

Los Universitarios Emprendedores demuestran su capacidad de resistencia ante la crisis provocada por la pandemia

Solo el 25% han cerrado temporal o definitivamente su negocio



P1 / EN PORTADA

Oficina Egresado Emprendedor



P2 / Compartiendo

Conocimiento



P3 / Compartiendo



P4 / Opinión: Edadismo o Generación 20/21

Preparándonos para un nuevo inicio en Septiembre: Fundación Orbayu y

Microbank



Sólo el 25% de los egresados (universitarios que han obtenido la graduación académica) que emprendieron en Castilla y León han cerrado "temporal o definitivamente" su actividad debido a la situación creada por el coronavirus, una proporción que se eleva al 50% para los jóvenes que no tienen titulación universitaria.

Esta es una de las principales conclusiones de la encuesta realizada entre el 20 y 30 de abril a empresarios de Castilla y León por el Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE) de la Universidad de León, con la colaboración de SECOT dentro del programa de

la Oficina del Egresado Emprendedor (OEE), y como parte del proyecto del Observatorio de Emprendimiento de España con una muestra superior a 4.000 entrevistas, en la que se analiza el impacto de la crisis en las actividades de los emprendedores así como las expectativas y planes de futuro.

Los empresarios de Castilla y León sí han apostado por el teletrabajo como fórmula para mantener la actividad entre casi uno de cada dos encuestados que han seguido trabajando durante el confinamiento.

Los empresarios de Castilla y León sí han apostado por el teletrabajo como fórmula para mantener la actividad entre casi uno de cada dos encuestados que han seguido trabajando durante el confinamiento.

Noticias relacionadas:

leonnoticias.com - lanuevacronica.com - diariodeleon.es

● La encuesta entre empresarios de Castilla y León realizada por la ULE, con la colaboración de SECOT dentro del programa de la Oficina del Egresado Emprendedor (OEE), recoge la apuesta por el teletrabajo en casi el 50% de las actividades

La gente sabia aprende de la experiencia de los demás

El conocimiento y la experiencia son los bienes más valiosos en el ámbito empresarial.

Por eso, hemos creado **BBVA Compartiendo conocimiento**: un proyecto hecho con empresarios para empresarios, donde encontrarás las claves necesarias para impulsar tu negocio.

Liderado por expertos de BBVA y expertos Senior del mundo empresarial, este proyecto pondrá a nuestra disposición todo su conocimiento y experiencia. El objetivo: aportar claridad a la realidad empresarial de hoy. Una realidad marcada por nuevos problemas y grandes retos empresariales que, aunque se parecen mucho a los de siempre, podemos abordar con

herramientas diferentes y buenas prácticas del pasado, y así dar una respuesta completa a las necesidades de tu empresa.

Para desarrollar este proyecto, en BBVA contamos con la colaboración de SECOT, una asociación sin ánimo de lucro, declarada de utilidad pública, que busca encauzar esa fuente de conocimiento empresarial que son los Senior, más de 1.000 en toda España, para que su talento, conocimiento y experiencia llegue a todas las empresas, pymes y autónomos.

Con la colaboración de  **Secot**



Relaciones profesionales: creando confianza en época de crisis. Vicente (SECOT) y Miguel Mª (BBVA)

¿Cómo convertir a los clientes en esos compañeros de viaje capaces de ayudarnos a evolucionar nuestra empresa? Es más, ¿cómo lograrlo en un momento de tanta incertidumbre como el actual? Vicente Nebot, experto senior de SECOT, nos muestra el camino a seguir tras superar anteriores crisis económicas, y nos explica cuáles son los valores en alza en los que fijarnos para construir nuevas relaciones profesionales. Por otro lado, Miguel María López, experto BBVA y Responsable de los Gestores de BBVA Contigo, da las claves para hacer de la transformación digital, la mejor herramienta para ser transparentes con nuestros clientes.



¿Teletrabajo o presencial? Es hora de planificar cómo trabajaremos en el futuro

Hemos aprendido a teletrabajar a marchas forzadas. Tal vez ha llegado ya el momento de valorar cómo encaja el teletrabajo en tu empresa. El confinamiento por la pandemia del COVID-19 ha traído múltiples cambios al día a día de las empresas. Antonio Marín, senior de SECOT, describe así la situación actual: "Esta crisis nos ha obligado a cambiar 'las maneras de hacer' en el ámbito laboral, los comportamientos individuales y también nuestra forma de ver la vida. Ahora que iniciamos la era post-COVID-19, me pregunto: ¿teletrabajo o presencial?". Una pregunta a la que trata de buscar una respuesta junto a la experta en Recursos Humanos María José Jiménez.



