sorprenderán a la audiencia cada sábado.

Si quieres ser visible, y ser parte del programa, contacta con nosotros,

Comunicación E&N.

Tel. 610 74 27 28 (Ángel Calvo)



ANTONELLA DI CAMPO, CEO DEL FASHION LAW INSTITUTE SPAIN.

"Lo que empezó como una pasión... Hoy es un Ecosistema Internacional en Derecho de la Moda..."

¿Quién es Antonella Di Campo?

Antonella Di Campo, es CEO del Fashion Law Institute Spain, es licenciada en Derecho con especialización en Derecho Mercantil: Relaciones Internacionales, Comercio Exterior; Propiedad Industrial, Intelectual y Nuevas Tecnologías, ha desarrollado su carrera profesional en el derecho de los negocios o derecho mercantil. Apasionada del derecho y la moda y con una tradición familiar de más de 50 años en l a dirección de una institución educativa, siguió el ejemplo en otros países y decidió crear y desarrollar el Fashion Law Institute Spain teniendo como norte promover la formación en derecho de la moda, apoyar a los diseñadores noveles, fortalecer el diseño de moda de autor en España y construir el Ecosistema Fashion Law Spain.

¿Qué es el Fashion Law Institute Spain?

Es el primer ecosistema internacional en Derecho de la Moda, fue creado en el año 2016.

El instituto nace como una pasión por el Derecho de la Moda y en la actualidad se encamina como un ecosistema internacional especializado en derecho de la moda que se fundamenta en cuatro pilares:

- Una escuela boutique
- Una red internacional en Derecho de la Moda.
- Plataforma de apoyo y promoción de la moda de autor.
- Generador de contenido.



De izquierda a derecha: Juan José Andrade, Antonella Di Campo, Ángel Calvo.

Participación del FLIS en el even-

De la misma forma como ocurrió en la primera edición del Networkin 3.0 Fashion Law Edition, celebrado en el 2017, FLIS es el encargado de realizar todo lo relacionado al desfile del evento, específicamente se encarga de seleccionar las marcas de moda, la agencia de modelos, los estilistas que maquillan y peinan a las modelos y los fotógrafos que colabora con el evento. De igual forma organiza la logística, la decoración y el performance de la pasarela.

Beneficios de la participación de FLIS en el Networking 3.0 Fashion Law Edition.

Este evento permite a FLIS apoyar y promover del diseño de autor español e internacional, el cual representa uno de

sus objetivos. En esta oportunidad la marca de moda promocionada fue María Belén Fernández, una diseñadora de moda venezolana, quien presentó la colección Blue Velvet en homenaje a la mujer venezolana, la cual describe como una mujer fuerte e independiente, que ha demostrado que ante la crisis que atraviesa este país la venezolana se planta con mayor fuerza y tenacidad ante las adversidades.

Por otra parte, el Networking 3.0 Fashion Law Edition, es el escenario perfecto para acercar la moda al público y favoreciendo la red de contacto entre diseñadores de moda, modelos y abogados, como protagonistas del Ecosistema Fashion Law Spain que encabeza el instituto.

Antonella Di Campo.

Www.fashionlawinstitute.es

ANTONIO GÁLVEZ, DIRECTOR DE TODONETWORKING.



"El networking es la forma más humana de desarrollarse personal y profesionalmente, y qué mejor sitio para hacerlo que un evento".



¿Quién es Antonio Gálvez?

En el año 1998 empiezo a trabajar en una empresa de servicios dedicada al outsourcing financiero y bancario, pasando por diferentes puestos y departamentos. Unos años después, gracias a ser una de las mejores empresas del sector, nos compra una gran multinacional, y es entonces cuando empiezo a dirigir diferentes departamentos y proyectos. Trascurridos unos años como jefe de proyectos en esta compañía, y viendo que no es ahí donde quiero terminar mi carrera profesional, decido dar un vuelco radical a mi vida y dedicarme a hacer algo que realmente me apasione.

En 2013, cuando ya había arrancado de forma profesional por cuenta propia, me encuentro con una forma muy poderosa de ampliar mi red de contactos y desarroprofesionalmente, llarme "NETWORKING". Es entonces cuando decido dedicarme profesionalmente al networking, y en febrero de 2015 creo mi propia marca todonetworking.

¿Qué servicios ofrece todonetworking?

todonetworking es una comunidad que genera sinergias entre empresarios para hacer crecer sus negocios. Nos unimos en grupos pequeños donde realizamos reuniones semanales de autónomos y pymes basadas en la confianza generada entres sus miembros, lo que hace que surjan recomendaciones o referencia de calidad entre ellos.

Dentro de los grupos lo que prima es la búsqueda común de resultados, creándose nuevos proyectos gracias a las colaboraciones o alianzas.

Además de estos grupos, colaboramos con otras muchas empresas realizando eventos de networking para que los miembros de todonetworking puedan ampliar sus probabilidades de éxito conociendo a otros empresarios. También organizamos eventos y/o almuerzos propios donde se puedan conocer todos los miembros de todonetworking en un ambiente distendido y "familiar", porque al final es lo que somos, una gran familia.

"Existen muchas formas de hacer networking, y todas ellas muy válidas, pero nuestra experiencia nos dice que la mejor forma de conseguir resultados es a través de la confianza, constancia y compromiso".

¿Cuál fue la aportación de todonetworking al evento de 20 de junio, el Networking 3.0 Fashion Law Edition?

Colaboramos en la difusión por todos nuestros medios y a todos nuestros contactos de la convocatoria del evento, consiguiendo así la mayor participación posible para aumentar las probabilidades de éxito entre todos los asistentes.

¿Qué beneficios reporta este tipo de eventos a tus clientes?

Este tipo de eventos conlleva un gran número de beneficios. El primero de ellos es aumentar la red de contactos, además de una forma agradable y divertida. El poder compartir experiencias con gente de tu mismo sector, o de otros sectores, nos enriquece sobremanera, ya que siempre se puede aprender una nueva forma de hacer las cosas para nuestro negocio. También es importante que la gente con la que has charlado se acuerde de ti si detecta una oportunidad de negocio.

¿Dónde contactar con todonetworking?

