EVENTOS & NETWORKING

for your business



julio - agosto 2020

www.eventosynetworking.es

Año V - N° 27



Formación.

Masters y Cursos especializados con N+E.

Jurídico

El TS abre la puerta a reclamar la cláusula suelo a empresarios.

Microempresa

Entrevista a Víctor Isidro Delgado, Presidente de AEMME.

Tecnología.

Programas de edición de vídeo gratuitos.

todonetworking

Aprovecha tu red de contactos.



En esta edición.

03

Invertir en publicidad en tiempos de crisis.

Begoña Pabón.

TURISMAPP, Ana Collado.



Beneficios de los Centros de Negocio.

Programas edición vídeo gratuitos.



Reclamación de cláusula suelo autónomos y empresas.



Entrevista Víctor Isidro Delgado, AEMME.



¿Estás aprovechando bien tu red de contactos?



Formación de Calidad, N+E Business School. Santiago Vitola.



Agradecimientos a OVB, ACB Abogados, Talleres Adanero, N+E Business School, Begoña Pabón, Alejandra Ron-Pedrique, Antonio Gálvez, David de Matías, Ana Collado, Víctor I. Delgado y todos los que han hecho posible esta edición.



FDITORIAI: **ÁNGEL CALVO MAÑAS**



"Quien deja de invertir en publicidad para ahorrar dinero, es como si parara el reloj para ahorrar tiempo" Henry Ford.

Cuanta razón tenía Henry Ford, empresario y emprendedor estadounidense, fundador de Ford y padre de las cadenas de producción modernas, pues seguimos viendo como las empresas ven la inversión en publicidad como un gasto, del que prescindir en tiempos de bonanza, como en tiempos de crisis.

La publicidad, la comunicación y el Marketing en general de una empresa o negocio, deben ser una de las patas en las que se apoya un proyecto de éxito. Igual que tenemos un presupuesto para el alquiler de las oficinas, debemos tener un presupuesto para tener presencia en los medios de comunicación y RRSS. Si no eres visible a tu público objetivo, no existes.

De hecho te voy a dar cuatro argumentos de peso, en los que me apoyo para decirte que en tiempos de crisis, hay que invertir en publicidad,

- 1. Si no estoy yo, estará la competencia ocupando mi lugar. Debemos estar ocupando nuestro espacio, porque en el momento que lo dejemos libre, nos pasará como en el dicho "quien fue a Sevilla, perdió su silla". Las pérdidas de ingresos por no estar presente, y dejar que otro ocupe nuestro lugar, son superiores a lo que nos cuenta mantener la publicidad. Muchos empresarios no van a las ferias por los ingresos o ventas directas que consigan, si no porque saben que si no está allí para atender a sus clientes, para recordarles que están a su lado, saben que estará otra empresa de la competencia, seduciendo a sus clientes.
- 2. En tiempos de crisis, el consumidor se informa mucho más. El consumidor, en tiempos de crisis,

Más información sobre CULTURA EMPRENDE RADIO:

busca y estudia la información antes de tomar una decisión de compra, decisión meditada, por ello, debe estar nuestra publicidad ahí, para que nos encuentren, nos conozcan y nos compren.

3. Menos anunciantes más probabilidad de éxito. Dado que muchas empresas ven la publicidad como un gasto, prescinden de ella en tiempos de crisis. Esto hace que los anunciantes que siguen apostando por la publicidad, se queden con la parte del pastel que dejan libre otros anunciantes.

4. Convertir las amenazas en oportunidades.

Las empresas que saben aprovechar sus recursos y mantenerse en tiempos de crisis, convirtiendo las amenazas en oportunidades, sin duda, saldrán más reforzadas.

¿Pero está al alcance de todos hacer publicidad? Pues claro que si, en Cultura Emprende Radio, tenemos un espacio a medida para promocionar tus productos o servicios y hacerte visibles a más de 100 seguidores reales. Nosotros nos encargamos de buscar el formato más adecuado para dar voz a tu negocio.

Por cierto, por el coste de la inversión en publicidad, no te preocupes, nacimos y somos Low Cost, precisamente para que cualquier empresa pueda tener presencia en radio o en prensa (en esta revista). Esperamos poder impulsar tu negocio en septiembre.

Os deseo un buen verano y muchos ánimos, hay que seguir luchando.

Angel Calvo Mañas acm@eventosynetworking.com

Fuente: Bmeditores.mx y elaboración propia.















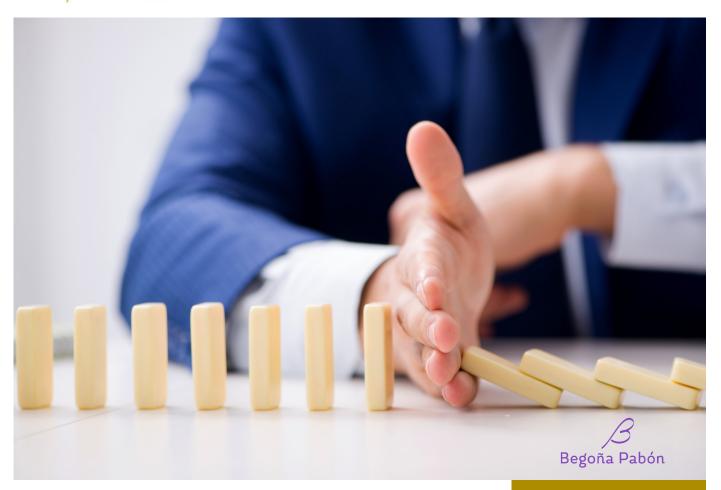




for your business

COMO ABORDAR NUEVOS ESCENARIOS DESDE UNA MENTALIDAD GANADORA

Por Begoña Pabón, Mentor-Coach Estratégico.



En pleno momento de una crisis que, mas que por su tamaño nos ha sorprendido por lo inesperada, los emprendedores y empresarios necesitamos mas que nunca saber cómo tomar las decisiones correctas para apostar por la sostenibilidad de nuestros negocios.

