

Gaceta

DIC 2020
N 7

DE EXTREMADURA EMPRESARIAL



Ayudas para la mejora competitiva de las pymes

Relevo Empresarial:
cómo, cuándo y con quién

Los emprendedores sociales
impulsan otro modelo de hacer empresa

La transformación digital,
clave para las empresas en tiempos de COVID-19

Ayudas para el **teletrabajo** y el **emprendimiento digital**

Recursos y ayudas para impulsar tu empresa



“ No te avergüences de tus fracasos, aprende de ellos y empieza de nuevo ”

Richard Branson

La nueva normalidad ofrece un escenario al que nos enfrentamos por primera vez. Incluso las personas que cuentan con más experiencia en el mundo empresarial, reconocen que es necesario incorporar conocimientos, recursos económicos o tecnologías para poder adaptarnos y afrontar esta realidad con éxito.

La **Gaceta de Extremadura Empresarial** en este número identifica algunas de las líneas de ayudas económicas que ofrecen diferentes entidades para reducir el impacto económico que supone la adaptación de oficinas, fábricas y otros entornos de producción para poder seguir trabajando de forma segura.

También os acercamos las experiencias de empresarias y empresarios de Extremadura que puedan inspiraros sobre cómo han decidido afrontar este nuevo reto que nos impone la pandemia global.

En los artículos encontrarás claves que hablan sobre continuidad, relevo empresarial, transformación digital, redes para seguir en contacto, subvenciones... pero tenemos la firme convicción de que el mejor recurso para formar parte de este escenario será tu capacidad de aprendizaje y adaptación.

Queremos seguir acompañándote en tu crecimiento empresarial.

Gaceta

Contenidos

-  Recursos para mejorar la liquidez empresarial _____ **4**
-  Ayudas para hacer más competitiva tu empresa _____ **6**
-  Ayudas a la cooperación empresarial _____ **10**
-  Las entidades de la Red MIREE te ayudan a reducir el impacto de la COVID-19 _____ **11**
-  Relevo Empresarial: cómo, cuándo y con quién _____ **12**
-  Termómetro empresarial _____ **15**
-  Kombucha, la bebida que conquista el mundo desde Fregenal de la Sierra _____ **16**
-  4 empresarias nos cuentan sus claves para afrontar la nueva normalidad _____ **20**
-  El momento de plantearte la segunda oportunidad _____ **24**
-  Exprime tu perfil en Autónomos en Red para vender más _____ **27**
-  Los emprendedores sociales impulsan otro modelo de hacer empresa _____ **28**
-  Muévete por Europa con tu proyecto empresarial _____ **30**
-  Entrevista a Pablo García, director general de Agenda Digital _____ **32**
-  Transformación digital y el miedo a la incertidumbre _____ **36**
-  Accede a las ayudas para el teletrabajo y el emprendimiento digital _____ **38**
-  Certificado digital, ¿Por qué debes usarlo en tu empresa? _____ **39**



Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19

Recursos para mejorar la liquidez empresarial

Una de las mayores dificultades a las que se enfrentan actualmente los autónomos y las pymes extremeñas es la falta de liquidez para financiar sus gastos corrientes y de capital circulante. Para reducir su impacto la Junta de Extremadura, a través de Extremadura Avante y Extraval, pone en marcha diferentes líneas de financiación.



Microcréditos hasta 25.000 euros

Esta línea de financiación está destinada a empresas que hayan visto afectada su actividad por la COVID-19. Su finalidad es ayudar a cubrir necesidades de circulante y hacer frente a pagos de nóminas, gastos de suministros, de alquileres de oficinas, locales o instalaciones y otras necesidades inmediatas de liquidez.

¿Quién puede solicitarlo?

- Empresas bajo cualquier forma jurídica, incluidos autónomos, comunidades de bienes, entidades sin personalidad jurídica y sociedades civiles. También, podrán solicitarlas autónomos en situación de cese temporal de actividad.
- Deben haber iniciado su actividad hace menos de 5 años.
- Tener domicilio social o centro productivo en Extremadura.

Principales características

- El importe máximo que puedes solicitar es de 25.000 euros.
- El tipo de interés es fijo de 1,5 % y está subvencionado, hasta el 31 de diciembre de 2022.
- Tiene una comisión de apertura de 0,70%, subvencionada al 100%.
- El plazo máximo del microcrédito será como máximo de 5 años, con posibilidad de carencia de hasta 12 meses.
- No necesitas garantías adicionales, porque ya las aporta la Junta de Extremadura a través del Fondo de cartera Jeremie II en un 90%.
- Plazo de solicitud: hasta 31 de diciembre de 2020.

La solicitud del microcrédito se puede entregar en cualquier oficina de la Red de Oficinas de Cajalmdralejo en Extremadura. Consulta todas las características y preguntas frecuentes en la guía técnica de los microcréditos.

Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19

Avales para préstamos bancarios de hasta 150.000 euros



Este producto está destinado a autónomos o pymes que presenten dificultades de liquidez o de acceso al crédito debido al impacto que ha generado la crisis sanitaria en sus negocios.

¿Quién puede solicitarlo?

- Empresas que no tengan patrimonio neto negativo o que no cumplan algunas de las causas de disolución expuestas en la Ley de Sociedades de Capital.
- No haber obtenido pérdidas en los últimos tres ejercicios fiscales consecutivos.
- Ausencia de anotaciones de impagos en Asnef, Experian, CIRBE, etc, anteriores a febrero de 2020.

Principales características

- Avales por el 100 % de préstamos bancarios de hasta 150.000 euros para financiar operaciones de capital circulante.
- Préstamos de hasta 7 años, incluyendo 12 meses de carencia de capital.
- Tipo de interés del préstamo: Hasta 2,5% fijo. (Subvencionado hasta el 1,5% hasta el 31/12/2022).
- Sin comisiones: de apertura, cancelación parcial y total.
- Subvencionada la comisión de estudio del aval del 0,25% y la comisión sobre el riesgo vivo del aval del 1,25% anual hasta 31 de diciembre de 2022.
- Participación de capital de Extraval: El 1% sobre riesgo avalado en participaciones de 60,11 euros (reembolsable a la cancelación).
- Plazo de solicitud: hasta el 31 de diciembre de 2020.

La solicitud de la subvención de gastos asociados al aval se entrega directamente con la documentación necesaria para el análisis y aprobación de la operación en Extraval o en la entidad bancaria donde se vaya a solicitar el préstamo, no es necesario enviarla a registro de la Junta de Extremadura. Consulta todas las características y preguntas frecuentes en la guía técnica de la línea de avales.



EXTRAVAL

SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA EXTREMEÑA DE AVALES

20 Millones de euros
en avales sin coste* por el 100%
de préstamos bancarios de hasta

150.000 euros
para operaciones de circulante

* Consultar condiciones

* Subvención hasta el 31/12/2022
Decreto Ley 9/2020 Junta de Extremadura

*  **REALE SEGUROS**
Reale Seguros colabora con los costes
no acogidos al DL 9/2020.

Infórmate en
www.extraval.es
924 26 04 50
CON AVALSÍ

Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19

Ayudas para hacer más competitiva tu empresa

Estas ayudas a fondo perdido permiten implantar normas de calidad, herramientas informáticas de gestión, diseñar nuevos envases o mejorar tus procesos con tecnología.

La Junta de Extremadura pone en marcha las ayudas para la Mejora Competitiva de la Pyme extremeña. En la nueva convocatoria se presentan novedades acordes al contexto que ha generado la pandemia global y su impacto en las empresas de la región. Se trata de un programa de ayudas destinado a mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mediante incentivos en forma de subvención a fondo perdido, que cuenten con un centro productivo en Extremadura.



¿Quién las puede solicitar?

Todas las **Pymes con independencia de su forma jurídica, incluidos los autónomos**.

De todos los sectores de actividad, salvo actividades excluidas del Reglamento minimis, juegos de azar y apuestas, sector financiero y del tabaco.