Podéis contactar con nosotros a través de nuestra web www.todonetworking.es

Antonio Gálvez. todonetworking

MIS REDES SOCIALES

Linkedin https://www.linkedin.com/ company/11850777/

Facebook https://www.facebook.com/ todonetworking-940239316083727/ Instagram https://

www.instagram.com/todonetworking/

Twitter https://twitter.com/ TodoNetworking?lang=es





VICTORIA KOROLEVA ERMAKOVA, FOTOGRAFA FUNDADORA DE ICRISÁLIDA

for your business

"No cuentes los días, haz que tus días cuenten".



¿Quién es Victoria?

Hace 16 años, cuando crucé las fronteras de mi país Rusia, no podía ni imaginar que descubriría el mundo de la fotografía. Un mundo apasionante en el cual puedo dejar volar mi imaginación, materializando todas esas ideas que tengo en la cabeza, inspiradas en grandes libros y grandes profesionales.

¿Qué servicios ofrece tu empresa?

Nuestro equipo está especializado en fotografía y vídeo de producto, más concretamente en gastronomía. Esto no significa que no estemos abiertos a otros tipos de trabajos. También realizamos fotografía de eventos, moda, etc.

¿Cuál fue la aportación de Victoria al evento de 20 de junio, el Networking 3.0 Fashion Law Edition?

Un escritor escribe, un fotógrafo cuenta con los imágenes. Cuando leemos una revista, la lectura y las imágenes conducen a la mejor interpretación de lo sucedido.

¿Qué beneficios reporta este tipo de eventos a Victoria?

El acudir a eventos de moda hace que este al día de las tendencias, además de crear contactos en este mundo y similares.

¿Dónde contactar con Victoria?

Bien en mi web: www.icrisalida.com, en el teléfono 648 642 476 o en el correo: victoria@icrisalida.com.

RRSS: Linkedin: Victoria Koroleva Ermakova Instagram: @victoriakorophoto, @icrisalida Facebook: /icrisalida



Comercio y Emprendimiento

El Ayuntamiento de Madrid, tiene a disposición de los emprendedores un portal web, con los servicios que prestan a los profesionales y empresarios madrileños. Entre los diferentes apartados, destacamos la "AGENDA" de eventos:

www.madridemprende.es/ es/agenda







C/ZARZUELA 26 - MADRID 28044

TELÉFONOS: 915082167 - 697151273

Todas las marcas, todas las compañias.

FELIPE C. MAÑAS -GERENTE

En Talleres Adanero llevamos más de 40 años al servicio de nuestros cliente. Trabajamos con todas las aseguradoras, empresas de renting, empresas de taxi y particulares que quieren tener su vehículo impecable. Chapa, pintura, mecánica, faros, etc.

Somos serios y respetuosos con las fechas de entrega, pues somos conscientes que muchos de nuestros clientes utilizan su vehículo para trabajar.

Tenemos un gran cabina de pintura, válida también para furgonetas y estamos en el Polígono de Aguacate. SOLICITA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO.



VICTOR DELGADO GARCÍA, SECRETARIO GENERAL DE AEMME.

"Bienvenido a una nueva forma de entender el Asociacionismo".



P: ¿Quién es Víctor Delgado?

R: CEO Grupo VIYAN Asesores. Fundador, Director y Secretario General AEMME, Asociación Española Multisectorial de Microempresas

Excelente comunicador, emprendedor y empresario desde hace más de 15 años. Diplomado en Técnicas de Estudio y Desarrollo Personal por el Instituto Pascal. Diplomado en Fiscalidad y Gestor de Negocios y Certificado en Prevención de Riesgos Laborales. En la actualidad ayuda a Emprendedores y Empresarios en el entendimiento de la estructura empresarial que permite sea más sostenible la actividad.

Como Director General de AEMME, dirige el desarrollo y la expansión, junto con los delegados, subdelegados y responsables de áreas sectoriales, coordinando a más de una veintena de personas que conforma la estructura organizacional de la Asociación.

P: ¿Qué es La Asociación Española Multisectorial de Microempresas - AEMME-?

R: AEMME es una Asociación Empresarial que desde el año 2004 integra a empresarios individuales, los autónomos y empresarios societarios, sociedades limitadas habitualmente: Empresas en la mayoría de los casos familiares, con pocos empleados y mucho esfuerzo diario.

AEMME es un espacio común para que todas las MICROEM-PRESAS puedan unir sus intereses y recibir apoyo, al tiempo de propiciar un foro de mutua colaboración entre las Empresas Asociadas. AEMME es una Asociación activa, participativa, comunicativa, que se construye con y para los Asociados. Las Empresas Asociadas son las verdaderas artífices del desarrollo de la propia actividad de la Asociación.

P: ¿Cuál fue la aportación de AEMME al evento de 20 de junio, el Networking 3.0 Fashion Law Edition?

R: Aportar nuestra experiencia, así como todos nuestros medios de para que la convocatoria del evento fuera un éxito, como así fue (solo hay que ver las imágenes).

P: ¿Qué beneficios reporta este tipo de eventos a tus Asociados?

R: Muchos. Visibilidad de su marca, ampliar su red de contactos, sinergias y colaboraciones con otros asistentes, poner cara a los contactos de las redes sociales y seguramente, aprender de otros asistentes, como me sucede a mi personalmente, que siempre aprendo algo nuevo en estos eventos.

P: ¿Dónde contactar con AEMME?

R: En nuestra web www.asociacionmicroempresas.com. También pueden seguirnos en las redes sociales:

Linkedin:

https://www.linkedin.com/company/aemme Facebook:

https://www.facebook.com/asociacionmicroempresas Instagram:

https://www.instagram.com/aemme.microempresas/ Twitter:

https://twitter.com/microempresas

Víctor Delgado García Secretario General AEMME.



ALEJANDRA RON-PEDRIQUE GARAY.

DIRECTORA GENERAL DE URBAN LAB MADRID



"Los Centros de Negocios y Coworking platean una opción dinámica, profesional e integral para todos aquellos profesionales que deseen empezar o consolidar un proyecto empresarial".

P: ¿Quién es Alejandra Ron-Pedrique?