En este sentido quiero hoy compartir dos claves que considero básicas para que nuestros proyectos sigan avanzando, a pesar de la incertidumbre y el miedo que pueda generarnos.

Decía Nelson Mandela que... "El valiente no es quien no siente miedo, sino aquel que conquista ese miedo" ... y todos nosotros llevamos en nuestro interior un líder valiente que solo espera que le demos la oportunidad de actuar para transformar el miedo en coraje.

Primera clave - acepta la situación y trabaja tu mentalidad ganadora - No podrás desplegar todas tus posibilidades si no aprendes a aceptar esta nueva situación, si no decides dejar de resistirte y convertirte

"...todos nosotros llevamos en nuestro interior un líder valiente..."

en protagonista para tomar decisiones de lo que puedes hacer mirando hacia el futuro.

Desde siempre sabemos que un negocio es tan frágil como la parte mas débil del mismo y, en ocasiones, esa parte mas débil puedes ser tu, por paradójico que parezca.

Te reto a que te hagas preguntas de calidad para encontrar las respuestas que necesitas para no quedarte estancado/a en esta fase, especialmente en las preguntas relacionadas con tus resistencias y en lo que puedes perder si no aceptas hacerte responsable de actuar.

Entrena tu mentalidad ganadora porque tu eres el origen de la transformación de tu negocio. Esa mentalidad es la diferencia entre el éxito y el fracaso. Aprende a observar cada situación con la perspectiva de como puedes hacer que funcione o cómo mejorarla.

Segunda Clave- Pon Foco en lo que realmente importa... como reza una cita... "haz que lo mas importante sea realmente lo mas importante" y ahora esto se reduce a 2 simples pero contundentes estrategias:

- ١. Enfoca tu negocio a las necesidades reales del cliente y escúchale (pon a tu cliente en el centro = enfoque estratégico a resultados y servicio)
- 2. Trabaja y entrena la agilidad para disponer de sistemas y procesos más eficientes.

Se trata de poner foco en 4 áreas claves: la digitalización enfocada en tu cliente; la competitividad (innovación y enfoque estratégico) y la productividad; la financiación de tu empresa (vigila mas que nunca tu flujo de caja), y tu estilo de lide-



Begoña Pabón, Mentor/Coach de Alto Valor. Estrategia, Liderazgo, Influencia, Efectividad y Equipos

razgo (recuerda tu propósito y pon foco en ayudar para ayudarte).

Y por supuesto... no dejes todo esto en reflexiones... pasa a la acción, desarrolla sistemas de productividad que te permitan garantizar que trabajas sobre las tareas mas importantes para tus resultados.

Begoña Pabón!Oriento tu Empresa hacia el Éxito!... Mentor/Coach de Alto Valor. Estrategia, Liderazgo, Influencia, Efectividad y Equipos... Te acompaño para que logres el resultado de negocio que tu empresa y tu recorrido profesional merecen.

www.begonapabon.com

begonapabon@begonapabon.com



TURISMAPP, SELECCIONADA POR LA UNIVERSIDAD DE STANFORD PARA SU PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMBARK.

La solución al reto del control de la afluencia de personas en entornos abiertos, sin cámaras y sin arcos de control.

s necesario encontrar una manera rápida y segura de saber si el destino elegido para pasar unas horas de descanso o de visita está libre de aglomeraciones, en un momento en el que la distancia social y las limitaciones de aforo están a la orden del día debido a la situación sanitaria provocada por la expansión del coronavirus.

Para ello, los Doctores Ana Collado y Eduardo Cermeño, y los Ingenieros Román Robles, Enrique Sánchez y Javier Martín, han diseñado este sistema para que las Administraciones Públicas se puedan suscribir y hacer uso de las mismas, sin necesidad de que cada municipio realice la suya, facilitando así además toda la información en un mismo lugar para los usuarios. Pueden solicitar información precisa en su web www.turismapp.com,

> "...se puede conocer el aforo disponible al instante..."

La iniciativa ha sido seleccionada por la Universidad de Stanford para su programa de aceleración. La aplicación se llama Turismapp y con ella se puede conocer al instante el aforo disponible en el sitio elegido para visitar, ya sea espacios naturales o monumentos. Collado destaca que se trata de «una herramienta para coordinar entre administraciones públicas, con la administración regional marcando las reglas generales, y los ayuntamientos aplicándolas».

Gracias a esta iniciativa se puede «optimizar en un único sitio la información disponible para el turista, ya sea nacional o internacional, y obtener toda la información necesaria para la toma de decisiones», destaca Ana Collado. La app es útil tanto para que «los empresarios puedan calcular su demanda real», como para que «los usuarios puedan buscar un destino alternativo al que pretenden ir en un principio, si este está lleno». Además de ofrecer esa información para ambas partes, con esta aplicación se puede también «potenciar la toma de decisiones responsables por parte de los ciudadanos, evitando de esta manera las acciones punitivas», y se espera que las administraciones públicas puedan comenzar a solicitar su suscripción cuanto antes, ante el nuevo escenario de rebrotes por todo el país.

Por otro lado, Collado destaca que «hemos comenzado la comercialización en España, pero en paralelo lo ofertaremos a Administraciones Públicas de otros países porque este reto es global;



Ana Collado

y son muchos los países que buscan alternativas para la reactivación del sector turístico con garantías».

El funcionamiento es muy sencillo y eficaz, tanto para el usuario como para las administraciones. alternativos.

UNIVERSIDAD DE STANFORD.

La idea promovida por Ana Collado ha sido seleccionada por la Universidad de Stanford dentro de su programa de convocatoria internacional para ideas o modelos de negocio que afronten en cualquier sector los nuevos retos que supone la pandemia del covid-19, de tal manera que el proyecto se ha introducido en una comunidad de emprendedores global y en un programa de aceleración para poder usar de manera gratuita todas las herramientas de emprendimiento que utilizan en la escuela de negocios de Standford.