Que tengan una **media de tres o más trabajadores** en los doce meses anteriores a la fecha de presentación de la solicitud.

Tipos de proyectos subvencionables

Estas ayudas tienen la finalidad de financiar proyectos empresariales relacionados con:

- la optimización de la gestión de la pyme
- la implantación y certificación de normas y sistemas de calidad
- la implementación de herramientas tecnológicas avanzadas
- el desarrollo de envases y embalajes a través de acciones de diseño

Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19



Línea 1. Optimización de procesos productivos

¿ En qué consiste?

Es una ayuda para optimizar la gestión de la empresa a través de la realización por parte de una consultora especializada de un análisis empresarial y una evaluación del estado actual de los procesos; y, en base a ello, diseñar y ejecutar un plan de mejora.

Mediante la **aplicación de la metodología Lean Manufacturing, Lean Management, Lean Office, Seis Sigma, 5 S...** u otras de similares características.

Conceptos y cuantías subvencionables

Se subvencionan los gastos de consultoría externa especializada, con las siguientes cuantías:

- **Entre 3 y 10 trabajadores:** 80% del coste subvencionable con un límite máximo de inversión subvencionable de 15.000 €
- **Entre un número mayor de 10 y 20 trabajadores:** 80 % del coste subvencionable con un límite de inversión subvencionable de 20.000€
- **Si el nivel de empleo es superior a 20 trabajadores:** 80% del coste subvencionable con un límite máximo de 25.000€



Línea 2. Implantación y certificación de normas y sistemas de calidad.

¿ En qué consiste?

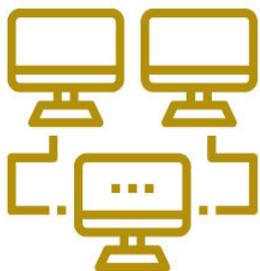
Esta línea consiste en **implantar y certificar cualquier norma reconocida institucionalmente** relacionada con la gestión de la calidad, gestión medioambiental, seguridad y salud en el trabajo, gestión de la I+D+i, gestión de la Seguridad de la Información, garantizar la seguridad alimentaria, sistemas de gestión de Compliance, sistemas de gestión para la digitalización, o que venga a suponer una optimización de la gestión de los procesos y una mejora en la competitividad de la empresa, o bien, sea un requisito necesario por exigencias del mercado internacional o del sector.

Conceptos y cuantías subvencionables

Se subvencionan los gastos de consultoría externa especializada para implantación y gastos de certificación realizada por entidad acreditada, con las siguientes cuantías:

- **80% de la inversión subvencionable con un límite de 6.000€ por norma o sistema.**
- **80% de la inversión subvencionable con un límite de 9.000€,** si el proyecto contempla la implantación de dos normas que integren procesos comunes.

Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19



Línea 3. Implantación de herramientas tecnológicas avanzadas

¿ En qué consiste?

Es una ayuda para el desarrollo e implantación de Soluciones Tecnológicas avanzadas dirigidas a posibilitar la gestión de todos los procesos de una empresa de una forma conjunta o integrada. A través de **herramientas ERP, CRM, SCM, MES, PLM, PDM, PPS, PDA, MDC** u otras de naturaleza similar.

También se subvenciona el desarrollo de proyectos basados en la implementación de **tecnologías Big Data, así como de proyectos basados en la metodología BIM (Building Information Modeling)** orientados la gestión integral de los proyectos de construcción.

Cuantía del 80 % para colaboraciones externas e inversión inmaterial con los siguientes límites máximos:

- 15.000 € empresas con nivel de empleo entre 3 y 10 trabajadores.
- 20.000 € empresas con nivel de empleo mayor de 10 y hasta 20 trabajadores.
- 25.000 € empresas con nivel de empleo superior a 20 trabajadores.
- Para las herramientas ERP de carácter modular, que integren sólo algunos de los procesos de la empresa, el límite subvencionable es de 7.000 €.
- 40% (de la colaboración externa e inversión inmaterial subvencionable) para adquisición de herramientas. En relación a los gastos en “herramientas”, se subvencionan los elementos y dispositivos físicos necesarios para el funcionamiento del proyecto.



Línea 4. Diseño de envases y embalajes

¿ En qué consiste?

Acciones de **diseño de envases y embalajes que constituyan una novedad relevante para la empresa solicitante de la ayuda**, respecto a los que ya viene utilizando.

Conceptos subvencionables

Se subvenciona los gastos de consultoría externa especializada para los siguientes tipos de proyectos:

1. **Diseño de un nuevo envase o embalaje que**

suponga una innovación en su sector. Cuantía. 80 % de inversión subvencionable, con un límite máximo de 9.000 €.

2. **Diseño de un nuevo envase o embalaje basado en la incorporación de elementos ya existentes en el mercado**, sobre los que se pretende realizar determinadas adaptaciones, así como la incorporación de la identidad gráfica de la empresa adaptada al nuevo envase o embalaje.

Cuantía del 80 % de inversión subvencionable con un límite máximo de 4.000 €.

Ayudas para empresas en tiempos de COVID-19

Novedades

Esta nueva orden de ayudas de competitividad es una modificación del anterior Decreto 105/2016, con una **mejora en la gestión y procedimiento para facilitar la tramitación y solicitud.**

El procedimiento pasa a ser de **concesión directa** y, por tanto, se han flexibilizado los requisitos, aumentando el

importe e **incluyendo al comercio minorista** tanto para la mejora de procesos como para la digitalización a través de software de gestión.

También **se amplía a todas las actividades**, excepto las que excluye el Reglamento de la UE y se reduce el empleo mínimo exigido de 5 a 3 trabajadores.

Convocatoria y plazo de solicitud

Próximamente se publicará la resolución de convocatoria del nuevo programa de ayudas a la competitividad. Las bases se pueden consultar en el DOE del 5 de noviembre.

Las solicitudes podrán presentarse a partir del día siguiente a la publicación de la resolución de convocatoria y durante el periodo de vigencia que se establezca en la misma, que no será inferior a un mes ni

superior a un año.

La tramitación se realizará exclusivamente por medios electrónicos, a través de la sede electrónica <https://sede.gobex.es>, de la Junta de Extremadura, bien por el propio solicitante o mediante su representante habilitado para tal fin en SEDE.

<https://competitividad.extremaduraempresarial.es/>



**EXTREMADURA
EMPRESARIAL**

www.extremaduraempresarial.es



Juntos Crecemos Más. Afrontamos nuevos retos

Las empresas extremeñas pueden solicitar las ayudas a la cooperación empresarial hasta el 11 de enero

La cooperación entre empresas permite establecer sinergias y compartir recursos para acceder a determinados mercados, reducir costes y ser más competitivo

La Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital, a través de la Dirección General de Empresa, ha lanzado una nueva convocatoria de la línea de ayudas a la cooperación empresarial, con el fin de mejorar ventas, reducir costes, lanzar productos o ampliar mercados.

El Programa de ayudas para la Cooperación Empresarial (Decreto 95/2017) **subvenciona hasta el 80% para los proyectos creados conjuntamente por al menos tres empresas extremeñas** que tengan necesidades comunes y que traten colaborativamente de superarlas.

Estas ayudas dirigidas a empresas de Extremadura, subvencionan conceptos relacionados con el proyecto tales como los gastos de consultoría y asistencia técnica externa; gastos indirectos necesarios para viajes, alquileres o material de oficina para el proyecto conjunto; o los gastos de promoción y difusión.

En el caso de los proyectos de colaboración creados de forma permanente, se subvencionan los costes salariales y sociales de contratación de un gerente para la nueva entidad jurídica.

Las colaboraciones entre empresas pueden tener carácter puntual, o desarrollarse de forma permanente,

a través de la constitución de una nueva entidad jurídica participada por todas las empresas solicitantes de la ayuda.