R: Llegué a España en el año 2000 con la intención de ampliar mi capacitación profesional como abogado y después de 3 años de estudios, empecé a trabajar en un Centro de Negocios con la intención de desarrollar el área comercial y abrir un departamento jurídico de apoyo al emprendedor. Quedé fascinada con las múltiples posibilidades que ofrece un proyecto como este, porque te permite una vez creada la estructura, desarrollar actividades complementarias para ofrecer nuestros clientes la posibilidad de centrarse en su proyecto, mientas nosotros no solo gestionábamos su oficina sino nos hacíamos parte de su red comercial y de sus contactos profesionales.

Más de 15 años dedicados a trabajar en el mundo empresarial en el área comercial, consultoría y desarrollo de procesos me han llevado a entender que independientemente del sector profesional cada proyecto, para poder tener éxito necesita visibilizarse. Actualmente, este proceso implica una estrategia on line y off line cimentada en el conocimiento del valor diferencial que podemos aportar y la definición exacta de nuestro público objetivo a nivel comercial.

P: ¿Qué servicios ofrece Urban Lab Madrid?

R: Urban Lab es un Centro de Negocios y Coworking enfocado a dar servicios a emprendedores, freelance, pymes y empresas que necesiten un espacio de trabajo donde desarrollar su negocio. Completamente equipado y diseñado para profesionales que deseen ahorrarse los costes que supone alquilar una oficina tradicional. Urban Lab ofrece multitud de despachos y oficinas, con distintos tamaños y equipamientos, para poder adaptarse a las necesidades de cada cliente con una importante reducción de costes fijos, además de salas polivalentes y opciones de Coworking.

Nos gusta pensar que "no solo somos un espacio de trabajo" ya que nuestra actividad se complementa con la posibilidad que ofrecemos a nuestros clientes

de asistir a distintos eventos de formación que realizamos semanalmente en nuestras oficinas, de compartir y formar parte de una cuidada red Networking bastante activa e incluso de aportar visibilidad comercial a través del programa de radio que patrocinamos Cultura Emprende.

P: ¿Cuál fue la aportación de Urban Lab Madrid al evento de 20 de junio, el **Networking 3.0? Fashion Law Edition?**

R: Sin duda alguna el haber conseguido que nuestros clientes y colaboradores se acercaran al evento para poder generar un Networking de calidad y con referencias activas en el mundo empresarial.

P: ¿Qué beneficios reporta este tipo de eventos a tus clientes?

R: Los beneficios saltan a la vista, crear y ampliar una red de contactos que les ayudará a potenciar sus negocios y atraer oportunidades que probablemente no aparecerían en su camino. Asistir a eventos específicos de networking, jornadas o eventos debe estar contemplado en nuestra planificación estratégica de cualquier empresa o empre-

P: Dónde contactar con Urban Lab Madrid.

R:En la http://urbanlabmadrid.com/ y redes sociales:

LinkedIn https://www.linkedin.com/in/ urban-lab-madrid/

Facebook https://www.facebook.com/ urbanlabmadrid/

Instagram https://www.instagram.com/ urbanlabmadrid/

Twitter https://twitter.com/ **URBANLABMADRID**

También a través de mi página web:

https://alejandraronpedrique.com/ y encontrarme en todas las redes sociales como Alejandra Ron Pedrique.





COWORKING & BUSINESS CENTER



IAIME GARRIDO, MANAGING PARTNER DE VISUALIZA LEGAL Y CO-FOUNDER DE NETWORKING 3.0

EDICIÓN ESPECIAL FASHION LAW EDITION

"Creo firmemente que el Networking es una habilidad esencial y una herramienta enfocada a crear una red profesional y multisectorial de contactos que nos permite dar a conocer nuestra persona y nuestro negocio".



P: ¿Quién es Jaime Garrido?

Soy cuarta generación de abogado, colegiado como ejerciente en el Ilustre Colegio de Madrid desde el año 2002.

En la actualidad, soy Managing Partner de la Firma VISUALIZA LEGAL desde el año 2011 y asesoro a clientes nacionales y extranjeros en cuestiones relacionadas con la Propiedad Intelectual, el Derecho del Entretenimiento y las Nuevas Tecnologías.

He sido profesor en el Máster de Propiedad Intelectual de la UC3M, ICADE y Profesor en el Máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Europea de Madrid (UEM).

Cómo networker, soy Co-founder de NETWORKING 3.0 desde el año 2013, una marca registrada de VI-SUALIZA LEGAL que como estrategia de marketing y comunicación organiza y patrocina eventos bajo un formato "AfterWork" que pretende que profesionales jóvenes y seniors, con un perfil aproximado de entre 25 y 50 años, se interrelacionen con otras empresas, Startup's, autónomos y emprendedores de todas las edades que asisten a los propios eventos, creando así oportunidades de negocio, sinergias de colaboración y atractivas alianzas estratégicas entre profesionales de todos los sectores, en un ambiente dis-

¿Qué servicios ofrece Networking 3.0?

NETWORKING 3.0 es una marca registrada de VISUALIZA LE-GAL que como estrategia de marketing y comunicación organiza y patrocina eventos bajo un formato 'AfterWork" que pretende que profesionales jóvenes y seniors, con un perfil aproximado de entre 25 y 50 años, se interrelacionen con otras empresas, Startup's, autónomos y emprendedores de todas las edades que asisten a los propios eventos, creando así oportunidades de negocio, sinergias de colaboración y atractivas alianzas estratégicas entre profesionales de todos los sectores, en un ambiente distendido.

¿Cuál fue la aportación de Networking 3.0 al evento de 20 de junio, el Networking 3.0 Fashion Law Edition?

Ayudar a emprendedores dentro del sector de la moda y del Derecho de la Moda que por sus medios limitados no tienen un fácil acceso a darse a conocer al público y al Mercado.

¿Qué beneficios reporta este tipo de eventos a tus clientes?

Un Afterwork es un evento de ocio y de negocio en el que, si el networker que acude sabiendo compaginar ambas facetas, tendrá la garantía de asistir a un evento fructífero que además habrá disfrutado.