Conoce cómo ha cambiado el comportamiento de tu consumidor. Manuel, experto SECOT y Diego de BBVA

La nueva normalidad ha influenciado a que los consumidores cambien de hábitos. Y esto no tiene por qué ser una amenaza para nuestro negocio, sino más bien todo lo contrario: una oportunidad para readaptar nuestra empresa según las nuevas exigencias y peticiones del consumidor. En esta edición de Compartiendo Conocimiento, se muestra cómo afrontar este cambio de hábitos del consumidor, y así, aprovechar la situación como una oportunidad de negocio. Para ello, contamos con Manuel González, Experto Senior de SECOT, quien dibujará los aspectos más importantes que han afectado a los consumidores y cómo adaptarnos a ellos. Además, Diego Junquera, Responsable de Estudios de Mercado de BBVA, nos explicará qué demandan hoy los consumidores y qué nuevos cambios podrían llegar en un futuro próximo.



David vs Goliath: oportunidades para las pequeñas empresas. Adolfo de SECOT y Pedro de BBVA

Ya una vez en la nueva normalidad, puede parecer que las pymes tengan mayores dificultades que las grandes empresas para sobrevivir y anteponerse a las adversidades. Pero, al igual que el pequeño David en su lucha contra el gigante Goliath, existen una serie de armas y ventajas para plantarle cara a las amenazas, por muy grandes que sean. Sabemos que estamos viviendo una situación muy delicada para las empresas. Por eso, en este vídeo queremos guiarte para que conozcas las ventajas que las pymes pueden aprovechar en su lucha por la supervivencia. Para ello, contaremos con el Experto senior de SECOT Adolfo Torres que, gracias a sus conocimientos, te ayudará a descifrar las mejores claves y oportunidades para la reactivación de pequeñas empresas. Además, Pedro Ramírez, Director pymes ESTE de BBVA, dará las pautas más innovadoras ante la crisis del COVID-19, y así convertir las posibles amenazas en nuevas oportunidades.



Cambiar de estrategia para que nada cambie. Adolfo y Antonio Expertos de SECOT y Roberto de BBVA

Si algo acompaña a las crisis es la incertidumbre hacia lo desconocido. Y para plantarle evitando que una empresa desaparezca, lo mejor es adaptarse y reinventarse hasta superar la situación de crisis. Cambiar la estrategia para que nada cambie. Adolfo Torres, economista y experto senior de SECOT, y Antonio Marin, Ingeniero y experto senior de SECOT; charlan acerca de las oportunidades que nuestro negocio puede aprovechar para hacerse más fuerte en el mercado y sobrevivir. Finalmente, Roberto Matarraz, experto de BBVA y Director Segmentos pymes DT Noroeste, nos da las pautas clave a las que mirar para enfrentarnos a la incertidumbre de las crisis.



Pasos para volver a conquistar a tus clientes. Guillermo de SECOT y Joan Carles Alba de BBVA

Después de tener tu negocio cerrado, ¿volverán los clientes a comprar como antes? ¿Podrás recuperar la demanda que tenías anteriormente? Es necesario entender a tus clientes y conocerlos para reactivar la demanda y recuperarlos. En este vídeo, contaremos con el Experto senior de SECOT Guillermo que, gracias a su experiencia, te ayudará a convertir esta situación en una oportunidad. Por otro lado, contamos con Joan Carles Abad, Director de Pymes Cataluña de BBVA, que nos explicará las cuatro áreas gracias a las cuales puedes reenfoquear un plan de marketing que, ahora, es más necesario que nunca.



