

#### ARTÍCULO DE ENTRADA



SECOT celebra, por segundo año consecutivo, la Asamblea General de manera telemática

#### NUESTROS SOCIOS PROTECTORES



UNIR y SECOT colaborarán en un programa de mentorías para títulos de la Facultad de Empresas y la ESIT

#### EN ACCIÓN



Emprendiendo en FP de la mano de SECOT

#### INTERNACIONAL



SECOT, partner en EvoYou project aparece en su perfil de Facebook

#### SILVER ECONOMY



Silver Economy: Mayores en la tercera juventud

#### EMPRENDEDORES DE ÉXITO



Foodration4all: Nadie sin su ración diaria

#### AL DÍA...



Aula de Emprendimiento de "Secot-Sagunt": espacio de aprendizaje abierto a partir de iniciativas innovadoras

#### BLOG SENIOR



Créditos rápidos por Internet, pero... dinero fácil que puede ser muy caro

#### CONVENIOS



Últimos convenios firmados

## SECOT celebra, por segundo año consecutivo, la Asamblea General de manera telemática

La reunión, a la que estaban convocados sus más de 1300 socios, se celebró el pasado 16 de junio a través de la plataforma Councilbox, tal y como se desarrolló el pasado año.



El acto fue presidido por Inocente Gómez, Presidente de SECOT; Carlos Álvarez, Secretario de la Junta Directiva y Faustino Calero, Tesorero de la Asociación y contó con la participación telemática de 86 socios.

En las dos horas que duró la reunión fueron aprobadas las [Cuentas Auditadas del ejercicio 2020](#), la [Memoria de Actividades](#) así como la aprobación de la modificación de la sede social de la Asociación y los cambios en las vocalías de la Junta Directiva.

### IMPACTO DE NUESTRA ACTIVIDAD DE ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN EN 2020



[Noticia relacionada aquí](#)

## UNIR y SECOT colaborarán en un programa de mentorías para títulos de la Facultad de Empresa y la ESIT



- Este convenio permitirá a los seniors de SECOT prestar asesoramiento a los alumnos en proyectos de emprendimiento a través del programa de mentoría de UNIR
- La Universidad Internacional de La Rioja se convierte además en socio protector de la Asociación.

Por este acuerdo, los seniors de SECOT, profesionales, directivos y empresarios que han finalizado su actividad laboral o que todavía se encuentran en activo, ofrecerán su experiencia y conocimientos en gestión empresarial a alumnos de distintos programas de la [Facultad de Empresa y Comunicación](#) y de la [Escuela Superior de Ingeniería y Tecnología de UNIR](#).

Los seniors de SECOT prestarán mentorías en proyectos de emprendimiento en los programas MBA y, próximamente, en el [Máster en Emprendimiento de Negocios de Base Tecnológica](#), el Grado Impact Learning y el Especialista en Creatividad e Innovación Tecnológica de UNIR.

El centro de Mentoring de UNIR, por su parte, ha desarrollado un modelo propio de mentoring, el programa Mentor UNIR, que pone a disposición de los voluntarios de SECOT para que tanto los estudiantes como los mentores aprovechen al máximo esta experiencia enriquecedora.

"La colaboración con SECOT es un paso más en nuestro compromiso por acercar la universidad a la empresa. Los voluntarios de SECOT que participan en nuestro programa de mentoría del MBA aportan su valiosísima experiencia para que nuestros estudiantes aceleren su desarrollo como futuros líderes en sus empresas", indica Pablo Cardona, decano de la Facultad de Empresa y Comunicación de UNIR.

Para Pablo Moreno Ger, director de ESIT, "el acuerdo pone de manifiesto la apuesta de UNIR por los valores del emprendimiento y de la formación vinculada a las necesidades de la industria. A través de los voluntarios de SECOT, canalizamos el empuje de nuestros estudiantes para intentar desarrollar proyectos de alto impacto, dándoles la formación académica y el acompañamiento profesional necesario para desarrollar todo su potencial".