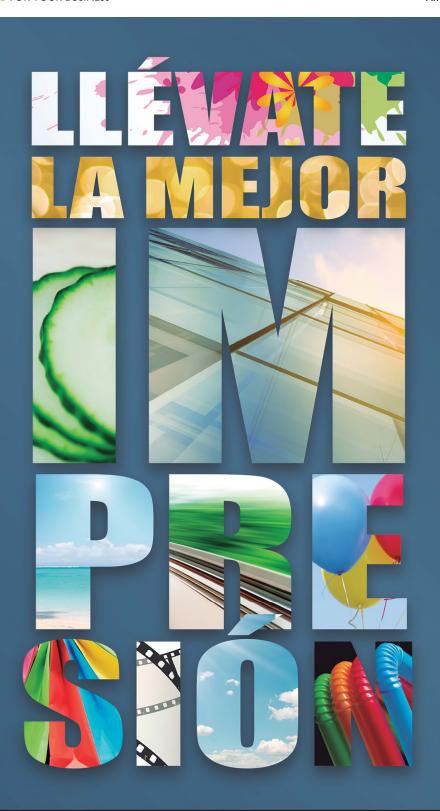
Dónde contactar con Networking 3.0.

En nuestra web están todos los datos www.visualizalegal.com y en info@networking30.es

Jaime Garrido Visualiza Legal



MBA en Dirección y Administración de Empresas de Moda



ROTULACIÓN-VINILOS-ESCAPARATES-FLOTA DE VEHÍCULOS-LONAS-PANCARTAS-DISPLAYS-EXPOSITORES



CHL Visión Plaza de La Encina, 1. Alcobendas-28100 Madrid. 671 432 138.

chlvision@gmail.com publicidadchlvision.com

ESPECIALISTAS EN LA INSTALACIÓN DE ELEMENTOS PUBLICITARIOS EN ESPAÑA



IUANMA ROMERO EN CULTURA EMPRENDE RADIO.



CULTURA Cultura Emprende Radio, cumplió 25 programas en Intereconomía y lo celebró repasando el **EMPRENDE** mundo emprendedor con Juanma Romero, Director del Programa Emprende de RTVE.



De izquierda a derecha: Víctor Delgado García, Juanma Romero, Alejandra Ron-Pedrique y Ángel Calvo Mañas.

El pasado sábado 13 de julio, Cultura Emprende Radio, emitió el programa número 25 en Radio Intereconomía. Motivo por el cual, los directores Víctor Delgado García. Director General de la Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME), Alejandra Ron-Pedrique, Directora de Urban Lab Madrid) y Ángel Calvo Mañas, Director de Eventos y Networking) diseñaron un programa especial, para dar un repaso a la actualidad del emprendimiento, donde se habló de comunicación, de espacios para emprendedores y de eventos.

¿Y que tenía de especial el programa número 25?

El programa tuvo dos aspectos diferenciadores respecto a un programa habitual. En primer lugar fue un programa sin secciones, una hora completa, hablando de la misma temática, el emprendimiento. En según lugar, "el Invitado" que compartió la hora del programa con los tres presentadores, contestando a todas sus preguntas. El invitado en esta ocasión fue Juanma Romero, Director del Programa Emprende de Radio Televisión Española,

¿Quién es Juanma Romero?

En palabras del propio Juanma Romero "Soy un marido enamorado y padre al que los hijos le dan mucha guerra.. " que además es un magnífico conferenciante, moderador y presentador de eventos y mesas redondas de los mejores. Formador en habilidades blandas, principalmente de comunicación. Mentor en temas de carisma y empatía. Especialista en transformación digital y nuevos empleos. Escritor y Networker. Actualmente, dirige y presenta el programa Emprende que se emite en Canal 24 horas y La I de TVE.

En un formato de entrevista distendida, Juanma Romero, fue contestando una tras otra todas las preguntas que le iban lanzándole los presentadores, al mismo tiempo que iba soltando anécdotas divertidas. De forma natural, con simpatía y con muchas tablas, Juanma repasó el mundo del emprendimiento, abarcando temas de importancia como la comunicación, los centros de negocios, el fracaso, las habilidades blandas y duras, los eventos, etc.

Juanma destacó, respecto a la hora de emprender, que "... solo debemos empeñarnos en la cantidad que podamos permitirnos...' Juanma también apuntó que existía una burbuja emprendedora pues los datos lo reflejaban "... de hecho, el 75% de los emprendedores fracasan antes del tercer año". Sin complejos y muy serio se puso Juanma, cuando se tocó el tema del empleo en España, de hecho, criticó duramente las políticas sobre esta materia de todos los gobiernos "...ningún Gobierno se ha ocupado de poner soluciones al tema del empleo"

En fin, una entrevista muy entretenida y de la que se pueden aprender mucho. Por ello, recordamos a los lectores de Eventos y Networking que tienen la oportunidad de escuchar éste y todos los programas, desde el canal de IVOOX de Cultura Emprende Radio, iTunes o Spotify. Cultura Emprende Radio se escucha en el dial 95.1 FM de Radio Intereconomía (los sábados a las 13 horas).

Más información sobre CULTURA EMPRENDE RADIO:















Ángel Calvo Mañas acalvo@culturaemprende.com

CÓMO SACAR PROVECHO DEL VÍDEO EN LA FORMACIÓN

Carlos Canal, socio fundador de Hi VIP.



El pasado 20 de junio coincidimos con Carlos Canal, en un evento de Networking, organizado por esta revista, y aprovechamos la oportunidad para entrevistarle para saber un poco más sobre vídeo, formación y tecnología.

P: ¿Quién es Carlos Canal?

R: Uno de los socios fundadores de Hi VIP.

P: ¿Carlos, qué es Hi VIP y cuál es su historia?

R: Hi VIP es una empresa española enfocada 100% a la grabación y producción de vídeos para la formación. Para ello utilizamos tecnologías punteras e innovadoras que nos permiten lograr los objetivos de nuestros clientes: Que el conocimiento que quieren trasladar, llegue a su audiencia.

Comenzamos hace 6 años con la visión de dar acceso a la mayor cantidad de gente posible a poder crear un vídeo de calidad a un precio asequible, y a día de hoy llegamos a producir una media de más de 1.300 vídeos de formación al año. Nuestra idea es seguir incrementando esta cifra día a día.

P: Carlos, ¿cómo podríamos entender la tecnología Hi VIP?