Comunicación Turismapp.

LOS MEJORES PROGRAMAS GRATUITOS DE EDICIÓN DE VÍDEO

for your business

Borja de Dios da las claves para Marketing Insider Review

anto si tienes un perfil profesional como si tienes curiosidad y quieres dar tus primeros pasos en la edición de vídeo, una de las principales dudas ha resolver es qué software debo utilizar. La realidad es que Internet está plagado de herramientas de edición de vídeo. Entre ellas, la variedad se puede segmentar en programas de pago y gratuitas. Sin embargo, el hecho de que una herramienta sea gratuita no necesariamente significa que puedas sacarle menor partido.

Vamos a empezar el artículo haciendo un breve recap de algunas de las herramientas de pago con mayor tráfico actualmente antes de adentrarnos en nuestra selección de softwares gratuitos.

La actualidad de las herramientas de edición de vídeo

Con el boom de Youtube y las redes sociales de contenido multimedia, también ha explosionado este tipo de herramientas. La gran mayoría de las empresas (más de la mitad de las empresas españolas según las estadísticas) requieren de edición de vídeo en alguno de sus departamentos.

El mercado está saturado de herramientas de pago utilizadas por empresas, influencers, travellers, youtubers... para la edición de sus videos. Actualmente, cobran importancia herramientas como:

- Final Cut de Apple, por su interfaz sencilla sin perder utilidad.
- Premier Pro de Adobe. Un poco menos intuitiva pero con infinidad de oportunidades para aquellos que la dominen.
- After Effects, también de Adobe. Más enfocado en la animación y el 3D.

"...con el boom de Youtube... la gran mayoría de empresas requieren de edición de vídeo..."

Por otro lado encontramos programas menos recomendados para personas que no tengan un perfil profesional dentro de este sector, como el Sony Vegas o el Corel.

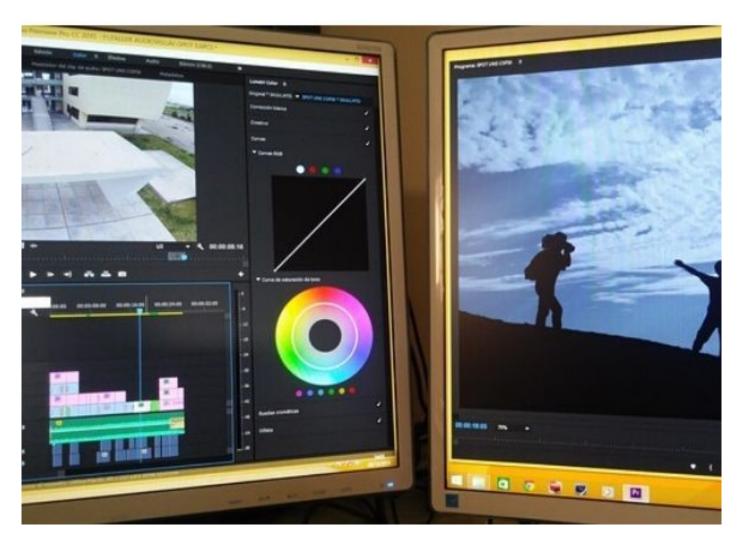
Herramientas gratuitas de edición de vídeo

Nuestras 3 recomendaciones en cuanto a programas para editar vídeos gratis son:

Shotcut

Se trata de un editor de vídeo muy completo, disponible en diferentes idiomas y en formato portable. Permite trabajar con resoluciones de hasta 4K y soporta muchos formatos de imagen y vídeo diferentes. Shotcut es una herramienta bastante intuitiva y sencilla de utilizar. Esto no significa que no sea necesario ningún conocimiento previo. Es una herramienta bastante potente, con un montón de funcionalidades que puede resultar compleja para usuarios noveles.





Otra ventaja de este software es su compatibilidad con Windows, Linux y ordenadores Mac. Además, permite la edición de línea de tiempo nativa, lo que también es una importante ventaja.

Blender.

Es una herramienta principalmente centralizada en la creación de contenido tridimensional para tus videos. Sin embargo, el software también se puede utilizar para la edición general de videos, y resulta ser bastante potente. Al igual que Shotcut, Blender también es compatible con Mac, Windows y Linux.

Teniendo en cuenta que la herramienta fue diseñada para la gestión del contenido 3D (principalmente), contiene una gran variedad de opciones y accesorios que implica una mayor complejidad a la hora de aprender a usar el software.

Lightworks

Realmente Lightworks es una herramienta de pago. Sin embargo, cuenta con una versión completamente gratuita lo suficientemente potente como para hacerse un hueco en esta lista.

Se trata del software de preferencia para la edición de videos enfocados a hacerse un hueco en Youtube (vloggers, youtubers, travellers...). Es una herramienta de gran accesibilidad, que soporta muchos formatos y también incluye soporte multicámara. La única pega que le podemos poner es que el soporte 4K está incluido únicamente en la versión de pago.

No nos olvidemos de que, para el caso de usuarios totalmente novatos en la edición de vídeo, existen también

una gran variedad de softwares a los que se les puede sacar un gran partido. Por ejemplo, el Windows Movie Maker o el iMovie son softwares potentes a la hora de iniciarse. Aunque parezcan muy simples, cuentan con una variedad de opciones suficiente como para hacer composiciones y ediciones de vídeo potentes.

Borja de Dios

Fuente:

Marketing Insider Review



BENEFICIOS DE ALQUILAR UN ESPACIO DE TRABAJO EN UN CENTRO DE NEGOCIOS

Según Urban Lab Madrid cada vez más las empresas optan por contratar los servicios de un centro de negocios.



¿Qué es un centro de negocios?