29-06-2021

## Emprendiendo en FP de la mano de SECOT



- El pasado jueves, 17 de junio, la sede de la patronal empresarial de Burgos (FAE Burgos) acogía el acto de entrega de los proyectos de emprendimiento presentados y defendidos por los estudiantes de Formación Profesional que han participado en la primera edición convocada por la sede de SECOT en Burgos.

Dos Centros, Salesianos y Gabrielistas, han sido los finalistas al alzarse con la totalidad de los premios en relación a los proyectos empresariales y de marketing presentados. Del Centro San Gabriel han sido ocho los estudiantes galardonados. Del Grado Superior en Vitivinicultura "distancia" tres proyectos, los defendidos por Lourdes Peña, Irene Quirona e Inmaculada Badillo (Primer Premio). En el Grado Superior en Vitivinicultura presencial, los reconocidos han sido: Esther Gil, Noelia Hinojar, Paula Larriba, David Aibar, Ximena Luengo y Eder Torre (Primer Premio).

El acto de entrega contó con la presencia de la Secretaria General de FAE, Emiliana Molero, el Delegado de la Junta de Castilla y León en Burgo, Robero Sáiz, el Director Provincial de Educación, José Antonio Antón, y el equipo directivo de SECOT Burgos al que queremos reconocer y significar su apuesta decidida por el emprendimiento y la formación profesional. ¡GRACIAS!

Enhorabuena a todos los estudiantes participantes y, de forma particular, a los premiados por el mero hecho de participar, que ya es ganar. ¡Enhorabuena!!

### INTERNACIONAL

Comunicación  
(Dpto. Comunicación)

## SECOT, partner en EvolYou project aparece en su perfil de Facebook

29-06-2021

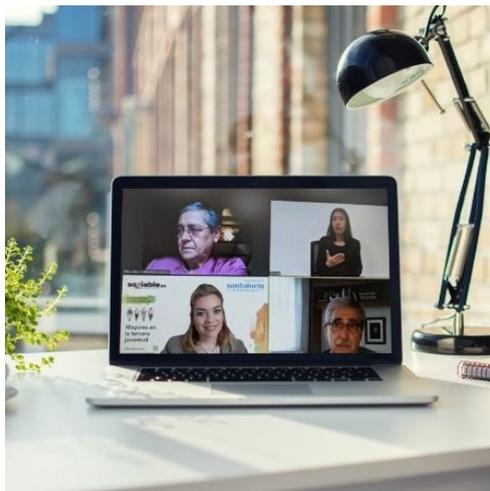


[Accede aquí a la web de evolyou project](#) o bien a la [información sobre el proyecto aquí](#)

- [Publicación en facebook](#)
- [Publicación en Twitter](#)
- [Publicación en LinkedIn](#)

## Silver Economy: Mayores en la tercera juventud

29-06-2021



SECOT participa con [SANTALUCÍA](#) en este webinar en el que se valora la importancia de la creación de servicios y productos innovadores destinados al colectivo senior.

La Silver Economy supondrá en 2025 casi el 38% de los empleos en sectores como la salud, las finanzas o los seguros

SECOT ha participado con SANTALUCÍA, aseguradora líder en protección familiar y Socio Protector de la Asociación, en el webinar Silver Economy – Mayores en la tercera juventud.