R: Eso es complicado de explicar, pero muy fácil de entender si se ve in-situ. Por eso siempre invitamos a los interesados a que vengan a nuestras instalaciones. En el 98% de las visitas, la gente sale sorprendida de las posibilidades que ofrece la tecnología.

P: Y por qué Hi VIP es diferencial

R: Porque hoy el vídeo es clave, pero pensamos que la gente todavía no lo está usando de forma correcta. Hay multitud de formatos y tecnologías (Webinars, píldoras de formación, vídeos introductorios, grabaciones de sesiones presenciales, capturadores de pantalla...) que, si no se utilizan adecuadamente, no nos ayudarán a lograr nuestros objetivos.

Nuestro propósito es ayudar a entender a nuestros clientes, cómo y de qué manera pueden utilizar esta herramienta, para conseguir sus objetivos de aprendizaje y comunicación, y a su vez enriquecer o aumentar su imagen de marca, como profesional o como empresa.

Porque nos encontramos en la era de los miles de estímulos y de las distracciones, y mientras nos formamos, hay muchos elementos que tratan de robarnos la atención. En Hi VIP tenemos el empeño de que cada uno de los vídeos que entregamos cumpla la función de enseñar algo, y para ello disponemos de muchas posibilidades que hacen que nuestros vídeos sean didácticos y atractivos, aumentando así el ratio de atención de la audiencia y por tanto su aprendizaje.

P: Ya que hablas de formatos y tecnologías, ¿Qué ofrece Hi VIP?

R: Aunque nos destacamos por la tecnología Sightdeck, ya que somos los únicos que la tenemos en España, hemos ido evolucionando y añadiendo nuevas tecnologías y formatos de grabación. Disponemos de la tecnología Lightboard o pizarra de cristal, que permite al formador enseñar cómo se ha hecho siempre, ..." con una tiza y una pizarra", pero adaptado a los nuevos tiempos.... Y acabamos de estrenar un set para grabar realidad virtual y aumentada, donde podemos simular cualquier lugar que aporte valor al contenido y añadir un sinfín de elementos didácticos con los que enriquecer la formación.

Emitimos webinars para nuestros clientes, totalmente diferenciales, porque logramos que sean muy atractivos para la audiencia y muy cómodos e interactivos para el ponente.

Además, si el cliente lo pide, podemos ir a sus instalaciones y grabar cualquier sesión o evento de formación y emitirlo por streaming.

Nos especializamos en la industria de la formación, sin embargo, atendemos todo tipo de clientes que necesiten transmitir un mensaje de forma tal que logren captar la atención del receptor, por ejemplo, áreas de recursos humanos en empresas que impulsen la formación continua de sus colaboradores.

P: ¿Has hablado de webinars, Tenéis algún ejemplo que podamos ver?

R: Si, ... En nuestra página web, podrán ver Hi VIP Webinar que es una plataforma propia de webinars gratuitos, donde cada ponente tiene la oportunidad de conectarse con un grupo de personas para impartir sus conocimientos, con la posibilidad de ver e interactuar con todos y cada uno de los participantes conectados al webinar.

El objetivo principal de Hi VIP Webinar es crear un lugar de referencia y encuentro para todos aquellos que por diferentes motivos tengan interés en el mundo de las presentaciones, del vídeo marketing, de la comunicación empresarial y de la comunicación humana, prestando un espacio para que expertos del sector puedan compartir información de valor con profesionales del área a través de la plataforma y de forma gratuita.

P: ¿Qué planes tiene la empresa para los próximos años?

R: Nuestra idea es seguir evolucionando e incorporando las novedades tecnológicas que aporten valor a la formación.

Además, hemos estado trabajando en algunos proyectos a nivel internacional para posicionarnos en el mercado latinoamericano y así expandir nuestros servicios.

P: ¿Cómo contactar con Carlos o Hi VIP?

R: Desde nuestra web: Hivip.es



VÍDEO DEMO: Los lectores de Eventos y Networking pueden acceder a diferentes "demos" en la propia web de Hi VIP, así como a mucha más información.



Curso Universitario en Dirección y Administración de **Empresas**

- Modalidad: Online con clases en diferido
- Fecha de inicio: 27-05-2019
- Ayudas económicas: Consultar condiciones especiales
- Bolsa de empleo: Convenio con empresas y prácticas voluntarias
- Formación bonificada para empresas:
- Facilidades de pago y financiación:
- Titulación: Universidad Europea Miguel de Cervantes y N+E BS
- Equivalencia de Créditos: 6
- Salario promedio: 20.000-30.000€

Máster en Big Data

Aprende a identificar, analizar e interpretar los datos de la Red, ofrece soluciones reales a las empresas y fórmate como experto en uno de los sectores más demandados con el Máster Online de Big Data & Business Analytics de n+e.

- Modalidad: Online con clases en directo
- Fecha de inicio: 18-02-2019
- Ayudas económicas: Consultar condiciones especiales
- Bolsa de empleo: Convenio con empresas y prácticas voluntarias
- Formación bonificada para empresas: Consultar condiciones
- Facilidades de pago y financiación: Consultar condiciones
- Titulación: Título Propio con expedición de Certificado
- Equivalencia de Créditos: 60
- Salario promedio: 60.000-70.000€

LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ALICANTE CONDENA A BANCO POPULAR



La Audiencia Provincial de Alicante, al igual que la mayoría de Audiencias, están dando la razón a los accionistas y bonistas del Popular.

Miles de accionistas de Banco Popular perdieron el 100% de lo invertido tras la compra, por un euro, de la entidad financiera por Banco Santander el pasado 7 de junio de 2017.

En la actualidad hay viabilidad judicial para la reclamación de las cantidades invertidas en un producto calificado por la CNMV como sencillo pero que se comercializó sin otorgar al cliente una información veraz sobre la verdadera situación financiera y contable de la entidad financiera.

Más de dos años después de la compra de Banco Popular Español, S.A., (Banco Popular) por parte de Banco Santander, situación que provocó la suspensión definitiva de la cotización de las acciones de Banco Popular y su amortización a precio cero, los accionistas tienen la posibilidad de recuperar sus ahorros sí reclaman judicialmente a la entidad como consecuencia de la irregular comercialización del producto.