En todos los casos se sufraga entre el 75% y el 80% de las acciones subvencionables, **con ayudas que oscilan entre 4.000 y 50.000 euros.**

Asimismo, estas ayudas también fomentan la consolidación y crecimiento de Clústeres y Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) de la región, así como la creación de nuevas AEI o clústeres del sector industrial, agroindustrial, logística y distribución.

El plazo de presentación de solicitudes para esta convocatoria permanece **abierto hasta el 11 de enero de 2021.**

Las actuaciones de este programa están cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de Extremadura al 80%, correspondiente al período de Programación 2014- 2020.

Consulta el catálogo de ayudas y recursos COVID-19 para autónomos y empresas

extremaduraempresarial.juntaex.es/covid19

ACCEDE



Las entidades de la Red MIREE te ayudan a reducir el impacto de la COVID-19

Las organizaciones y agentes de la Red han decidido responder y apoyar a las empresas a través de medidas propias que se presentan en múltiples formatos por todo el territorio regional.

Desde marzo de 2020 vivimos una realidad sin precedente que está dejando su huella en el empleo y en el tejido empresarial. Además de los efectos devastadores, la pandemia global está generando una respuesta insólita a la vez que solidaria desde las entidades tanto públicas como privadas. Gran parte de estas medidas están recogidas en el catálogo de ayudas y recursos para autónomos y pymes en la web.

extremaduraempresarial.es

La Red MIREE responde y apoya a las empresas a través de medidas propias que se presentan en múltiples formatos por todo el territorio regional: ayudas directas, reducción de tasas, guías técnicas, aplazamiento de deudas tributarias, o financiación de inversiones ocasionadas por la COVID-19.

Algunas de las medidas puestas en marcha por estas entidades son:

CICYTEX

Guía técnica de recomendaciones frente a COVID-19 para centrales hortofrutícolas. [Más info](#)



Cámara de Comercio de Badajoz

Buenas prácticas empresariales frente al COVID-19. [Más info](#)



Red Extremeña de Desarrollo Rural

Convocatorias de ayudas Leader de Grupos de Acción Local. [Más info](#)



CTAEX - Centro Tecnológico Nacional Agroalimentario

Realización de análisis en superficies, aguas y alimentos mediante técnicas PCR para la detección del SARS-CoV-2, causante de la enfermedad COVID-19. [Más info](#)



Cámara de Comercio de Cáceres

Plataforma para impulsar el comercio digital. [Más info](#)



Diputación Provincial de Cáceres

Plan Re-activa Cultura, tiene como objetivo el mantenimiento de la actividad de Profesionales de la Cultura. [Más info](#)



Diputación Provincial de Badajoz

Plan Diputación Suma con ayudas para autónomos y pequeñas empresas para la instalación de medidas de protección frente al COVID-19. [Más info](#)



miree

Mapa Integral de Recursos para la **Empresa** y el **Empleo** en Extremadura



Las entidades y personal técnico que forman parte de la Red MIREE están repartidos por todo el territorio. Si quieres conocer los recursos para emprendedores y empresas que hay cerca de ti tan solo tienes que consultar el mapa de la red en nuestra web:

<https://extremaduraempresarial.es/miree/>

Si quieres traspasar tu empresa y dejarla en buenas manos, ¿te interesa!

Relevo Empresarial: cómo, cuándo y con quién

Cuando iniciamos un nuevo proyecto empresarial calculamos con precisión todos los detalles. Pero siempre olvidamos un aspecto: ¿Cómo acabará?

Para la continuidad de una empresa es importante que sobreviva a sus fundadores, superando el cambio, prolongando su actividad y creando riqueza junto a las generaciones posteriores. La continuidad de un proyecto empresarial asegura su crecimiento sostenible; se enfrenta al traspaso generacional y a la convivencia de propiedad, empresa y familia. Tres sistemas en fricción continua que genera conflicto entre sus miembros.

La continuidad de un proyecto empresarial plantea el desarrollo de un **proceso de relevo ordenado y planificado con tiempo para ser exitoso**, aportando tranquilidad a fundadores, trabajadores, proveedores, clientes y socios.

El conflicto está asegurado

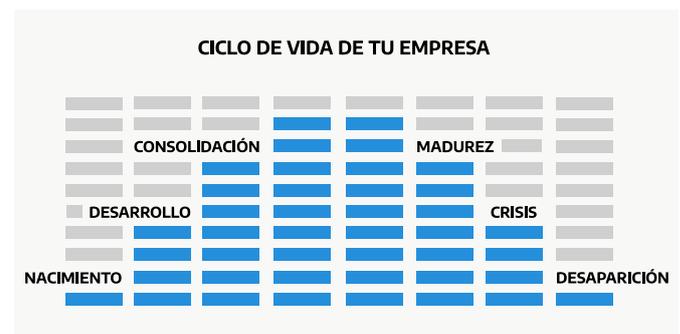
Cuando hay tensiones en la empresa los sufre la familia y, cuando las tensiones se originan en la familia, los paga la empresa. Hay que regular esta transferencia de presión diferenciando y no separando los dos mundos. Distinguiendo entre propiedad (accionistas), administración (gobierno) y gestión (dirección) de la empresa. Las trampas del proceso de sucesión o relevo generacional a las que se enfrenta un empresario son:

- Confundir el **derecho de propiedad** con la **capacidad de dirigir** una organización.
- Confundir los flujos económicos y el patrimonio de la **familia** con los de la **empresa**.
- Confundir los lazos de **afecto** con los lazos **contractuales**.
- **Retrasar** innecesariamente la sucesión.
- Confundir los órganos de **gobierno** con los órganos de **dirección**.
- Gobernar empresa y familia con **criterios fiscales**.

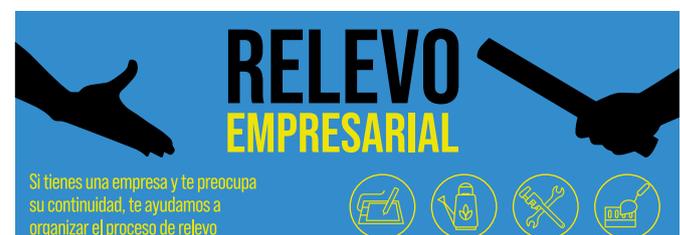
Antes de comenzar, ¿en qué etapa del ciclo de vida se encuentran tu empresa y tu familia?

Todas las organizaciones, como todos los organismos vivos, tienen un ciclo de vida y experimentan patrones de comportamiento muy predecibles y repetitivos a medida que crecen y se desarrollan.

En cada nueva etapa de desarrollo, toda organización se enfrenta a un conjunto único de desafíos. La gestión de estos desafíos y la transición de una etapa a la siguiente tiene un impacto significativo en el éxito o el fracaso de la organización.



El conocimiento del camino a seguir, el consenso con los implicados, la planificación de los cambios y su liderazgo, se convierten en pasos imprescindibles para asegurar la continuidad del proyecto empresarial, aunque suponga que determinadas personas sean reemplazadas para superar cada una de las etapas.



El primer paso

Una vez decidida la continuidad empresarial y elegido el proceso de sucesión, **el primer paso es la renuncia del fundador a mantenerse en el vértice del gobierno del proyecto.** Toda renuncia requiere un sacrificio y genera una sensación de ausencia, por otro lado, inevitable, que nos obliga a tomar decisiones irrevocables que provocan vértigo, más allá del que tuvimos en las primeras fases de creación del proyecto.

Cómo, cuándo y con quién

Cuando el fundador se pregunta ¿a quién le dejo mi empresa?, ¿quién la gestionará cuando yo no lo pueda asumir? se inicia el proceso de relevo. A partir de ahí podemos abordar la continuidad empresarial a través de diferentes caminos que van asociados a herramientas de planificación que facilitan la transición:

- **Protocolo de empresa familiar**

Contempla las voluntades del fundador, los acuerdos entre los miembros de la familia propietaria implicados, se diseña el proceso de relevo y la planificación temporal de su desarrollo, la integración de todos los actores en el día a día de la empresa y de sus trabajadores. A todo ello habrá que sumar un punto especialmente importante, la forma de resolver los conflictos y discrepancias que surjan en dicho proceso.