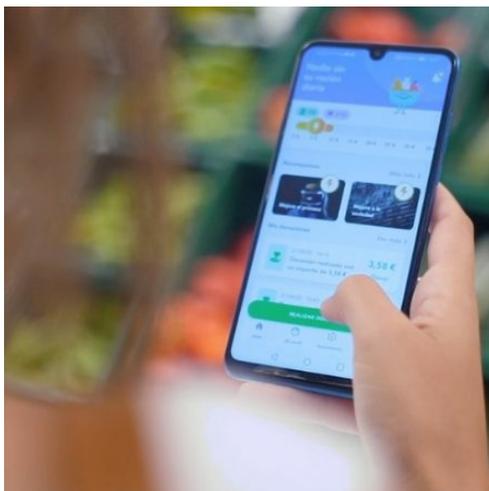
D. Ángel Uzquiza, director corporativo de Innovación del Grupo Santalucía, ha revelado que el nuevo consumidor Senior representa una oportunidad única para crear servicios y productos innovadores: "Desde SANTALUCÍA pensamos que las compañías de seguros debemos adaptarnos a los cambios de estas personas y a sus necesidades y expectativas. Como aseguradora, tenemos la oportunidad de dar respuesta al reto de la longevidad apoyándonos en las nuevas tecnologías y tendencias que estamos descubriendo y que recogemos en el I Informe Santalucía de Tendencias e Innovación Seniors y Silver Economy".

Por su parte, Adolfo Torres ha explicado que "cada vez existen más productos específicos y más ofertas para el grupo poblacional que conforma la Silver Economy. Además, esta Silver Economy puede proponer cosas a la sociedad y no solo ser receptora de productos y servicios". En esta línea, ha señalado que "hay estudios que muestran que emprender más allá de los 50 años tiene una menor tasa de fracaso".

[Noticia relacionada aquí](#)

## Foodration4all: Nadie sin su ración diaria

29-06-2021



La empresa [Foodration4all](http://www.nadiesinsuraciondiaria.es) SL nace a raíz del afán de dos jóvenes emprendedores por querer llevar a la realidad el proyecto final de grado de Ingeniería en Diseño Industrial de Kilian Zaragoza: "Nadie sin su ración diaria" ([www.nadiesinsuraciondiaria.es](http://www.nadiesinsuraciondiaria.es)).

Todo comienza cuándo los dos amigos (Kilian y Josevi), deciden llevar a cabo el proyecto, pues sentían que tenían una responsabilidad como Ingenieros: poder llevar a cabo una solución técnica que lograra hacer la vida más digna y sencilla a aquellas personas que por una circunstancia "X" están sufriendo la necesidad de acudir a solicitar ayuda alimentaria.

Para poder construir y desarrollar el proyecto Nadie sin su ración diaria, Foodration4all como sociedad, y Kilian y Josevi como equipo, han tenido que desarrollar varios proyectos más pequeños dentro del ámbito de la innovación social y medioambiental en el entorno y mercado más local para poder financiar los costes iniciales de creación y consolidación de la sociedad y proyecto Nadie sin su ración diaria.

### **Kilian, antes de ponerte en contacto con SECOT, ¿qué problemas habíais detectado en el desarrollo del proyecto?**

El problema que teníamos como emprendedores, era que teníamos entre manos una idea de proyecto muy grande, capaz de solucionar y generar impacto a muchos agentes, pero no teníamos un modelo de negocio sostenible ni ninguna estrategia empresarial a partir de la cuál construir. Queríamos emprender partiendo de la idea y proyecto que llevé a cabo en mi TFG pero no teníamos ni idea de cómo hacer de ello un modelo de negocio sostenible, viable y escalable.

### **Al confiar vuestro proyecto a los Seniors de SECOT, ¿qué empezásteis a poner en práctica?**

Gracias a SECOT empezamos a conocer el mundo emprendedor y el mundo empresarial. Supimos cómo asentar las ideas que teníamos en mente, sobre las cuales construir un modelo de empresa. El equipo de SECOT nos ayudó a guiarnos y preparar un plan sobre el cual establecer el punto de partida.

Nos enseñaron tanto las herramientas como las diferentes estrategias de construcción empresarial a emplear.

Una vez arrancamos, para nosotros SECOT y su equipo ha sido un pilar sobre el cual apoyarnos.