Vender a distancia más allá de la venta online

Todo un reto: las reglas han cambiado y lo que ayer era dogma en el pequeño comercio, hoy se ha dado la vuelta por completo. El ecommerce se ha convertido en la estrella de las compras. El entorno online es el punto de referencia hacia el que se han dirigido las necesidades básicas de compra de la población. Por ese motivo, los comercios que hasta ahora se habían dedicado exclusivamente a la venta en tienda física, comienzan ya a digitalizarse para dar continuidad a sus negocios "¿Qué puedo hacer ahora? ¡No estoy vendiendo nada!". "¿De qué manera puedo volver a vender?". "Si puedo volver a vender, ¿cómo puedo cobrar lo que vendo? ¿Y enviarlo?" Estas y otras dudas son muy comunes entre los comercios que se ven en esta situación. Para responderlas, Paulino Moreno Concejo, Senior de SECOT experto en tecnologías de la información ayuda a pymes a plantear y desarrollar su transformación digital.



Alianzas entre empresas: en la unión nace la fuerza. Rafael Rodríguez de SECOT y Ana Vidal de BBVA

¿Cómo puede nuestra empresa sobrevivir a una situación tan difícil? Te enseñamos cómo las colaboraciones y alianzas entre empresas son una importante estrategia para fortalecerse ante situaciones de riesgo. Porque en la unión nace la fuerza, y más en tiempos de crisis. Rafael Rodríguez, Experto senior de SECOT, señala las claves más importantes a tener en cuenta a la hora de plantear alianzas entre empresas. Y además, nos ayuda a ver este movimiento como una oportunidad de negocio y no como un signo de debilidad. Por otro lado, Ana Vidal, Jefa de Compras Corporativas de BBVA, detalla las ventajas que supone establecer sinergias entre compañías, para reforzar su posición en el mercado y contribuir a su supervivencia.



Volver a abrir tu negocio. Qué debes tener en cuenta

Carlos, Experto senior de SECOT, nos ayuda a entender todas las variables que harán que nuestro negocio tenga éxito en esta segunda oportunidad que se nos presenta. Rosa, Experta BBVA, nos contará los nuevos protocolos sanitarios y de higiene que tenemos que tener en cuenta en tiendas y locales comerciales, así como las nuevas relaciones laborales que afectan a nuestros empleados. "



Venta a distancia: Claves para un negocio siempre abierto

Hemos comprobado cómo se ha acelerado la necesidad de miles de negocios de optimizar, implantar y mejorar un eCommerce realmente eficaz. Paulino Moreno, Experto Senior de SECOT nos dará las claves que hacen de un eCommerce una herramienta de éxito en ventas para nuestro negocio. A la visión de Paulino Moreno, se suma la del Experto BBVA Mónica Parada, que nos dará las pautas para que el proceso de compra de nuestros clientes sea un éxito.

Edadismo o generación 20/21

Cuando el escritor estadounidense Cormac McCarthy publicó en 2005 su novela “No es país para viejos” (No country for old men), que luego sería llevada al cine en 2007 por los hermanos Coen, estaba señalando, quizás sin desearlo, una premonitory frase que recuerda a la discriminación por motivo de la edad. Tengamos en cuenta que la representación que una sociedad se hace sobre el envejecimiento se encuentra determinada por la concepción socio-cultural de lo que quiere entenderse como vejez y que ha variado considerablemente a lo largo de la historia. Lamentablemente, tanto en el siglo XX como en el actual siglo XXI todavía existen remanentes que estereotipan a los ancianos, al punto que ha habido políticos que consideran que los viejos son una carga para la sociedad y los estigmatizan con una visión peyorativa de la ancianidad. Esto es lo que se ha dado en llamar Edadismo.

Con razón señala Diego Hurtado, presidente de la Delegación de SECOT en Jaén, en un reciente artículo publicado en el Diario Jaén (17/06/2020) titulado Las relaciones entre generaciones ¿mito o realidad?: “Es obvio que el edadismo es una de las tres grandes formas de discriminación de nuestra sociedad, por detrás del racismo y el sexismo y que se trata de una corriente que crece a un ritmo, desgraciadamente, nada deseable ni conveniente (...) Resulta curioso y, no menos chocante, que los partidos políticos, unos y otros y sin excepción alguna, al elaborar sus candidaturas electorales, especialmente para las elecciones municipales, alardeen y presuman de ‘apostar por la juventud’ y no cuenten para nada con las personas mayores que poseen una experiencia valiosa”.