Pues bien, el pasado mes de junio, la Audiencia Provincial de Alicante confirmó la sentencia de primera instancia que obliga al Banco Popular a devolver 300.000 euros a un empresario alicantino por la compra de acciones en la emisión de 2016. Sentencia que coincide con **Audiencias Provinciales** (Bilbao, Oviedo, Vitoria, Girona y Cáceres entre otras) que están ratificando las condenas de los Juzgados de Primera Instancia (dando la razón a los accionistas) y también revocando las sentencias que daban la razón a la entidad bancaria, teniendo esta última que devolver la inversión realizada en acciones del Banco Popular. Los argumentos de los accionistas, se apoyan entre otros, en aplicación de la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Ia, de 3 de febrero de 2016 -referida a las ACCIONES BAN-KIA-, que concluye que se prestó al accionista una información irregular que provocó una representación equivocada sobre la solvencia de la entidad en la que invertían, lo mismo que sucede con las cuentas del Banco Popular.

Destacar también que hasta hace unos meses las resoluciones judiciales existentes se refieren solamente a las compras realizadas en la ampliación de capital del año 2016, actualmente los juzgados también están dando la razón a clientes del año 2010 en adelante - como es el caso del Juzgado de Primera Instancia nº 12 de Valladolid, que ha anulado la compra de acciones de un empleado que adquirió títulos en 2010, 2011, 2012 y 2016 - tal y como se podía desprender de la lectura de las primeras sentencias. que existe la posibilidad de extender esta irregular información sobre la información patrimonial y contable expresada en el Folleto Informativo también a años anteriores.

En definitiva, hay sentencias favorables y esperanza para todos aquellos accionistas que han visto atrapados sus ahorros por la que creían una entidad financiera solvente, en crecimiento y sin ningún problema financiero, la anulación del contrato de adquisición de acciones por vicio en el consentimiento trae como consecuencia la restitución de las contraprestaciones como si éste nunca se hubiese celebrado (ex artículo 1.303 CC), debiendo así la entidad devolver las cantidades invertidas más el interés legal desde el adeudo y el cliente, deberá devolver los dividendos y títulos perci-

A tener en cuenta - máxime tras la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Ia, de II de abril de 2018 sobre la licitud de las transacciones judiciales suscritas por los afectados de "cláusula suelo" - es que los clientes accionistas que hayan suscrito los acuerdos ofertados Banco Santander que consistían en la adquisición de Bonos perpetuos amortizables a los 7 años (a voluntad del emisor), con una remuneración del 1% anual, no podrán reclamar judicialmente a la entidad puesto que hay renuncia expresa a emprender acciones judiciales frente a ésta.

En ACB Abogados Consumo & Banca, individualizamos nuestras demandadas puesto que la inversión, perfil del cliente, procedencia de las cantidades y relación de confianza con la entidad nos parecen antecedentes a tener en cuenta para impugnar el contrato de adquisición de acciones y así ayudar a nuestros clientes a recuperar sus ahorros y su tranquilidad. La difícil situación de los clientes de Banco Popular, tanto accionistas como bonistas, puede solventarse judicialmente mediante la reclamación a la entidad con motivo de las irregularidades cometidas en torno a la comercialización del producto.

Comunicación ACB Abogados.

En ACB Abogados Consumo & Banca, somos especialistas en derecho bancario y defendemos los derechos e intereses legítimos de los usuarios de servicios bancarios y consumidores en general. Trabajamos para recuperar el dinero y la tranquilidad de los afectados por la comercialización de hipotecas con cláusulas abusivas (suelo, multidivisa, etc), de los accionistas y bonistas del Banco Popular o cualquier otro asunto relacionado con banca. Solicite una consulta jurídica en nuestras oficinas. Tel. 91 5250194

informacion@ACBabogados.com





CONSEJOS DE TU ASESOR ANTES DE EMPRENDER

for your business

El primer consejo: asesórate bien y evita sorpresas.

cuando tenemos una idea de negocio, solemos tener claro que lo primero que debemos realizar es estudio de viabilidad del proyecto. Buscamos asesoramiento en este campo, recabamos información sobre las divinitas vías de financiación etc., hasta que llega el precioso momento de constituir la sociedad o darse de alta como autónomo en la actividad que corresponda.

Es aquí cuando debemos contar con otro tipo de asesoramiento. Con esto me refiero al **asesoramiento empresarial** propiamente dicho. Y es que no todas las formas jurídicas se constituyen igual.

Por ejemplo, el procedimiento y los trámites para constituir una S.L. son distintos a los de constitución de una comunidad de bienes y totalmente diferentes al alta de autónomo.

Además, cada una de ellas tiene una forma de tributación y unas obligaciones fiscales y laborales específicas, que muchas veces se desconocen.

Por eso, si quieres evitar sorpresas, ponte en contacto con un asesor experto en la materia, que te explique la forma de negocio más ventajosa para ti.

PRODUCTORA AUDIOVISUAL Multiplica los ingresos de tu negocio Llega a más personas y atrae seguidores Hacemos tu contenido a través del vídeo. "El 88% de las decisiones de compra se realizan a través del audiovisual" MONKEYS FILMAKERS www.filmakersmonkeys.com hola@filmakersmonkeys.com +34 607196963 Contacta sin compromiso

¿Dónde puede acudir el emprendedor para realizar ese asesoramiento previo?

En la actualidad existen muchos puntos a los que acudir para recibir este tipo de asesoramiento. La Cámara de Comercio, los ayuntamientos, la Comunidad de Madrid etc., son organismos que cuentan con un departamento destinado para esta función.

También puedes acudir a un punto PAE (Puto de Atención al Emprendedor). Son asesorías, Colegios de Profesionales.... que han firmado un acuerdo con el Ministerio de Industria, para ayudar al emprendedor en la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad. Por eso GyL Asesores somos punto PAE. Para ayudar al emprendedor, antes, durante y después.

Tan importante es el asesoramiento previo, como tener a alguien que te acompañe en el camino que te asesore para hacerte crecer..

Por tanto contar con los servicios de un buen **asesor** es la mejor opción para el buen desarrollo de tu negocio.

¿Cómo sabemos cuándo nos encontramos ante un buen asesor?

Busca referencias. Entra en su web. Mira su blog y descubrirás rápidamente, por el contenido, si se trata de un asesor empresarial o asesoría al tanto de los cambios normativos.