Ha sido nuestro servicio de consultoría, orientación y respuesta antes las diferentes dudas que nos han ido surgiendo durante todo el proceso de construcción y materialización del proyecto empresa. Además Vicente Nebot (nuestro mentor en la Delegación de SECOT en Castellón) tenía mucho que decir al respecto de la viabilidad de nuestro proyecto Nadie sin su ración diaria, pues era una pieza clave en todo el proceso de construcción, como experto del mundo de la actividad y ayuda social, podía asesorarnos y hablar del objeto, mercado, actividad, etc... en primera persona. Para nosotros, todo su "expertise" ha sido fundamental para poder establecer las bases sólidas sobre las cuáles construir la empresa que actualmente disponemos.

## ¿Algún aspecto técnico desde el punto de vista empresarial que desconocierais?

KPIS. No teníamos unos KPIS definidos. Lo importante que SECOT nos enseñó para lograr el objetivo, fue que trabajáramos de forma incansable por el proyecto. Enamorándonos del problema y buscando alternativas a todas las soluciones planteadas. Que le pusieramos cabeza, conocimientos y aptitud, pero sobretodo ACTITUD. Ya que esa era la única forma de poder seguir adelante con nuestro proyecto. Profesionalizarnos en la causa y saber pivotar ha sido clave para poder estar donde estamos actualmente.

## ¿Qué significó para vosotros la ayuda recibida por parte de SECOT?

Para mí SECOT y sobretodo Vicente Nebot han significado TODO. Gracias a Vicente Nebot y SECOT tanto yo como mi compañero Josevi, hemos ido creyendo en nuestra idea, asentando las bases sobre las cuáles construir un modelo sostenible, y aprendiendo del ámbito empresarial para poder estar donde nos encontramos actualmente. Siempre he dicho que Vicente Nebot ha sido para mí y el proyecto ese acompañamiento necesario para que cada día nos exigiéramos más y más, hasta ser conscientes de lo que teníamos entre manos, quitarnos el miedo y lanzarnos al mundo del emprendimiento. Creer en nuestra idea hasta el final. Y así ha sido. Foodration4all lleva 2 años siendo una realidad de empresa sostenible, creciendo en equipo de trabajo (ya somos 7), y habiendo logrado desarrollar una solución única para todas aquellas personas que sufren la necesidad de recibir ayuda alimentaria. Cuando pienso en SECOT, y en Vicente Nebot en particular, solo me viene una palabra a la mente: GRACIAS.

Para Vicente Nebot, Senior de la Delegación de SECOT Castellón ayudar a Kilian y Josevi, "está resultando una experiencia maravillosa. Fue un acierto asignarme la mentorización del proyecto social presentado al PROGRAMA DE Emprendimiento de la Universidad de Castelló Jaime I (UJI), conociendo a 2 personas que reúnen las características que requieren los emprendedores: ACTITUD, PASIÓN Y ganas de aprender. Han sido disciplinados, siguiendo el proceso de emprendimiento, han sabido escuchar, y ello es lo que les ha llevado a conseguir lo que sin duda será un gran cambio en nuestra sociedad: la digitalización en el proceso de donación de alimentos. Sin duda el acompañarles a las reuniones con los directivos de entidades Sociales (Cáritas, Banco Alimentos) fue determinante para poder validar el modelo de negocio. Actualmente, aunque ya han iniciado su camino como empresa, seguimos estando como apoyo cuando nos requieren".

AL DÍA...

Comunicación  
(Dpto. Comunicación)

## Aula de Emprendimiento de "Secot-Sagunt": espacio de aprendizaje abierto a partir de iniciativas innovadoras

29-06-2021



- El Ayuntamiento de Sagunto y la delegación de SECOT en Valencia han firmado esta mañana el convenio de colaboración para la creación del Aula de Emprendimiento de 'Secot-Sagunt', cuyo objetivo es generar un espacio de aprendizaje abierto a partir de iniciativas de emprendimiento innovadoras.