- **Plan de relevo**

Para preparar y planificar el relevo empresarial a trabajadores y/o directivos de la empresa, que no tengan relación familiar con el titular de esta.

- **Plan de venta**

Para planificar la transferencia del negocio a un tercero interesado, identificando el valor, los plazos y requisitos del proceso de compra venta.

Para un proceso de relevo exitoso, todas las alternativas deben ser previstas con tiempo, de manera que la empresa y sus estructuras puedan prepararse para el cambio y evitar poner en peligro su continuidad.

Si tienes interés en la continuidad de tu negocio, no esperes hasta el último día, comienza hoy reflexionando con estas preguntas: ¿Estoy preparado para entregar el relevo? ¿Está preparada mi empresa para asumir un proceso de relevo? ¿Y mi familia? ¿Conozco el trabajo a realizar para tener éxito en el proceso de relevo?

Artículo extraído de la [Guía de buenas prácticas para la planificación del relevo empresarial](#)

Las cifras

91,5% de las empresas extremeñas son de carácter familiar

La actividad económica de la empresa familiar representa el **84%** del Valor Añadido Bruto del sector privado

La empresa familiar extremeña genera el **85%** del empleo privado en la región

Fuente: INE. Diciembre 2019

Las ayudas

Ayudas destinadas a promover la continuidad de las Pymes de Extremadura

Cubren el 80% los gastos notariales, registrales y de consultoría externa especializada, para la elaboración del Protocolo de Empresa Familiar o del Plan de Relevo a trabajadores de la empresa. Más información

Incentivos Autonómicos, Subvenciones por relevo generacional

Esta subvención está destinada a pequeñas empresas que den continuidad a otro establecimiento que de otra forma hubiese cerrado, ya sea por la jubilación, incapacidad permanente o fallecimiento de su titular. Cubren hasta el 45% del proyecto subvencionable y el importe mínimo subvencionable es de 10.000 €. Más información.

La Guía de Relevo Empresarial



¿Pensando en invertir en tu empresa?



RE-EVOLUCIONA TU EMPRESA

TERRENOS, NAVES, OBRAS, REFORMAS
MAQUINARIA, EQUIPAMIENTO,
DIGITALIZACIÓN, ETC.
TE SUBVENCIONAMOS **HASTA EL**

45%*

Infórmate en tu **Punto de Acompañamiento Empresarial** más cercano



EXTREMADURA
EMPRESARIAL

Te acompañamos en tu crecimiento empresarial

* Consulta condiciones en las bases de convocatoria



Decreto 185/2017 de Incentivos a la Inversión Empresarial

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

extremaduraempresarial.es   



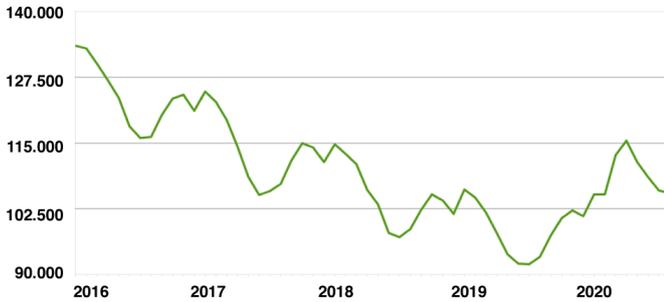
Consejería de
Economía, Ciencia y Agenda Digital

JUNTA DE EXTREMADURA

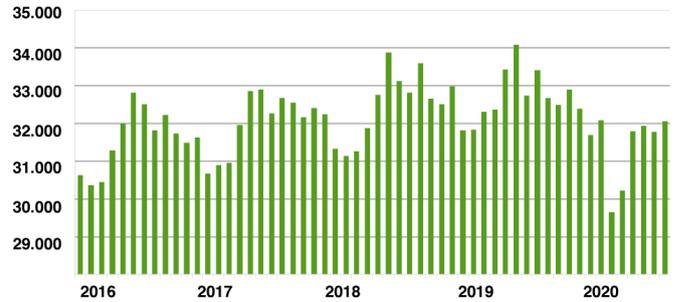


Termómetro Empresarial

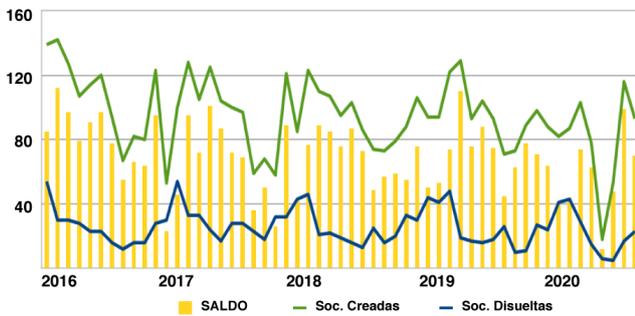
Nº de parados en Extremadura
Valores absolutos



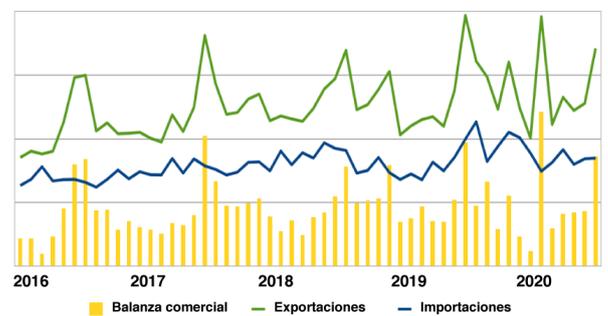
Empresas inscritas en la Seguridad Social
Valores absolutos



Sociedades mercantiles en Extremadura
Valores adsolutos



Comercio exterior Seguridad Social
Valores adsolutos (miles de €)



¿BUSCAS
FINANCIACIÓN
PARA TU
EMPRESA?

BANCA ÉTICA CROWDFUNDING FINANCIACIÓN PÚBLICA
FINANCIACIÓN ALTERNATIVA
INVERSIÓN PRIVADA CROWDLENDING ENTIDADES BANCARIAS
CROWDEQUITY CAPITAL RIESGO
AVALES INVERSIÓN SOCIAL DE IMPACTO



**CONECTA
FINANCIACIÓN**

extremaduraempresarial.es/conectafinanciacion



Solicita financiación
a varias entidades
a la vez



Recibe respuesta
en 15 días



Accede a la mejor
oferta para tu
negocio

+40

Trabajamos con
más de 40
entidades de
financiación

FINANCIACIÓN
A GOLPE DE
CLICK



JUNTA DE
EXTREMADURA

Kombucha, la bebida que conquista el mundo desde Fregenal de la Sierra

Las emprendedoras extremeñas Nuria Morales y Beatriz Magro decidieron dejar sus trabajos en Madrid en 2017 para volver a Extremadura y lanzarse a la aventura de fabricar y exportar esta bebida originaria de los samuráis.

¡HOLA, SOMOS NURIA Y BEA! Dos jóvenes emprendedoras de Extremadura con muchas ganas de cambiar el mundo, aunque sea un poquito... ¿Te contamos un secreto? Estas son las primeras palabras que encuentras en la web de Komvida, empresa fabricante de Kombucha, una bebida natural y ecológica que no tiene ni azúcar ni gas añadido, sin plástico, respetuosa con el medio ambiente y made in Fregenal de la Sierra. Un producto extremeño con destino al mundo, que a buen seguro será un sello de identidad regional como nos cuentan a continuación sus creadoras, "el sur de Extremadura es la tierra del cerdo ibérico y a partir de ahora, de la kombucha".

¿Cómo surgió la idea de negocio de Komvida?

Beatriz. Nuria y yo somos amigas desde niñas y siempre hemos tenido claro que queríamos trabajar juntas y para nosotras. Descubrimos la kombucha en un viaje por California mientras yo daba la vuelta al mundo y, al comentarlo entre las dos, comenzamos a madurar la idea y vimos la oportunidad de dejarlo todo para emprender este sueño.