Un centro de negocios es un espacio de trabajo que tiene opción de alquiler por horas, días, semanas o meses el espacio de trabajo, muchas veces sin permanencia y totalmente adaptado a las necesidades de cada cliente. Estos espacios son muy variados: desde el alquiler de una oficina o despacho privado, a un espacio coworking, dónde se trabaja individualmente pero compartiendo espacio con otros profesionales del mismo sector.

Estos espacios físicos son más ventajosos para pequeñas empresas, startup o autónomos, incluso, perfecto para aquellos empresarios que solo necesitan un espacio profesional para una ocasión puntual, como una sala de reuniones para reunir a sus clientes, y dar una imagen de marca más representativa.

Dicho esto, no se puede obviar que con la transformación digital ha cambiado no solo la forma de relacionarse si no también la de trabajar, gracias a ello, grandes empresas que buscan disminuir sus costes operativos, hoy en día apuestan por desarrollar su actividad en centros de negocios.

Espacios de un centro de negocios.

Los centros de negocios disponen de una amplia gama de espacios de trabajo, aquí algunos de los más buscados por empresarios:

• Alquiler de oficina o despacho: es la función principal de un cen-



tro de negocios. La opción de alquiler de oficinas permite contar con un espacio de trabajo ya amueblado, flexible y seguro, sin contar con los gastos fijos de una oficina tradicional, (limpieza, telefonía, mantenimiento...) todo por un mismo precio, ya que supone menos contratos de servicios y resulta más cómodo.

- Oficina virtual: una oficina tradicional supone una serie de gastos que una empresa de reciente creación muchas veces no puede asumir. Es por ello que se inventó la oficina virtual, un espacio de trabajo online, dónde se puede trabajar, sin dejar de estar en contacto con los compañeros y desde donde se disfrutan todas las ventajas de una oficina tradicional, sin estar físicamente en ella. Esta opción es muy económica y pueden completarse con servicios adicionales de asesorías, gestión de marketing, asesoría físcal, entre otros.
- Salas de reuniones: imprescindibles para aquellos empresarios que necesiten un espacio para reuniones, sin necesidad de disponer de una oficina propia. Es interesante también para aquellos empresarios que se desplazan de su localidad y necesiten un espacio profesional flexible para reunir a sus clientes.

Las opciones son muy variadas y hay que tener en cuenta que puede accederse a servicios adicionales de asesoría fiscal, laboral, jurídica entre otros servicios y la mayoría de las veces a precios competitivos que ya ha negociado el centro de negocios para atender adecuadamente a cada uno de sus clientes. También en muchos centros se realizan habitualmente charlas de formación y actualización profesional, lo que permite generar acciones comerciales en el mismo entorno prácticamente sin esfuerzo.

Comunicación **Urban Lab Madrid.**



La firma ACB Abogados Consumo y Banca, especializada en derecho bancario, lleva años defendiendo los derechos e intereses de los usuarios de banca, particulares (consumidores) y empresarios.

Este fallo, es una muy buena noticia para los empresarios en general, pues permitirá a los autónomos y empresarios reclamar la cláusula suelo de sus préstamos, dado que al no ser catalogados como consumidores, no podían beneficiarse de la legislación propia sobre las cláusulas abusivas.

"...esta nueva
Sentencia del
Tribunal Supremo
sienta
jurisprudencia..."

Esta nueva Sentencia del Tribunal Supremo de II de marzo, (sobre un préstamo para la compra de un taxi) junto a

EL TRIBUNAL SUPREMO ABRE LA PUERTA A RECLAMAR LA CLÁUSULAS SUELO A AUTÓNOMOS Y EMPRESARIOS

El TS en Sentencia de 11 de marzo de 2020, condena a una entidad bancaria a eliminar del préstamo la cláusula suelo y a devolver las cantidades pagadas de más a un autónomo.



la dictada anteriormente, por dicho Tribunal, (sobre un préstamo para la apertura de un negocio) sientan jurisprudencia, en este sentido, no es suficiente que la cláusula suelo sea clara, sino que además se exige que el prestatario haya tenido conocimiento de la incorporación de la misma.

En este tipo de contratos, de adhesión, en los que los adherentes no son consumidores, debe valorarse si la cláusula suelo supera el control de incorpora"El Tribunal
Supremo ha
vuelto a dar la
razón, en cláusula
suelo, a un
empresario
individual."

ción, argumentación recogida por el propio Tribunal Supremo.

Desde, ACB Abogados Consumo y Banca, animamos a todos los profesionales y empresarios a revisar sus escrituras de préstamo, siempre de la mano de un abogado especialista en derecho bancario, con el fin de poder detectar y subsanar los daños económicos debidos a la incorporación de dicha cláusula.

Así mismo, entre las irregularidad y malas prácticas más habituales, los abogados de ACB Abogados Consumo y Banca, destacan las siguientes reclamación, en la que los tribunales están dando la razón a sus clientes:

- I.Hipotecas con "cláusula suelo" y otras cláusulas abusivas. No solo los consumidores, también los empresarios.
- 2. Accionistas del Banco Popular, ahorradores minoristas que perdieron todos sus ahorros. En especial, los que acudieron a la última ampliación de capital del Banco Popular en 2016, en la que la información del folleto estaba viciada.
- **3. Hipotecas con cláusula Multidivisa** en moneda extranjera. Reclamación de las cantidades cobradas de más por la aplicación de dicha cláusula.
- **4.** Indebida inclusión en registros de solvencia (registros de morosos). Reclamación de daños y perjuicios.
- 5. Reclamación de las cantidades entregadas a cuenta, para la compra de una vivienda sobre plano, y no entregada en el plazo estipulado.