Pídele una reunión, cuéntale qué necesitas y escucha las soluciones que te propone.

Pregunta por la tecnología que utiliza. Si usa un programa de gestión empresarial. Si pone tecnología a tu servicio con la que emitir tus facturas, elaborar tus presupuestos, controlar tus clientes y proveedores etc. La última cuestión que debes hacer es, si dispone de algún sistema que te permita acceder a la información de tu negocio en cualquier momento y lugar.

Después de todo esto, estarás delante del del futuro asesor empresarial para tu negocio.

SILVIA DE LAMA Asesora Fiscal





LA MICROEMPRESA EN EL SIGLO XXI



Jornada de debate celebrada el pasado 27 de junio en la Sede de la Unión Europea.

for your business

El pasado 27 de Junio de 2019 coincidiendo con el Día Internacional de la Microempresa, pequeña y mediana Empresa definido por la ONU, desde **AEMME**, **Asociación Española Multisectorial de Microempresas**, se desarrolló una Jornada en la sede de la Comisión Europea en España, reivindicando el papel de La Microempresa en el Mercado Empresarial.

AEMME como Patronal de este colectivo, configuró un programa completo de panelistas, con sectores claves de incidencia en el desarrollo de la Empresa - La Microempresa -. Desde la aportación de los profesionales asociados expertos en las diferentes mesas redondas, se debatió sobre el Papel de La Microempresa en estos sectores, trasladando así la realidad del Mercado Empresarial.

El inicio de la Jornada fue a las 9.15h, con la presentación por parte de la Dirección General de AEMME, en su intervención, tanto el Presidente de AEMME Don Víctor Isidro Delgado Corrales, como su Secretario General Don Víctor Delgado García, trasladaron al aproximadamente centenar de personas que no quisieron perderse la cita, el doble objetivo de la Jornada.

Por un lado sensibilizar al público en general y a los empresarios en particular de la situación real de la Microempresa en el sector empresarial, al tiempo de potenciar la actividad asociativa de AEMME. Por otro analizar, a través de los profesionales expertos en los sectores definidos, la preocupación del pequeño empresario, La Microempresa, solicitando al asistente de la jornada reflexionara, y trasladara ¿qué cambiaría en su sector en general y en el colectivo de la Microempresa en particular?, dando así respuesta en la Jornada, incluyendo las reflexiones en el debate.

La Jornada fue conducida por **Don Alberto Aguelo**, Speaker, formador y fundador de Avanzo Club de Oratoria, que coordinó con gran éxito las el evento, moderando a los más de 20 profesionales que participaron en las siete mesas redondas.

Nuestros lectores pueden acceder a la nota de prensa completa en el <u>Blog de AEMME</u>:

https://www.asociacionmicroempresas.com/

Asociación Española Multisectorial de Microempresas, AEMME C/ Embajadores, 187.4ª PLANTA. 28045. MADRID. España TInfos: 915305677 / 91 527 97 09 Fax: 91 539 61 42 Mv. 650 29 15 24 AEMME CENTRAL.- info@asociacionmicroempresas.com



Mesa debate de Imagen y Comunicación: De izquierda a derecha. Don Alberto Aguelo (Moderador), Doña Jezabel Díaz, experta en diseño y comunicación corporativa y Coordinadora del área de AEMME Imagen y Comunicación en Jaén, Don Ángel Calvo Codirector de "Cultura Emprende Radio", programa de Radio Intereconomía, especialista en Comunicación, Ventas y Organización de Eventos, Doña Carlota Galván, consultora de Marketing Digital, diseñadora de WordPress, publicista y marketera, Doña Nataly Castellón Social Media Manager freelance y Don José Luis Cosío co fundador y creador de Contacteando además de Subdelegado de AEMME en Burgos.



EVENTOS&NETWORKING FOR YOUR BUSINESS - C/ Espinar, 31, 28025 - Madrid - acm@eventosynetworking.com - Tel. +34 610 74 27 28





¿QUÉ ES LA FORMACIÓN BONIFICADA?

Programa de ayuda para la formación de trabajadores en activo gestionado por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

En n+e ofrecemos la oportunidad de poder financiar las formaciones a través del sistema de bonificaciones programadas de la Seguridad Social que gestiona la Fundación Tripartita. Todas las empresas disponen de un "crédito para la formación de sus trabajadores", el cual pueden hacer efectivo mediante bonificaciones en las correspondientes cotizaciones empresariales a la Seguridad Social, a medida que se realiza la comunicación de finalización de las acciones formativas.

En este artículo te explicaremos detalladamente cómo funciona este procedimiento.

¿Qué es la Formación Bonificada?

La Formación Bonificada, comúnmente conocida como Formación Tripartita, es un programa del estado para la Formación en el Empleo. Es decir, es un programa de ayuda para la formación de

trabajadores en activo gestionado por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE), quien supervisa las acciones formativas de las empresas.

Según dicho programa, todas las empresas disponen de una cantidad al año para poder formar a sus trabajadores, la cual recibe el nombre de crédito. A diferencia de la formación subvencionada, de la que se responsabiliza directamente el Estado, esta formación, la paga inicialmente la empresa que contrata el curso y posteriormente descuenta su coste de la cantidad a ingresar en concepto de cotizaciones sociales. Es decir, se trata de una ayuda económica que se hace efectiva a través de bonificaciones en las cotizaciones de la Seguridad Social.

La empresa tiene la capacidad de decidir qué formación es la que necesita, en qué momento, y cómo se realizará. Además, también podrá elegir cómo prefiere realizar los trámites para su

bonificación, bien por sí misma, o bien mediante la agrupación con otras empresas, delegando todo el proceso en una entidad organizado-

La normativa a través de la que se regula dicha formación es:

- Ley 30/2015, de 9 de Septiembre, mediante la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.
- Real Decreto 694/2017, de 3 de Julio, a través del que se desarrolla la Ley 30/2015, de 9 de Septiembre, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

Continuar leyendo:

https://negociosyestrategia.com/ blog/formacion-bonificada/





"MADRID BUSINESS UP!" EL EVENTO DE LOS NEGOCIOS Y EL NETWORKING



for your business

Grandes personalidades del mundo empresarial, del periodismo y del ecosistema "startupero" se pasaron por Raheem GL Club Financiero y de Negocios.