Nuria Morales y Beatriz Magro, fundadoras de Komvida

EXTREMADURA EMPRENDE

¿En qué consiste el producto?

Nuria. La kombucha es una bebida saludable con propiedades beneficiosas para el sistema inmunitario y para el aparato digestivo que, además, aporta un plus de energía. Esta bebida milenaria, que ya tomaban los samuráis, se consigue gracias a la fermentación natural de té verde y azúcar que lleva a cabo una colonia de bacterias y levaduras llamada Scoby. La kombucha de verdad, como Komvida, se hace solo con cuatro ingredientes: té verde ecológico, Scoby, agua y azúcar de caña ecológica. Así obtenemos nuestra kombucha original, a la que también podemos añadirle frutas y otros ingredientes para crear infinidad de sabores. Todos los ingredientes que utilizamos para Komvida son 100 % ecológicos y minuciosamente seleccionados por nuestras maestras kombucheras.

¿Qué hace que esta bebida sea diferente del resto de refrescos?

Nuria. La kombucha es una bebida probiótica rica en antioxidantes, vitaminas, ácido fólico y otros nutrientes. Entre sus beneficios está ayudar a reforzar el sistema inmunológico, a limpiar de toxinas el hígado y el cuerpo, y a mejorar la digestión y la flora intestinal. Komvida es la alternativa sana a los refrescos tradicionales, carbonatados y azucarados. Es apta para deportistas, veganos, celíacos, foodies, gourmets y para todo aquel que quiera disfrutar del sabor de un refresco verdaderamente rico y que aporta salud

“El cliente es para nosotras lo más importante y trabajamos siempre para ofrecerle la mejor kombucha y el mejor servicio”

¿Cómo ha favorecido a vuestro proyecto la actual preocupación por llevar una dieta saludable?

Beatriz. Komvida es perfecta para cualquier persona y se puede incorporar en cualquier dieta, ya que no aporta más de 20 calorías por 100 ml. Está dirigida a todo tipo de públicos, desde los que se preocupan por su alimentación y por el origen de los alimentos que consumen, hasta el que quiere empezar a cuidarse y no sabe por donde empezar. A lo largo de los últimos años, ya había crecido el interés por cuidar de la salud y por llevar un estilo de vida más saludable y sostenible, pero es cierto que con la crisis actual esto se ha acentuado.

Ahora que lo que se lleva es la “deslocalización”, ¿por qué decidisteis fabricar en Fregenal de la Sierra?

Nuria. Desde que decidimos fundar Komvida, tuvimos claro que lo desarrollaríamos en nuestro pueblo natal: Fregenal de la Sierra. Nos encanta su estilo de vida, su cultura y es donde está nuestra gente. Queríamos que nuestro proyecto, aparte de contribuir al bienestar de las personas, también sirviera para ayudar a impulsar la economía local. Así que estamos muy orgullosas de haber regresado para emprender Komvida aquí, así como de haber dado empleo a las mujeres frexenses (el 90% del personal que conforma Komvida es femenino).

**¿Dónde se puede encontrar vuestro producto?**

Beatriz. El canal de distribución de Komvida crece cada día. Hoy es posible encontrarla además de en nuestra tienda online <https://tienda.komvida.com/>, en bares y restaurantes y, principalmente, en la zona de fríos de más de 5.000 puntos de venta repartidos entre supermercados, hipermercados, tiendas de conveniencia y herbolarios de España; entre los que destacan El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo, Ahorramás, Supersol, Alimerka, BM Supermercados, Veritas o Sánchez Romero.

Habéis recibido diferentes reconocimientos, el último de ellos el Premio Emprendedor XXI. Echando la vista atrás, ¿cómo habéis crecido desde vuestros inicios?

Nuria. Hemos sido galardonadas en temas de innovación y emprendimiento y, además, somos también la marca de kombucha referente y caso de éxito en entornos digitales en Europa. Todo esto ha sido fruto de la pasión y de un trabajo muy duro para conseguir llegar donde estamos y que Komvida sea, a día de hoy, la marca española líder en la producción de kombucha orgánica y artesanal.

EXTREMADURA EMPRENDE

“Tuvimos claro que Komvida lo desarrollaríamos en Fregenal de la Sierra. Queríamos que nuestro proyecto sirviera para ayudar a impulsar la economía local”

¿Dónde se puede encontrar vuestro producto?

Beatriz. El canal de distribución de Komvida crece cada día. Hoy es posible encontrarla además de en nuestra tienda online <https://tienda.komvida.com/>, en bares y restaurantes y, principalmente, en la zona de fríos de más de 5.000 puntos de venta repartidos entre supermercados, hipermercados, tiendas de conveniencia y herbolarios de España; entre los que destacan El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo, Ahorramás, Supersol, Alimerka, BM Supermercados, Veritas o Sánchez Romero.

Habéis recibido diferentes reconocimientos, el último de ellos el Premio Emprendedor XXI. Echando la vista atrás, ¿cómo habéis crecido desde vuestros inicios?

Nuria. Hemos sido galardonadas en temas de innovación y emprendimiento y, además, somos también la marca de kombucha referente y caso de éxito en entornos digitales en Europa. Todo esto ha sido fruto de la pasión y de un trabajo muy duro para conseguir llegar donde estamos y que Komvida sea, a día de hoy, la marca española líder en la producción de kombucha orgánica y artesanal.

Ante la situación de pandemia global, ¿qué habéis hecho para adaptaros a la crisis?

Nuria. Como hemos comentado anteriormente, nuestro objetivo siempre ha sido contribuir al bienestar de las personas. En las semanas previas a la crisis decidimos entre todo el equipo que, en una situación como la que se avecinaba, teníamos que estar al lado de nuestros consumidores. Seguimos trabajando con el ímpetu y la ilusión que siempre ponemos en todo lo que hacemos. Ha sido muy gratificante durante el confinamiento llegar a los hogares cada día y de haber buscado y acercado contenido de entretenimiento a nuestra comunidad online, sin otro fin que el de amenizar y acompañar en esos duros momentos. Los valores de la marca están por encima del mero fin comercial y, en los momentos críticos, hay que ponerlos encima de la mesa y tratar de ser lo más empático y colaborador posible.

Continuando con la Kombucha. Los consumidores se sienten muy identificados con la marca, ¿qué papel juega el cliente en la experiencia de Komvida?

Beatriz. Komvida es una marca nativa digital con una gran conexión con su comunidad online, con quien mantiene un estrecho diálogo para conocer bien sus inquietudes. Además, es un producto que genera mucha afinidad con un tipo de consumidor interesado en conocer el origen de lo que consume y de cómo se produce. Este tipo de consumidor demanda que le aporte conocimiento extra sobre otros temas afines y experiencias más allá del producto en sí. Para ello, desde Komvida hemos llegado a acuerdos con expertos en nutrición, fitness, etc. y hemos desarrollado estudios con la Universidad de Extremadura. Todo esto lo ponemos al servicio de nuestra comunidad a través de cursos y otras experiencias que comunicamos en todos nuestros canales.

El cliente es para nosotras lo más importante y trabajamos siempre para ofrecerle la mejor kombucha y el mejor servicio. Contamos con un departamento de atención al cliente que gestiona a diario dudas y otras cuestiones que recibimos a través de mail, web, redes sociales, etc.

“Los valores de la marca están por encima del mero fin comercial y que en los momentos críticos hay que ponerlos encima de la mesa y tratar de ser lo más empático y colaborador posible”

De cara al futuro, ¿qué nuevos proyectos tenéis en mente?