Todas ellas, irregularidades o malas prácticas, que perjudican seriamente la economía de los consumidores y en las que los tribunales están fallando a favor de nuestros clientes, obligando a las entidades financieras a devolver las canti-



dades cobradas de más, entre otras obligaciones, como en el caso de un matrimonio, que tenía dos hipotecas multidivisa y que la Audiencia Provincial ha dictado sentencia favorable, teniendo la entidad financiera que devolverles cerca de 200.000 euros. (Ver noticia aquí)

ACB Abogados, recientemente ha inaugurado una nueva sede, en Elda-Petrel (Alicante), liderada por la Letrada Pilar Buendía Amat, donde ya se están recibiendo nuevos asuntos derivados de la situación económica actual, reclamaciones civiles, relacionadas con arrendamientos, reclamaciones de cantidad, resolución de contratos de compraventa, problemas con la aseguradora, etc. Los interesados pueden ponerse en contacto en:

www.acbabogados.es

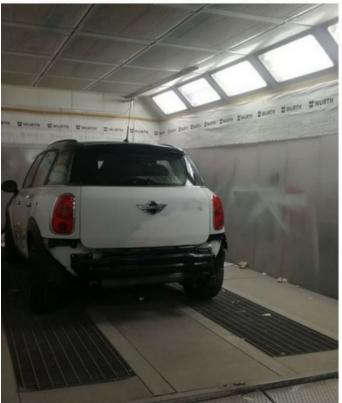
informacion@acbabogados.com

Tel. +34 645 40 33 25

Fuente: Europapress y elaboración propia.







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.

LAS MICROEMPRESAS, LA PRIMERA RESPUESTA A LAS NECESIDADES SOCIALES.

for your business



AEMME nació en 2004 en épocas de bonanza económica y creció con la gran crisis económica del 2008, ahora nos encontramos con una situación de emergencia sanitaria y ya desafortunadamente económica y social. Fundada y desde entonces liderado por nuestro entrevistado y Presidente de AEMME Don Víctor Isidro Delgado Corrales, Economista, uno de sus vocales, junto a Ana Isabel Delgado García, Ingeniera y Víctor Isidro Delgado García, Secretario General de AEMME, Consultor y Experto en Desarrollo de Negocio.

P: En calidad de patrón de la Microempresa, nos podrías comentar ¿Cómo están sobreviviendo las Microempresas a la situación de emergencia social y económica?.

R: El Colectivo de las Microempresas es muy amplio, compuesto casi por tres millones entre Empresarios Individuales - Autónomos - y Empresarios Societarios - sociedades Limitadas y otras formas Societarias que contempla nuestro Derecho Mercantil.

En el caso concreto de las Microempresas Asociadas y Colaboradoras de AEMME, afortunadamente corresponden, en una gran mayoría, a los Sectores de Servicios Empresariales, con lo que la incidencia de esta emergencia social y económica no está siendo tan acusada. Pero no nos podemos parar porque llegará Septiembre y hasta fin de este año, será aún mas crítica la situación.

P: ¿Crees que están preparadas las Microempresas para afrontar

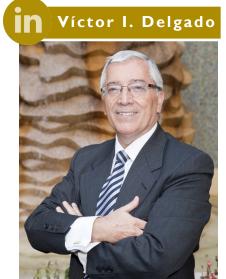
el nuevo modelo económico que se vislumbra?.

R: En general, NO, tenemos que seguir adaptando nuestras Estructuras desde varios puntos de vista, Tecnología, Digitalización, Financiación, Formación, apostar por la unión, aportar, compartir, que es la filosofía de AEMME.

P: Según el Economista, España prepara una subida de impuestos mientras que Europa pide apoyar a la economía hasta 2022. ¿Crees que el Gobierno de España, con esta agenda va a contracorriente, en plena crisis económica y con un claro rebrote del covid-19?.

R: AEMME sigue apostando, por el desarrollo, que nos lleve a los ajustes necesarios desde el punto de vista Jurídico para que AEMME participe en la decisión de los interlocutores Empresariales. Creo que las Instituciones Públicas serán conscientes de que cuando esto ocurre, es decir, las reuniones de los Intermediarios Empresariales, la CEO y CEPYME, no representa a mas de 6% del tejido empresarial en España, porque el otro 94%, lo representa AEMME.

En lo que respecta a la Microempresa, que es la clase media, las decisiones del Gobierno Central de España no va en la mejor dirección para crear actividad económica, empresas y empleo, sino que parece, según lo que están diciendo sus dirigentes, en dirección contraria, es decir, subida de impuestos,



"la CEO y CEPYME, no representa a mas de 6% del tejido empresarial en España"

que no va a proporcionar mas recaudación y que va a profundizar en el caos económico que ya tenemos, con perspectiva de empeorar.

Esto así, incluso en contra de las decisiones que están tomando los principales Países de la Unión Europea, tal es el caso de Alemania, Francia, Italia e incluso fuera de ella, Reino Unido, o sea, las decisiones previstas del Gobierno de España, va en dirección contraria

a las de los Países de nuestro entorno de la UE que además tiene que proporcionar las ayudas financieras para poder paliar, a algún nivel, esta gran crisis económica actual que pasa por ser la mas importante desde la Guerra Civil Española, en todas las variables económicas relevantes, Empleo, Deuda, Déficit, Gasto Público – algunos análisis hablan de una corrección del 66%, en este punto.

Es previsible que para acceder a estas ayudas y préstamos financieros de la UE, pase por una corrección fuerte en toda la Estructura del Estado, desde el Gobierno Central, pasando por las Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, Diputaciones, Parlamento, Senado, Empresas Públicas, Organismos Públicos, Miembros de designación directa y otras estructuras.

"las decisiones
previstas del
Gobierno de
España, va en
dirección contraria
a las de los países
de nuestro
entorno" "

En otro caso si el Gobierno Central sigue adelante con sus previsiones, nos encontraremos en el peor de los escenarios posibles, desde el punto de vista social, económico y político y que no es fácil decir dónde nos puede llevar, teniendo en cuenta la inseguridad jurídica que puede ocasionar, con efectos internos y externos, de otros Países, principalmente de los de la UE.



P: La adaptación y rápida reacción desde AEMME en estos últimos meses ¿se ha trasladado al colectivo?