Por tales razones, considero conveniente que comencemos a valorar la experiencia y la edad como un aval de conocimiento y sabiduría. Para ello propongo una nueva fórmula que titularía como la “Generación 20/21”, es decir aquellos que han vivido y superado el puente de pasar de un siglo a otro y que como tales, guardan en su haber una importante experiencia y, además, desean seguir siendo útiles a la sociedad de manera activa y efectiva e interrelacionándose con las nuevas generaciones a las que les tocará afrontar su siglo que es el veintiuno.

Como ha apuntado la periodista y antropóloga María Dolores Fernández-Figares en el periódico Ideal de Granada (06/05/2020) en su artículo El dañino edadismo, “la solución que plantean para este problema es ya conocida desde hace tiempo en los ámbitos científicos gerontológicos: el contacto intergeneracional no debe perderse. En una sociedad sana lo natural es que convivan las generaciones y se enriquezcan mutuamente”.

Esta propuesta generacional que realizamos intenta resumir varios aspectos que deberían ser rescatables: a) la capacidad de haber vivido un cambio de siglo en plena actividad, lo que ha permitido a un amplio grupo de seres humanos, el haber sido testigos de un cambio de era o de un giro temporal o como mejor lo queramos llamar, un puente entre dos siglos; b) la carga de experiencias que avalan una vida llena de contrastes, con claroscuros que han permitido superar guerras, crisis económicas, desastres medioambientales, construir una familia, tener hijos, tener nietos y hasta bisnietos; en definitiva, una vida en el sentido estricto de la palabra; c) el hecho de que culminada su fase profesional y alcanzada la jubilación, desean seguir activos, generalmente en muchos casos como ejemplos de voluntariado y sin fin de lucro, con la mera satisfacción de ayudar a las nuevas generaciones; d) que se encuentran dispuestos a volcar todo su esfuerzo en generar lazos intergeneracionales con el fin de colaborar con las nuevas generaciones dándoles lo mejor que tienen que es su experiencia; e) muchos de ellos y de ellas han captado el dulce sabor de la pequeña sabiduría que se atesora en ese recodo del corazón y del cerebro donde se guardan los éxitos y los fracasos. Convendría aceptar que el cambio de siglo ha generado y sigue generando una nueva conciencia para aquellos que han sido capaces de cruzar este puente de la historia y encaramarse sobre un nuevo siglo que aguarda expectante renovadas epopeyas.

En la medida en que todos aquellos y aquellas que estén dispuestos a seguir adelante a pesar de los años se vayan integrando en esta Generación 20/21 se podrá establecer entre todos, jóvenes y viejos, una sociedad más justa y sobre todo feliz; hasta que les vaya llegando el punto final, el momento de la partida, en la cual podrán retirarse hacia los Campos Elíseos con la seguridad y la satisfacción de haber “servido”.

Juan Manuel de Faramiñán Gilbert

Senior de la Delegación de SECOT en Jaén

Esta publicación es una adaptación del texto original que el autor comparte con Senior OnLine. Puede [acceder aquí a la versión completa](#)

Preparándonos para un nuevo comienzo:

Microcréditos: una oportunidad para empezar cuando no puedes contar con avales



Con la firma de este convenio se facilitan vías de financiación y se promueve el asesoramiento técnico empresarial de SECOT a emprendedores y microempresas/startup que provengan tanto de SECOT como de la Fundación Orbayu, así como la impartición de actividades de formación y de capacitación técnico-profesional en el ámbito del emprendimiento. Los beneficiarios de estos microcréditos son proyectos de emprendimiento que lleguen a través de la Fundación Orbayu o SECOT, quienes podrán optar a la concesión de hasta 3.000 € sin intereses ni garantías patrimoniales, a interés cero y con flexibilidad de devolución a un año.

Xixona con los emprendedores: Ayuntamiento y SECOT renuevan acuerdo de colaboración



El Ayuntamiento de Xixona ha renovado el acuerdo de colaboración con la Delegación de SECOT en Alicante con el objetivo de impulsar la creación de empleo local y apoyar a los comercios e iniciativas empresariales reenfocando los negocios para evitar la destrucción de puestos de trabajo, especialmente entre los colectivos con mayores dificultades y dada situación derivada por la pandemia. La renovación del acuerdo tiene una vigencia de un año en el que el Ayuntamiento se compromete a promocionar y difundir las actividades que organice SECOT y a facilitar gratuitamente un espacio físico para llevarlas a cabo.