Nuria. En España y Portugal estamos consolidando nuestra expansión en cadenas de supermercados, tiendas de cercanía y especializadas en productos ecológicos. También estamos potenciando la presencia de la marca Komvida en el canal HORECA. Y, a nivel internacional, tenemos previsto cerrar importantes acuerdos estratégicos en varios países europeos. Por otra parte, vamos a inaugurar nuestro primer punto de venta propio en el centro de Madrid, del que por el momento no podemos desvelar más detalles.



**¿Quieres licitar con la
Administración Pública
y no sabes cómo?**

Licitapyme



Si eres autónomo/a o tienes una pequeña empresa te ayudamos en los procesos de contratación pública para que tu negocio crezca

Infórmate e insíbete en extremaduraempresarial.juntaex.es

PLAZAS LIMITADAS



**EXTREMADURA
EMPRESARIAL**

JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital

EXTREMADURA EMPRENDE

4 empresarias nos cuentan sus claves para afrontar la nueva normalidad

Entrevistamos a mujeres de la red profesional Conectadas en EME para conocer su visión sobre la crisis actual y el futuro que viene.

Nos encontramos en los albores de una crisis cuya profundidad aún desconocemos. Un momento de incertidumbre en el que, sin embargo, pueden surgir oportunidades interesantes en el ámbito del emprendimiento.

Reflexionamos con mujeres que lideran el tejido empresarial extremeño, sobre las oportunidades y retos que surgen en la situación actual en relación al emprendimiento, la tecnología, el empleo y la innovación.



Marifé Fuentes

Administradora de la empresa Bodegas Lemus, que surge del sueño de una familia de agricultores que deseaba hacer su propio vino de calidad.



Inmaculada Marín

Propietaria desde 2014 de la franquicia Mail Boxes en Badajoz. Decidida y arriesgada, su negocio está posicionado entre los primeros puestos de empresas de transporte dedicadas a los envíos internacionales.



María José Gómez

Especialista en planificación y gestión de proyectos comerciales y de marketing para crear soluciones a medida del cliente con las que consiga mejorar sus ventas e impulsar su negocio.



Fernanda Jaramillo

CEO de Social&Tech. Enamorada de las tecnologías, las metodologías ágiles y el coaching para potenciar el talento de las mujeres, promover el desarrollo local y emprender desde lo pequeño.

CONECTADAS EN



Estas mujeres forman parte de Conectadas en EME, una red profesional de empresarias, profesionales y emprendedoras que ya supera el millar de usuarias en Extremadura. Esta iniciativa fue impulsada a finales del año 2018 por la Junta de Extremadura, para la promoción de las mujeres en el emprendimiento, la empresa y el liderazgo en el ámbito empresarial en la región.

EXTREMADURA EMPRENDE

Ahora que estamos adentrados en la nueva normalidad, ¿qué cambios y adaptaciones has tenido que hacer en tu empresa?

Inmaculada. Hemos tenido la suerte de pertenecer a un sector esencial durante el confinamiento, y fue en esas primeras semanas donde sí tuvimos que realizar varios cambios. Implementamos el teletrabajo en la parte comercial y adoptamos en nuestro local todas las medidas necesarias para frenar la propagación del virus, separación con mamparas, limitación de zonas, compra de material higiénico para protección individual (mascarillas, guantes, gel hidroalcohólico, etc.). Además, elaboramos un plan de contingencia que conocen y respetan todos los trabajadores.

María José. Mi socia Susana Gallardo y yo, nos hemos dado cuenta que en este nuevo escenario la vía digital para mantener reuniones y conectar con clientes es efectivo y viable. Ahora nuestro esfuerzo se basa en llevar a nuestros clientes las herramientas adecuadas para que se adapten a esta nueva normalidad y a los cambios que nos ha traído.

¿Qué retos y oportunidades trae esta nueva normalidad?

Marifé. Sin duda la rápida adaptación de las empresas a las nuevas tecnologías y la adaptación de muchos clientes a un nuevo modelo de consumo como es la comprar por Internet.

Ahora, el reto que tenemos es el de intensificar y acelerar nuestro plan de ventas para poder salvar el año. Y al mismo tiempo trabajar en la búsqueda de posibles nichos de mercados que estén necesitados.

El confinamiento supuso un parón total de actividad para mi empresa, pues estaban cerrados todos los clientes de hostelería y tuve que quedarme en casa. Ese periodo ha resultado una gran experiencia, me ha permitido poder disfrutar y cuidar de la familia, a la vez que dar muchas vueltas a la cabeza, lo cual me ha permitido dar forma a ideas originales para mi negocio que me permitan en estas circunstancias actuales llegar a mi cliente.

Inmaculada. Está siendo muy difícil volver a la normalidad en cuanto a visitas comerciales se refiere. El cliente empresa o no te recibe o aún están cerrados haciendo teletrabajo. Las visitas comerciales no presenciales no están implantadas todavía en nuestro sector, es muy complicado decirle a un cliente que se conecte contigo vía Zoom u otra plataforma similar...

Por otra parte, hemos notado un ligero aumento de nuevos clientes, que nos han venido a contratar ellos, esto ha sido debido a que otras compañías no son capaces de darles el servicio que les damos nosotros, pues están saturados con el cliente particular que ha aumentado los pedidos por internet considerablemente.

La tecnología ha sido la gran aliada desde la aparición del COVID-19. ¿Cómo lo habéis aprovechado durante este tiempo?

Marifé. Estamos potenciando la venta online, haciendo formación sobre marketing digital y recibiendo asesoramiento con agencias de marketing. En el confinamiento organicé una cata online, en la que batimos un récord mundial, con 155 personas catando nuestro vino. Inmaculada. Nosotros somos franquicia, con lo cual desde nuestra central nos proveen de todas las herramientas necesarias, por lo tanto, ya teníamos diseñados los programas que utilizamos para poder trabajar desde cualquier lugar. Aquí en el centro siempre tiene que haber una persona presente, para recepcionar paquetes de nuestros clientes o para dárselos a los conductores. La parte comercial que la componemos una comercial portuguesa y yo, hemos estado trabajando desde casa casi con total normalidad. Aprovechando para buscar en internet nuevos clientes y para actualizar nuestras bases de datos.

“Este período me ha permitido dar forma a ideas originales”

Marifé Fuentes

María José. Ha sido un buen momento para analizar nuestras capacidades y limitaciones desde el punto de vista tecnológico, pero también las de nuestro entorno: clientes, colaboradores, etc.

Hemos detectado enormes limitaciones y algo que nos ha impresionado ha sido ver que la mayoría de personas con más carencias son precisamente mujeres, lo que evidencia la brecha digital que sufrimos.

Ha sido por esto que nuestro mayor interés en estos últimos meses, y el proyecto marcado a corto plazo, ha sido, diseñar un servicio de asesoramiento y gestión enfocado a la implantación de E-COMMERCE. Creación de productos económicamente viables dirigidos a su comercialización tanto on-line como off-line, y la mejora de la imagen corporativa dando una visibilidad adecuada en redes, todo con el objetivo de conseguir que aquellas empresas o proyectos también liderados por mujeres se incorporen al mundo digital consiguiendo comercializar sus productos y servicios de una manera óptima.

EXTREMADURA EMPRENDE

Todavía existen muchos sectores donde el papel de la mujer es escaso o su protagonismo es nulo, ¿qué hace falta para que fluya el talento femenino en el ámbito empresarial?

Fernanda. “CEO es un trabajo, no un género. Y sin embargo, cuando realizamos una búsqueda de imágenes relacionadas con el término CEO en Google Images, solo vemos hombres. Tal y como ocurre en el mundo real, en el que el 95% de los CEO’s son hombres, frente al 5% de mujeres” - Womenalia.

La respuesta a la pregunta que formulas es sencilla pero su solución mucho más compleja. Estamos hablando de estereotipos de género en el ámbito laboral que están creando situaciones desfavorables para las mujeres, quienes deben recorrer una auténtica carrera de obstáculos para alcanzar su meta profesional.