Este convenio, gestionado por el departamento de Promoción Económica e Industrial, pretende impulsar a la ciudad de Sagunto como un espacio de aprendizaje abierto en el que captar talento y probar nuevos productos y servicios con usuarios y usuarias reales, así como generar proyectos innovadores en los que se conecten personas innovadoras y profesionales con las empresas e instituciones.

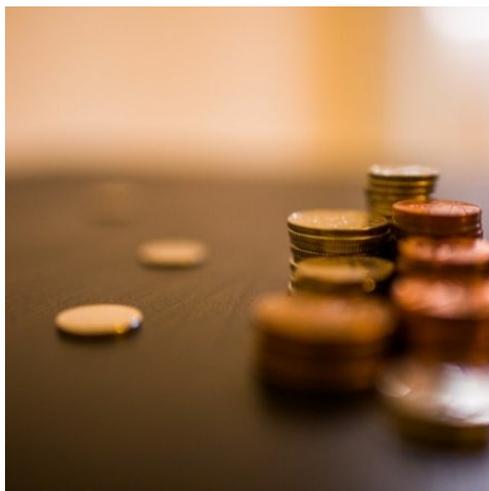
Por su parte, el alcalde de Sagunto, Darío Moreno, asegura que esta es una alianza importante porque «lo que pretende SECOT es utilizar ese conocimiento y experiencia que acumulan las personas jubiladas y ponerlas a disposición de otras personas que tal vez no tengan los recursos como para poder contratar servicios de asesoría privados».

"Tenemos que estar del lado de esas personas valientes que quieren sacar adelante un negocio y en esa línea va la firma de este convenio", asegura Moreno.

Además, este proyecto apoya una formación transformadora y conectada con el entorno productivo y territorial.

## Créditos rápidos por Internet, pero... dinero fácil que puede salir muy caro

29-06-2021



Las empresas financieras de préstamos on-line disparan su presencia en España. Ofrecen pequeñas cantidades con intereses que, en algunos casos, superan el 7.000%!!

"300 euros sin coste y en quince minutos" Como gancho publicitario no tiene rival: dinero gratis y rápido. En esos anuncios de la tele que asaltan al espectador asediado por las deudas, todo parece de una sencillez tan aplastante como tentadora. Todo es simpático. Ese robot que llega al rescate de una persona a la que el cajero le devuelve con recochineo a la cruda realidad, mostrando en pantalla una cuenta permanentemente tiesa.

Las empresas de créditos instantáneos por Internet han desembarcado en España con una agresiva estrategia publicitaria, diseñada para seducir al que ve cómo los impagos se le acumulan de forma dramática.

Sin embargo, según alertan las asociaciones de consumidores, la letra pequeña detrás de rutilantes eslóganes tipo "pim, pam, pasta" esconde condiciones rayanas en la usura con intereses que, en algunos casos, pasan de largo del 7.000% anual. Como las cantidades en juego son pequeñas y hay que devolverlas en un corto periodo de tiempo (dos meses como máximo), la diferencia en euros entre el dinero solicitado y el que realmente hay que desembolsar no parece ocultar unos tipos tan elevados. Pero cuando el cálculo toma como referencia un ejercicio completo, como es habitual en las operaciones financieras (el famoso TAE), el porcentaje se dispara.

En Kredito 24, una de las financieras 2.0 con más presencia en los medios, prometen un préstamo "100% transparente, en 3 minutos y a golpe de click". Como el resto de plataformas, ofrece la posibilidad de solicitar cantidades pequeñas, desde los 75 a los 750 euros, aunque hay algunos portales que permiten pedir sólo 50 euros. La mecánica es sencilla: el cliente rellena un formulario de datos personales, para el que el sistema sólo precisa el DNI, el número de cuenta y un número de teléfono móvil. Después de un estudio de valoración de riesgos tan expreso que apenas dura un parpadeo, la entidad realiza el ingreso del crédito en menos de quince minutos. No hay documentación impresa, ni firmas, ni siquiera se piden nóminas como aval.