R: Sin duda. AEMME adecuó de forma inmediata sus medios con gran éxito. Se ha seguido dando visibilidad al colectivo y se han realizado 22 actividades de todo tipo desde la Responsabilidad Social Empresarial, la productividad y las ventas, así como las soluciones jurídicas ante la crisis del coronavirus, por citar algunos.

Se han puesto en marcha consultorías de negocio gratuitas para los Asociados y además se han realizado 6 encuentros de desarrollo de negocio, donde los 58 profesionales que forman el organigrama de la asociación, han creído y apostado en el modelo asociativo de AEMME.

Las RRSS han sido, durante el confinamiento, un apoyo muy importante, al que se le sigue dando seguimiento con los grupos informativos de Linkedin. Además, se ha creado un Grupo de Trabajo en WhatsApp con todos los Delegados, Subdelegados y Coordinadores de Áreas Sectoriales de AEMME en toda España..

P: Por último, ¿donde AEMME está teniendo un papel más relevante?

R: AEMME y su Presidente, está en

la lista de Personas / Empresarios / Profesionales que aportan
distintas Entidades de España,
para la mejor reconstrucción
posible de la Economía Española
POST COVID-19, en Representación de **Corporate Exce- Ilence** y por su requerimiento,
como Experto en intangibles.

AEMME apoya a la Cátedra Iberdrola de Ética Económica y Empresarial a requerimiento de su Director Don José Luis Fernández Fernández, Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pontificia de Comillas.

AEMME y en su representación el Secretario General o el Presidente, forma parte del Comité de Pagos en España, con las mas importantes Empresas y Organizaciones en este Sector y que coordina el Banco de España, que es quien gestiona con la UE.

Redacción E&N **Para más información.**Pincha el logotipo.



¿ESTAS APROVECHANDO BIEN TU RED DE **CONTACTOS?**

Todonetworking te desvela el secreto mejor guardado por los empresarios y líderes de negocios.



na buena red de contactos ha sido desde hace siglos el secreto mejor guardado por los emprendedores y líderes de negocio más exitosos del mundo. En sus biografías y entrevistas siempre resaltan la cantidad de horas al día que dedican a las llamadas de teléfono. Por ejemplo Donald Trump, en su etapa de promotor inmobiliario de la ciudad de Nueva York, años antes de ser presidente de los Estados Unidos, aseguraba que sus jornadas consistían en un par de reuniones y entre cincuenta a cien llamadas telefónicas diarias.

> "Las relaciones hay que crearlas y después tratar de mantenerlas..."

Y es que no se trata solamente de adquirir un contacto, guardarlo en alguna agenda segura y esperar por si lo podemos utilizar algún día. Poseer una buena red de contactos exige una actitud más activa. Las relaciones hay que crearlas y después tratar de mantenerlas, lo cual implica invertir una gran cantidad de tiempo en las relaciones personales como eje esencial de nuestro trabajo. Pero, ¿en qué se distinguen los verdaderos líderes de las personas corrientes?: Principalmente en su maestría absoluta para relacionarse con otras personas. Y para llegar a eso, solo hay un camino:

Las personas nos tienen que interesar realmente. Las frases convencionales, las amabilidades falsas, los cumplidos de ascensor, se perciben. El ser humano tiene una especie de sexto sentido para detectar quién es sincero y quién solo nos está ofreciendo un trato superficial. Entonces, para mejorar la calidad de nuestra red de contactos, el primer paso a seguir es hacernos un



for your business

honesto examen de conciencia y preguntarnos si verdaderamente nos interesan las otras personas, si sentimos curiosidad por otros mundos y si somos capaces de sentir comprensión hacia las dificultades y los esfuerzos que realizan otros seres humanos. Si en lo más profundo de nosotros llegamos a la conclusión de que solo nos preocupan nuestros propios asuntos, entonces con toda seguridad nos encontraremos en el futuro con serias dificultades en nuestras relaciones profesionales, pues la dura realidad suele demostrar que solo se recoge lo que se siembra. Esta podría ser la razón por la que vemos a muchos emprendedores que se matan trabajando veinticuatro horas al día, esforzándose al límite de su capacidad y que sin embargo parecen no tener suerte, a la postre no venden sus productos o sus servicios y cuando tienen dificultades, se topan con el fuerte revés de que nadie les ayuda. El dinero es comunicación, puro intercambio entre las personas.

> "El dinero es comunicación, puro intercambio entre las personas"

El segundo paso es construir más relaciones hacia afuera y menos hacia adentro. Es decir, no sólo hay que profundizar en las personas conocidas, en las que nos hacen sentir en la zona de confort. Hay que plantearse el reto de conversar con personas con las que en principio parecería que no te-



for your business

nemos nada en común, que incluso son la antítesis de lo que a uno le gusta. De esta forma abrimos la mente y nos capacitamos para hacer negocio incluso con personas que no serían exactamente a las que elegiríamos como amigos.

El tercer paso es generar una táctica de enjambre a través de la red de contactos para llegar a una persona objetivo. Piensa, ¿A quién me gustaría conocer?, ¿Qué persona o empresa podría ayudarme a potenciar mi actividad?, ;A quién necesitaría conocer en este momento? Existen estudios internacionales que demuestran que solo tres personas nos separan de cualquier otro ser humano que queramos conocer, por muy importante que sea. Así que si uno se lo propone, termina encontrando la forma de lograrlo. Esta es otra de las estrategias favoritas de muchas personas exitosas.

> "solo tres personas nos separan de cualquier otro ser humano"

El cuarto paso a tener en cuenta, según recomiendan los expertos, es que vale más una red más diversa que una más grande. Aseguran que es mucho más enriquecedor conocer a personas con diversas habilidades y diferentes puntos de vista. Vivimos en una época en que la información es verdaderamente valiosa. Los profesionales necesitan constantemente saber qué está pasando en el mundo para adaptar sus negocios a las condiciones cambiantes. En nuestro tiempo nada se mantendrá igual por veinte años y habrá que estar continuamente modificando nuestras actividades. Entonces es posible contar con información más rica si nuestras fuentes provienen de diferentes sectores de la economía en lugar de un solo sector.