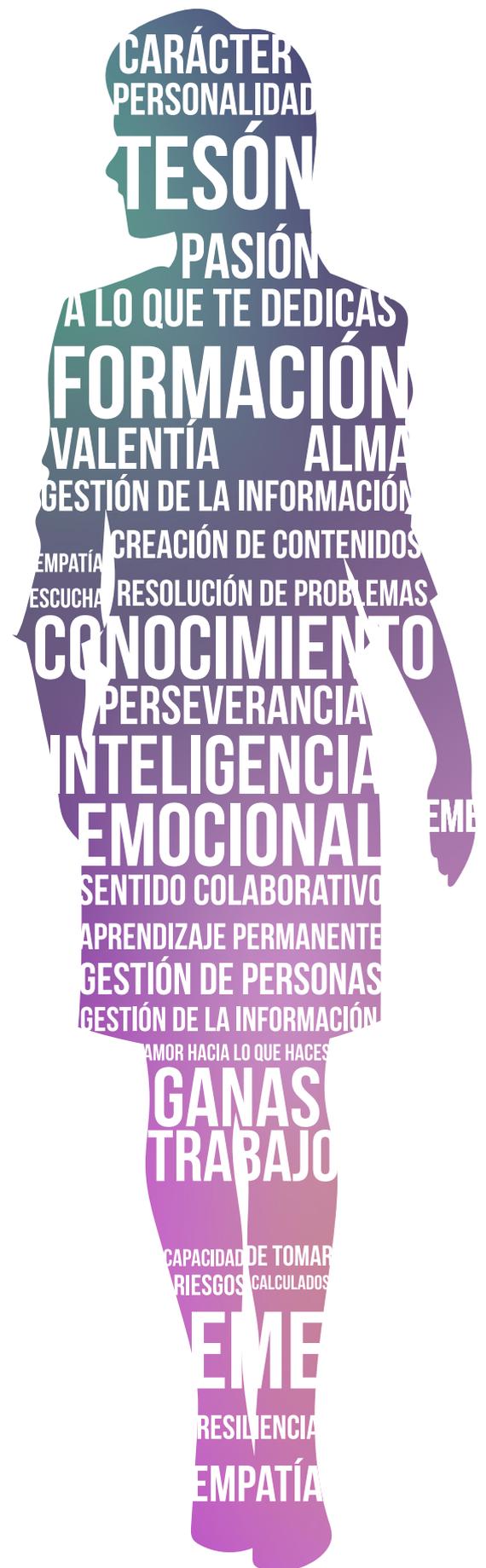
Para reducir los estereotipos de género y aumentar la presencia de las mujeres en el sector de la tecnología o en el de la innovación, es necesario trabajar en la prevención, en la sensibilización, en la educación, en los medios de comunicación y publicidad, en el ámbito laboral, en la promoción en el empleo, en la negociación colectiva - visibilizando el potencial que representan las mujeres en aquellos campos de la educación y ámbitos profesionales donde se encuentren infrarrepresentadas para evitar procesos de segregación horizontal en la educación y en el mercado de trabajo. Os recomiendo la lectura de “El Libro Blanco de las mujeres en el ámbito tecnológico”, publicado en marzo de 2019 por el Ministerio de Economía y Empresa, en el que se concluyen algunas medidas muy concretas sobre cómo intervenir en favor de las mujeres en el ámbito tecnológico.

“Conciliar va mucho más allá del hecho de trabajar en casa”

María José Gómez

María José. Conciliar va mucho más allá del hecho de trabajar desde casa. La conciliación debe ir unida a cuestiones resueltas como la brecha digital, la desigualdad de oportunidades, la concienciación, etc. Es cierto que este proceso exprés de digitalización que nos ha traído esta crisis, ha cogido desprovistos de suficiente formación a muchas personas, pero principalmente las afectadas hemos sido las mujeres.

Además, nos encontramos ante la necesidad de crear nuevos perfiles profesionales que afronten esta digitalización y poner en marcha estrategias de desarrollo del talento femenino. Una muy buena manera sería la creación de programas de formación y mentorización dirigido a mujeres con el fin de conseguir competencias digitales suficientes.



EXTREMADURA EMPRENDE

¿Cómo es trabajar en un sector tradicionalmente masculino?

Marifé. Mi experiencia personal y profesional resulta significativa en lo que se refiere a la discriminación o invisibilización de la mujer en un campo como el vino. Por ejemplo, en las ferias cuando participamos con un stand, mi marido me acompaña cuando puede para ayudarme. Pues bien, si se acerca una pareja, hombre y mujer, solo le hablan a él. Si yo estoy interviniendo para explicarles cuestiones del producto, ellos miran a mi marido y le preguntan a él; hasta que llega un momento en el que mi marido les indica que no sabe de vinos y que soy yo la de la bodega.

Inmaculada. En mi caso lo considero un beneficio, porque como resulta raro que te visite una empresa de transportes liderada por una mujer, siempre te reciben. Mi experiencia profesional anterior también era en un sector tradicionalmente de hombres, trabajé durante 25 años en una empresa de instalaciones eléctricas donde la única mujer durante mucho tiempo era yo y mis compañeros siempre me trataron igual que a un hombre.

Fernanda. La respuesta a esa pregunta como empresaria puedo resumirla en esa frase: “Cuando el servicio o producto que ofrece tu empresa crea valor y el cliente lo percibe así, el resultado es bueno”. Tengo la empresa desde hace 7 años y, afortunadamente, seguimos aprendiendo y creciendo.

Además, vivimos en un contexto cada vez más digital, más líquido, en el que los productos o servicios se compran y se venden de forma desmoralizada, igual que el talento que lo ofrece. Es una magnífica oportunidad para que las mujeres empresarias nos demos a conocer en este contexto digital y eso es responsabilidad nuestra.

¿Eso quiere decir que la igualdad en estos sectores exista? La respuesta es no. Es verdad que la presencia de las mujeres en sectores tradicionalmente masculinos ha experimentado aumentos significativos en las últimas décadas, pero, pese a ello, siguen existiendo importantes desigualdades por causa de género: acceso y permanencia al mercado de trabajo; promoción profesional; salarios; y usos del tiempo y roles familiares.

En este camino, hemos tenido momentos en los que nos ha costado más ganarnos la confianza de un cliente o nos ha costado demostrar dos veces que podíamos hacer un determinado trabajo.

eme.extremaduraempresarial.es

¡FORMA PARTE DE LA COMUNIDAD EME!



REGÍSTRATE MÚLTIPLES RECURSOS 

CATÁLOGO DE PROFESIONALES | GRUPOS | EVENTOS

AVISOS | CHAT
FOROS | BLOG
MENSAJES
ANUNCIOS
DEBATES

-  **Un impulso y apoyo a iniciativas empresariales** lideradas por mujeres.
-  **Una oportunidad para cooperar y crecer** a través de la motivación y el talento.
-  **Un punto de encuentro** para ofrecer una mayor visibilidad de tu proyecto o negocio.

EME ESTRATEGIA DE **MUJERES EMPRENDEDORAS**

EXTREMADURA EMPRENDE

El momento de plantearte la segunda oportunidad

Cuando un proyecto no ha terminado como esperábamos, o cuando después de un largo recorrido profesional nos encontramos sin perspectivas laborales, quizás haya llegado el momento de reinventarse, de apostar por la Segunda Oportunidad Empresarial.

Si hablamos de emprender y de iniciar un nuevo proyecto, la imagen que nos viene a la cabeza suele ser la de una persona joven motivada en su primera experiencia empresarial. Pero el emprendimiento tiene muchas facetas. Una de ellas, con menos protagonismo en redes sociales o en medios de comunicación, está relacionada con lo que denominamos Segunda Oportunidad Empresarial. Desde el Programa Emprende 2.0 hemos apoyado esta opción que lleva a muchas personas a dar el salto hacia la empresa acorde a dos perfiles con gran potencial emprendedor:

- Personas que han acometido el cierre de su empresa provocado por un fracaso empresarial y que se planteen la opción de volver a emprender con un nuevo proyecto.
- Personas mayores de 50 años desempleadas, que poseen una gran trayectoria profesional como empleados por cuenta ajena y que desean iniciar un proyecto propio.