### ¿Dónde está el secreto?

"Prestan con tanta facilidad porque el riesgo que asumen lo cobran con creces con unos intereses abusivos", explica Marisa Gracia, delegada de la asociación de usuarios de banca AUSBANC en Euskadi. Y es que el pilar que sostiene el negocio de unas empresas que están proliferando como hongos en un entorno de máxima necesidad es, precisamente, el elevadísimo interés que cobran, que se llega a disparar hasta el 7.896% TAE, aunque el importe en euros para el prestatario, sea muy pequeño, cuando el BCE fija el precio del dinero en el 0,00%. Y eso cuando se devuelve en el plazo acordado (nunca mayor de 60 días). Si el usuario no llega a devolver a tiempo, esa pequeña cantidad de dinero se infla a golpe de comisiones y cláusulas de demora que se les había olvidado mencionar en el anuncio.

## Esquivar la ley

Según los últimos datos del Banco de España, las bancos y cajas de ahorro españolas cobran, de media, unos intereses en torno al 7% TAE en los créditos al consumo con un plazo entre 1 y 5 años, con lo que la diferencia con las entidades de microcréditos rápidos por Internet es más que evidente.

Los intereses por distintos tipos de préstamos y plazos al consumo en marzo de 2021 en España y la UE, respectivamente, son los siguientes:

Tarjetas revolving: 17,91% y 15,77%

Consumo de 1 a 5 años TAE: 7,52% y 5,71%

Consumo a menos de 1 año: 1,43% y 1,31%

Como se puede ver, las diferencias son abrumadoras y en la UE los intereses son inferiores a España.

Entonces, ¿por qué hay quien paga unos intereses desorbitados para obtener unas cantidades tan pequeñas de dinero? La explicación hay que encontrarla en la dificultad para acceder al crédito y, sobre todo, en el tipo de cliente potencial de estas empresas. Aunque estas compañías aseguren en sus portales que su perfil de usuario es el de una persona mayor de 30 años, asalariado, el que pintan las asociaciones de consumidores es radicalmente distinto. "Suelen ser personas con escasa formación, con serias dificultades para mantener el control sobre el endeudamiento y, sobre todo, gente que ya no puede acceder a líneas de crédito en la banca tradicional", explica la representante de Ausbanc.

"Este tipo de financieras no son nuevas. Existir han existido siempre y en periodos como la Navidad, intensifican sus campañas, siempre con el cebo goloso de la forma fácil de conseguir dinero", explica Marisa Gracia. Sin embargo, frente a marcas como Cofidis o Cetelem, que llevan operando desde hace años en España no sin acusaciones de cuestionables prácticas financieras, firmas como Vivus, Kredito 24, Wonga, Pepe Dinero, Qué bueno, Préstamo 10, y tantas otros tantos que aparecen cada día se diferencian en su carácter on line y, sobre todo, en las mínimas cantidades de dinero que prestan. Irrisorios créditos de 50, 100 o 200 euros permiten a estas empresas esquivar la legislación española de contratos de créditos al consumo, recogida en la ley 16/2011. Incluso, según las plataformas de usuarios de banca, estos "prestamistas 2.0" quedan fuera del control del Banco de España, ya que ni siquiera están registrados en el organismo.

Cuando se ha intentado contactar con las tres principales firmas de préstamos instantáneos que operan en la red, Sólo Wonga, filial en España de la empresa matriz, con sede en el Reino Unido, ha contestado a través de un portavoz. Preguntados sobre los altísimos intereses que cobran a sus clientes, prefieren evitar el término interés y optan por hablar de "honorarios de gestión".

"Es importante matizar que, a pesar de que su uso es muy común, el término TAE no es adecuado para referirse a nuestro modelo de negocio ya que la compañía opera con pequeños importes (300 euros) a devolver en cortos periodos de tiempo (60 días) mientras que el término Tasa Anual Equivalente se aplica a productos financieros de duración superior a un año. Es mejor comparar el coste total, que son el tipo de interés más los gastos y comisiones", explican sus portavoces. En este sentido, aseguran que sus productos financieros se asemejan más a "los descubiertos de tarjeta o los descubiertos bancarios" que a los préstamos.