> "...vale más una red más diversa que una más grande..."

Por último es recomendable que una vez que se hayan hecho los contactos, uno se esfuerce en hacer su **seguimiento**. La mejor manera de continuar una relación ya iniciada es mostrar un interés sincero por los problemas de la otra persona y estar siempre presto a felicitarla cuando llegan sus triunfos. Cuando alguien siente ese sencillo afecto, es casi imposi-



Antonio Gálvez, Director de todonetworking.

ble que no desee para nosotros la misma felicidad que para sí mismo, entonces correrá siempre a ayudarnos en cualquier cosa que esté al alcance de su mano. Así que si queremos progreso económico, esta es la receta de los más poderosos, aprender a darle un uso de valor a nuestra red de contactos.

Fuente:

todonetworking.es/blog/

Información todonetworking

Info@todonetworking.es todonetworking.es

Teléfono:

+34 620 39 59 71

todonetworking





COLABORACIÓN CON LAS MÁS IMPORTANTES ENTIDADES FINANCIERAS Y ASEGURADORAS ESPAÑOLAS Y EUROPEAS

OVB

Elige el mejor aliado para tu negocio y para tu vida personal.

¿En qué te podemos ayudar?

- Conseguir una buena calidad de vida para tu futuro.
- Tener la mejor protección para tu familia y tu negocio.
- Obtener ventajas fiscales.
- Sacarle la máxima rentabilidad a tus ahorros.

OVB Madrid C/ Núñez de Balboa 49, bajo 28001 Madrid

Tel. 91 577 07 58 E-mail: madrid9@ovb.es

www.ovb.es



your business

PROGRAMA INTERNACIONAL EN LIDERAZGO DEL FUTURO (PILF)

Negocios y Estrategia Business School.

Presentación y Objetivos

El objetivo principal de un programa de desarrollo del liderazgo es provocar un cambio de comportamiento en el individuo, prepararle para ser líder y gestionar un equipo de manera que entre todos puedan alcanzar objetivos de forma más eficaz y eficiente.

Los emprendedores y directivos son generadores de empleo, innovación y riqueza y por ello es muy necesario fomentar su liderazgo, creatividad e iniciativa.

No solo existen los emprendedores que desarrollan actividades por cuenta propia, también existen muchos intraemprendedores que desarrollan carrera profesional por cuenta ajena ayudando a las empresas en su transformación y digitalización.

Pero en este programa no solo nos centramos en el sector privado, también miramos hacia las administraciones públicas, permitiendo a los alumnos de este programa desarrollar su vida profesional en la empresa privada o en el sector público.

Por último y muy importante, gracias a este programa los alumnos aprenderán a relacionarse y hacer **Networking** a todos los niveles.

Los directivos y cargos públicos que cursen este programa estudiarán las claves del éxito y conocerán las mejores prácticas internacionales.

Más información en https:// negociosyestrategia.com/blog/pilf/



ESTRATEGIA PARA CONSEGUIR VENTAS ESCALABLES.



Por Santiago Vitola, Director General de N+E Business School.





Santiago Vitola. En el artículo de hoy quiero hacer especial hincapié en las ventas escalables, ya que como he remarcado en multitud de ocasiones, sin ventas no puede subsistir ninguna empresa.

Las ventas son fundamentales para tener tesorería, poder innovar y mejorar procesos.

Las investigaciones en neuroventas han demostrado que la mayor parte de decisiones que tomamos en nuestro día a día lo hacemos de forma inconsciente.

Hace más de 15 años que comencé con mi primer proyecto emprendedor y desde entonces no he parado de crear nuevos proyectos, algunos con más éxito y otros que han sido un

rotundo fracaso, pero en todos ellos he aprendido mucho.

Mediante la Fórmula Eleuteria te pretendo ahorrar mucho tiempo y dinero que ya he invertido yo y que no es necesario que inviertas tú.

La Fórmula Eleuteria, se basa en 3 pilares transversales básicos sin los cuales sería imposible sustentar una empresa de éxitos, estos son:

- Planificación y Estrategia Empresarial
- Ventas Escalables
- Inteligencia Financiera

Seguir leyendo:

santiagovitola.com/ventas-escalables/



FORMACIÓN ONLINE DE CALIDAD EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS.

.En N+E Business School hemos preparado un amplio catálogo de formaciones adaptado a tus necesidades.



Si estás buscando un cambio en tu vida y quieres aumentar tus expectativas salariales déjanos que te ayudemos. En N+E Business School hemos diseñado una metodología de estudio innovadora adaptada a las nuevas tecnologías que te permitirán estudiar sin necesidad de desplazamientos.

¿Sabías que somos pioneros en Teleformación Presencial Remota (TPR)?

Esto te permite estudiar desde la comodidad de tu casa u oficina, hablar con tus compañeros y profesores como si estuvieseis todos juntos en un aula presencial y entregar trabajos a distancia.

No dejes escapar las buenas oportunidades laborales y consigue el ascenso que tanto deseas. Estudiar un MBA (Master of Business Administration) es la mejor forma de posicionarte como un profesional con amplios conocimientos y capaz de dirigir un departamento.

Nuestro Claustro de Profesores está formado por docentes en activo con una larga trayectoria profesional en su sector y experiencia como formadores.

Te enseñamos casos de éxito actuales, de la era de la tecnología y te contamos cómo lo han conseguido.

Además dispondrás de:

- Un Tutor Personal que te hará seguimiento y te animará a seguir estudiando cuando te falten las fuerzas.
- Grupos reducidos para un mejor aprovechamiento de las clases.
- Bolsa de Empleo y Red Empresas.
- Convenio de Empresa y Prácticas Voluntarias.
- Eventos de Networking para ampliar tu red profesional.
- Departamento de **Desa**rrollo Profesional.
- ALUMNI Red de Antiguos Alumnos.