Éxito rotundo de Madrid Business Up!!! el evento de referencia para los empresarios madrileños. <u>FEPED</u> (Foro de Emprendedores y Profesionales en las Economías Digitales), CLUB RAHEEM GL y <u>Negocios y Estrategia Business School</u> celebraron ayer "Madrid Business UP!".

Con más de 200 empresarios, periodistas e inversores este evento que contó con un formato innovador diseñado por **Santiago Vitola** ofreció la oportunidad de disfrutar de microponencias, debates y mucho #Networking.

Hubo tres mesas de debate: nuevos modelos de negocio, nuevos modelos de financiación y redes sociales al servicio del cliente con ponentes de la talla de Alessandro Sarno, Daniel Aguado Oceja, Soraya Del Portillo Pérez, Cristina Caselles Martín, Ismael Humbrías, Oscar Bustos, Héctor Castillo, Sergio Valcárcel Ramírez, Manuel González, Manuel Vila Manso y Javier Yuste Garcia.

Entre los asistentes, referencias en el mundo de los negocios, la inversión, la comunicación y el empleo como **Rene**

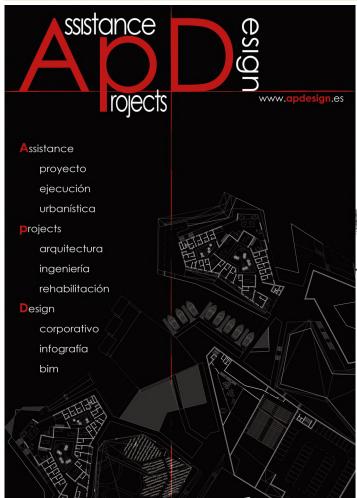


de Jong, Santiago Vitola, Alejandra Ron-Pedrique Garay o Maria Gutierrez.

Para saber más acerca de FEPED o directamente formar parte del Club, puedes hacerlo desde www.feped.org/unirme

Todas las fotos y videos del evento en el Facebook de <u>Santiago Vitola</u>

Comunicación FEPED.





arquitectura

proyectos | dirección de obras
asistencia técnica | ingeniería

www.apdesign.esapdesign@apdesign.es









5 ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA TRIUNFAR EN VERANO

Porque los emprendedores, profesionales y autónomos no paran en verano.



"El verano es
la época del
año que
menos se
utilizan los
ordenadores y
más se utilizan
los móviles y
tabletas. Se
responsive"

El verano ha llegado, hace mas calor, la gente pasa más tiempo en la calle, se va a la playa, todo cambia, es por ello que tu estrategia de Marketing Digital también debería cambiar.

Puede parecer que en verano todo se para, pero en cambio puede ser una gran oportunidad para conectar y fidelizar a tu audiencia, y es que toda marca puede aprovecharse de la época estival, no importa que no este relacionada con las vacaciones o el ocio.

Es por ello que te traemos estos 5 consejos para sacarle el máximo provecho al verano con una Estrategia de Marketing potente.

I. Los usuarios son los protagonistas.

El verano convierte a los usuarios en verdaderos influencers, ya que no paran de crear contenido: fotos en la playa, viajes, fiestas o cenas, etc.

2. El verano es responsive.

Todo tu contenido debe ser responsive durante todo el año, pero en verano hay que hacer más hincapié y darle más importancia, ya que es la época en la que menos se utiliza los ordenadores y en cambio se hace un uso más intensivo de los móviles

3. Deja volar la imaginación con el contenido.

Esta es una época de felicidad, positivismo, relax... tenemos que crear contenido acorde a estas emociones, para que los usuarios se sientan más identificados.

4. Promociona tus productos, sean veraniegos o no.

Al estar en verano, es normal que aproveches para anunciar tus productos que estén relacionado directamente con esta época, pero ¿qué pasa con los demás productos que no lo están?

Tienes que presentarlo de una manera que lo puedas relacionar con el verano, un restaurante te puedo ofrecer un menú que sea una experiencia "veraniega", que incluya platos frescos y de temporada, con cocteles como un mojito.

5. No dejes de publicar.

Durante el verano, muchas personas se van de vacaciones y por lo tanto las empresas van a medio gas...

Noticia completa:

https://negociosyestrategia.com/blog/5-estrategias-marketing-verano/





CURSOS DE VERANO.



Estar actualizado te asegura una ventaja competitiva para la siguiente temporada.



La época de verano es un buen momento para actualizar tus conocimientos o para aprender cosas nuevas que te puedan servir para optar mejores puestos de trabajo, por ejemplo.

Es por ello que te traemos unos Cursos Online muy interesantes, en donde podrás tocar todos los temas de interés de la actualidad, todos ellos relacionados con las nuevas tecnologías, el mundo digital y el emprendimiento.

A continuación te mostramos los Cursos de Negocios y Estrategia Business School, especial verano:

Curso de Verano en Moda Digital

Con el aval de











Curso de Verano en Big Data

Curso de Verano en Linkedin

Curso de Verano en Coaching Empresarial



Curso de Verano en Finanzas, Operaciones y Producción

Curso de Verano en Dirección en Marketing y Ventas

Curso de Verano en Digitalización de la Empresa

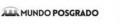














RUEDA DE PRENSA - DESAYUNO EMPRESARIAL FORO DE EMEPRENDEDORES Y PYMES EN LAS ECONOMÍAS DIGITALES

ACB

ABOGADOS CONSUMO & BANCA

- Cláusula suelo.
- Hipoteca Multidivisa.
- Gastos de constitución de hipoteca.
- Acciones y bonos Banco Popular.

- Inclusión en registro de morosos.
- Cantidades entregadas a cuenta en compra de vivienda sobre plano.
- Otros abusos bancarios.

-Somos **abogados especialistas**-DERECHO BANCARIO

DEFENDIENDO LOS DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES DESDE 1999

1ª CONSULTA JURÍDICA GRATIS

LLAME AHORA "Reserve una cita con nosotros"

91 525 01 94

C/ Espinar, 31 - 28025 - Madrid informacion@ACBabogados.com

TRABAJAMOS PARA RECUPERAR SU DINERO Y SU TRANQUILIDAD