"Si comparamos estos dos servicios vemos como el coste total es parecido en productos de importe bajo y muy corto plazo", aseguran, al tiempo que recuerdan que ellos sólo aceptan "un 20% de las solicitudes que reciben". ¿Y qué índice de morosidad tienen? "Similar al sector financiero en España", responden. ¿Cuántos son? No hay respuesta.

***Por ello, no es recomendable acudir a este tipo de préstamos rápidos que, aunque las cantidades sean pequeñas, pueden tener graves consecuencias si no se cancelan a tiempo y, siempre, costes mucho más altos que los préstamos normales. En cualquier caso, si se hace, debe ser una actuación puntual y nunca habitual.***

## Últimos convenios firmados

30-06-2021



Estos son los últimos convenios firmados en el mes de junio:

<b>ASTURIAS</b>	15/06/2021	Autonómico	
<b>FUNDACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Y LA INNOVACIÓN BIOSANITARIA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS (FINBA)</b>		<i>Marco de colaboración para la realización de actividades de innovación y tecnológico, así como de asesoramiento, soporte de viabilidad de proyectos y fuentes de financiación beneficiarias para ambas entidades,</i>	
<b>BARCELONA</b>	15/06/2021	Local	
<b>AYUNTAMIENTO DE SANT JUST DESVERN</b>		<i>Mentoring de 100 horas para emprendedores, autónoms y pymes. Proyecto 1</i>	
<b>MÁLAGA</b>	02/06/2021	Local	no se indica
<b>ELEFANTES SOLIDARIOS</b>		<i>Convenio de colaboración para el fomento de las acciones formativas y de redes sociales y marketing offline de ambas instituciones</i>	
<b>SERVICIOS GENERALES</b>	14/06/2021	Estatal	14/06/2024 prorrogable dos años más
<b>MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL (MEFP)</b>		<i>CREACIÓN DE LA ALIANZA POR LA FORMACIÓN PROFESIONAL "Una estrategia. El MEFP y las entidades que forman parte de la Alianza firman este protocolo con el objetivo de fijar las intenciones respecto a su colaboración a fin de promover acciones concretas que contribuyan a un sistema de Formación Profesional, que favorezca el crecimiento económico y la cohesión social. También es objeto de este protocolo establecer las intenciones a formalizar en los instrumentos jurídicos que sean adecuados para impulsar actuaciones concretas entre los distintos miembros de la Alianza, y en colaboración con las administraciones competentes.</i>	
<b>VALENCIA</b>	22/06/2021	Provincial	
<b>CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS DE VALENCIA (CEEI VALENCIA)</b>		<i>Establecimiento y desarrollo de cursos, jornadas, seminarios y conferencias de emprendimiento.</i>	

**AGALSA-SIERRA DE LA DEMANDA DE BURGOS**

*Colaboración económica para sustentar actividades en cumplimiento de los fin  
SECOT (fomento del emprendimiento y el voluntariado para potenciar el enve  
activo).*

---

24/06/2021

Municipal

**AYUNTAMIENTO DE ARROYO DE LA ENCOMIENDA**

*Desarrollo de acciones formativas para la promoción de las industrias y autón  
zona con el objetivo de Mejorar la empleabilidad en el municipio así como  
la información y formación del tejido empresarial del municipio a través de: 1.  
Realización de dos charlas formativas en los centros de educación pública de  
en materia de emprendimiento y otras relacionadas con la empresa. 2. Realizac  
dos charlas formativas para autónomos y empresarios sobre aspectos relacion  
la gestión empresarial. 3. Actividades de tutoría y acompañamiento individual  
pequeños empresarios y autónomos durante cinco meses de la duración del co*

---