¿A qué estás esperando para dar un salto en tu ca-



rrera profesional y aumentar tus expectativas salariales?

¿Por qué estudiar online?

- Permite ahorrar tiempo: ayuda a que no se inviertan gastos que conlleva la formación presencial, sea monetario o no, como el tiempo que se gastaría en trasladarte y en estacionar tu vehículo si fueras a un curso tradicional. Esta modalidad permite que se pueda disponer de tu tiempo, y así ganar calidad de vida, dejando tiempo para otras tareas.
- Permite elegir cuándo estudiar según tu rendimiento: hay personas a las que les cunde más de mañana y otras de noche. La formación telepresencial permite elegir cuándo estudiar de acuerdo a tu gusto y el resto de tus actividades, y así establecer una rutina para conciliar con éxito el trabajo y las clases.
- Poder tener flexibilidad para completar tareas: en los cursos presenciales se exige que las tareas se realicen en un plazo pero quienes realicen una formación online pue-

- den hacerlo cuando les sea más conveniente, pudiendo aplazarlo, adelantarlo o tener la decisión de elegir el momento.
- Compaginar la vida profesional y académica: la formación remota permite que convivan ambas ramas sin tener la presión de estar sujeto a horarios rígidos de ambos.

Formaciones que te pueden interesar.

• Master en Big Data.

https://negociosyestrategia.com/master/big-databusiness-analytics/

• Especialista en Big Data.

https://negociosyestrategia.com/especialista/bigdata-inteligencia-negocio/

 Curso Superior Universitario en Administración de Empresas

https://negociosyestrategia.com/master/cudae/

• Especialista en Community Manager.

https://negociosyestrategia.com/especialista/ community-manager/

• Master en Publicidad y Marketing de la Moda. https://negociosyestrategia.com/master/moda-digital/

Comunicación: negociosyestrategia.com



Santiago Vitola, participó en el prestigioso programa Encuentro de Negocios de la televisión Mexicana dirigido por Andrea Alcocer.

A lo largo del programa se abordan temas de especial relevancia en estos tiempos post covid-19 tales como el teletrabajo, la digitalización de las empresas, la situación económica, política y social en España y

SANTIAGO VITOLA REPRESENTA A LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES EN LA TV

Entrevista a Santiago Vitola.



Santiago Vitola y Andrea Alcocer en un momento de la entrevista.

México así como el futuro de los negocios.

La entrevista completa, se puede ver el el programa de tvcuatro, del pasado 26 de junio, a las 18:30 horas, pinchando en el siguiente enlace:

https://www.tvcuatro.com/programas/encuentro-de-negocios/4-2/26-Jun -2020/18-30pm

ÚNETE A FEPED.



El Club de los empresarios de éxito.

El Covid-19 y el confinamiento de la población está siendo el gran catalizador del cambio que iniciamos hace ya dos décadas con la progresiva digitalización de la sociedad.

La irrupción del Covid-19 en nuestra sociedad ha supuesto el punto de inflexión que consolida un modelo social y económico ya sin vuelta atrás. Sin duda, hemos atendido a un momento de tanta singularidad histórica como la caída del Imperio Romano, la Invención de la Imprenta o el Desarrollo del Motor de Vapor.

Hoy más que nunca los empresarios, directivos y emprendedores debemos estar unidos, solo nosotros podremos salvar la economía y por ende nuestras empresas.

Más información en: <u>feped.org</u>

Breves de N+ E Business School:

Compromiso.

Negocios y Estrategia Business School apuesta por la enseñanza de calidad online y adquiere:

- Compromiso de ofrecer el talento de un profesorado de alto nivel y bien posicionado en el mercado laboral.
- Compromiso de seleccionar alumnos con altos estándares de admisión.
- Compromiso de ofrecer conocimientos actualizados de nuestros profesores, facilitar el buen uso y manejo de las últimas ediciones de las herramientas y aplicaciones que usan las corporaciones.
- Compromiso de que nuestros egresados consigan un empleo de alta calidad en una gran compañía y ofrezcan grandes resultados.
- Compromiso de generar un Networking de calidad y altamente productivo.
- Compromiso de desarrollar grandes líderes pero comprometidos con la sociedad.
- Compromiso de ofrecer un espacio compartido en el que intercambiar experiencias.
- Compromiso de ofrecer una formación de gran calidad, actualizada y que resuelva los problemas actuales que se les presentan a las corporaciones.
- Compromiso de alinearnos con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en el marco de la agenda 2030.
- Compromiso de devolver a la sociedad lo que la sociedad nos ha dado, participando y colaborando activamente con ONG's, Fundaciones y asociaciones comprometidas con la sociedad.

Comunicación: <u>negociosyestrategia.com</u>







info@negociosyestrategia.com

\C +34 911 11 76 19 / \C +34 687 38 10 56

Santiago Vitola, Presidente y CEO de N+E Business School participa en #HoradeConectar.

#HoradeConectar contó con la participación de Santiago Vitola, CEO en N +E Business School y empresario madrileño. Con una dilatada trayectoria profesional como emprendedor, en 2015 comienza a germinar la idea de crear una escuela de negocios adaptada a los nuevos tiempos, para empresarios del siglo XXI, con casos reales de actualidad y con una metodología principalmente online con clases en directo.

En este webinar, Santiago Vitola habló sobre el nuevo panorama del ecosistema empresarial y emprendedor y de cuál será el futuro de los grandes eventos empresariales, entre otras cuestiones...

Puedes acceder a la entrevista pinchando aquí:

https://ecofin.es/santiago-vitola-hay-que-vendersoluciones-no-caracteristicas/







TRABAJAMOS PARA RECUPERAR SU TRANQUILIDAD Y SU DINERO

ABOGADOS ESPECIALISTAS EN DERECHO BANCARIO

+34 645 40 33 25 informacion@ACBabogados.com ALICANTE - MADRID - PALMA DE MALLORCA