Hemos compartido reflexiones con los participantes de este programa y con el equipo de profesionales que les ha ofrecido formación, coaching y acompañamiento personalizado para la puesta en marcha de sus proyectos, de su segunda oportunidad.

Gemma Viana

“Por difícil que parezca, hay que intentar dar el paso hacia la segunda oportunidad empresarial”

Profesional de P13fit y zumba
gemmaviana.com



Vicente Escobar

“Estamos en un escaparate global lleno de oportunidades, Internet nos acerca a todas partes”

LVVC Investments, Iberian Real Estate
Market & Investment Manager



Puerto Núñez

“Cuentas con muchos recursos personales y profesionales que te van a ayudar a poner en marcha tu negocio. Aprovéchalos”

Belleza Thai, estética integral y bienestar



Emiliano Esteban

“Emprender no es un juego, lo arriesgamos todo. Debemos renovar nuestra información y formación en todo momento”

www.enfases.net



EXTREMADURA EMPRENDE

Pilar Contreras y Teresa Nuevo, forman parte del equipo de profesionales de Emprende 2.0.

¿Por qué es más importante apostar ahora por la segunda oportunidad?

Teresa, Directora Gerente en Nuevo Coach. La reinención es una gran oportunidad para vivir la vida que queremos. Nos ha tocado vivir un momento de múltiples cambios, donde es posible plantearnos cómo queremos que sea nuestra nueva normalidad y dar el primer paso para lograrlo.

Pilar, coach y consultora asociada de Consultores Sociales ESOTEX. Apostar por una segunda oportunidad es poder volver a empezar con más conocimiento y experiencia, seguir creciendo y abrir numerosas oportunidades en todos los ámbitos: económico, social, laboral, empresarial...

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las personas mayores de 50 años que deciden reinventarse iniciando un proyecto empresarial?

Teresa. Uno de los retos a los que se enfrentan muchas de estas personas es la creencia socialmente aceptada de que a partir de los 50 es muy difícil que el tejido empresarial quiera contar contigo. La tecnología también es un reto en un mundo cada día más digital y virtual. Pero tal vez el mayor reto es la autoconfianza y el empoderamiento. Hay que romper con la creencia limitante de “no sé si voy a ser capaz”.

Emprender puede llevar a equivocarse y no llegar al éxito que queríamos ¿Qué aprendizajes podemos sacar cuando eso ocurre?

Pilar. En la vida nos equivocamos continuamente, siempre estamos tomando decisiones y eligiendo entre diferentes alternativas que no son las más acertadas en la mayoría de los casos. Lo importante es seguir adelante, reconocer los errores, no culpabilizarnos; nuestra cultura magnífica la culpa, siempre hay que buscar culpables. Aprender a no sentirnos culpables por los errores y analizar por qué nos hemos equivocado, siendo personas más reflexivas y críticas.

¿Cuáles son las tres claves más importantes que debe tener en cuenta una persona que quiera buscar su segunda oportunidad empresarial?

Teresa. Desde mi punto de vista, la más importante es plantearse la “intención positiva” de la reinención, es decir, para qué me quiero reinventar. Tener claro este horizonte implica garantizar una gran fuente de motivación que nos ayude a lograr nuestras metas y no dejarnos llevar por falsos espejismos de oportunidad que no responden a lo que realmente queremos.

Pilar. Debemos cuidar tres ámbitos a partes iguales: El emocional: trabajar todas las habilidades personales que nos harán falta: confianza, seguridad, resiliencia... El racional: aprendizaje continuo, búsqueda de recursos y planificación. Y el empresarial: Tener una buena idea, analizarla, estudiar el mercado y saber adaptarla a las necesidades y demandas actuales.



“El mayor reto es la autoconfianza y el empoderamiento. Hay que romper con la creencia limitante de *no sé si voy a ser capaz*”

Teresa Nuevo, Directora Gerente en Nuevo Coach

EXTREMADURA EMPRENDE

También hemos podido conocer las experiencias de Vicente Escobar, Gemma Viana, Puerto Núñez, Emiliano Esteban, participantes en Emprende 2.0, con proyectos empresariales que se han desarrollado en esta nueva etapa de Segunda Oportunidad.

**Vicente Escobar**

“Nunca es tarde para emprender”

Estás en un proceso de reinventarte ¿qué te ha motivado a hacerlo poniendo tu propio proyecto empresarial en marcha?

Vicente. Me he reinventado aprovechando mi bagaje previo, mi red de contactos, mi experiencia financiera y bancaria. Mi motor de motivación sin duda es mi familia, pero también no tener miedo para afrontar nuevos retos y aprender algo nuevo, aunque se tenga más de 50 años.

Gemma. He decidido que el tiempo y el dinero que invierto en una disciplina, tenía que ser valorado de alguna forma más positiva. Esto me ha hecho reflexionar sobre mi vida laboral, sin dejar de realizar lo que me apasiona, pero ahora desde la perspectiva empresarial.

En este proceso personal y profesional que has vivido ¿qué apoyos has recibido? ¿Qué impacto han tenido en ti o en tu proyecto?

Puerto. El trabajo de coaching, de asesoramiento empresarial ha sido fundamental para que mi proyecto sea una realidad. Ahora tengo más confianza, seguridad y motivación, para seguir adelante con mi iniciativa.

Emiliano. Valoro los apoyos de algunas pocas personas que desinteresadamente se han cruzado en mi camino y que me ayudaron porque o creían en mi idea, o creían en mi persona.

**Gemma Viana**

“Convertí mi hobby en un negocio”

**Puerto Núñez**

“Conté con grandes profesionales”

Vicente. Participar en Emprende 2.0 me ha aportado herramientas para el análisis de mi idea de negocio y medir mejor mis objetivos. Además, hemos creado un grupo de trabajo que de otra forma no habríamos tenido la suerte de encontrar.

Si pudieras volver atrás en el tiempo ¿qué error evitarías volver a cometer?

Emiliano. Dar el salto empresarial bastante antes. La juventud te da empuje y tiempo para hacer viable un proyecto. Ahora lo sustituyo por experiencia, tenacidad y por capacidad de trabajo.

**Emiliano Esteban**

“Rodéate de personas que confíen en ti”

Puerto. No asesorarme bien antes para poner en marcha un proyecto, he intentado poner en marcha otro proyecto y fracasé por no tener apoyo suficiente. Ahora sé que no estamos solas, que podemos estar rodeadas de grandes profesionales.

Vicente. Sin duda, me habría lanzado a emprender mucho antes, aunque nunca es tarde. Es un mensaje que creo que todos deberíamos tener todos grabado a fuego, nunca es tarde.

Gemma. Evitaría comenzar una actividad laboral como un hobby, consintiendo condiciones que hoy considero vejatorias. La oportunidad está en convertir ese hobby, esa pasión, en un proyecto propio, marcando la diferencia en aquello que puedas hacer mucho mejor que la competencia.

Otro escaparate más en el que poder dar a conocer tus productos y establecer sinergias

Exprime tu perfil en Autónomos en Red para vender más

La plataforma gratuita Autónomos en Red impulsa la visibilidad online de los profesionales y empresas extremeñas.

La **visibilidad online** es la capacidad de una marca o empresa de ser encontrado y reconocido en internet, especialmente por su público objetivo. Toda empresa que quiera trabajar su presencia en Internet, debe perseguir como objetivo final que una vez que ese público ha llegado a su web, pueda convertirse en un cliente.

Para trabajar esa visibilidad de tu empresa en Internet, puedes recurrir a diferentes canales y acciones, uno de ellos es la web **Autónomos en Red**. Una plataforma online gratuita para los autónomos y empresas de Extremadura puesta en marcha por la Dirección General de Empresa de la Junta de Extremadura.

En **Autónomos en Red** puedes mostrar información sobre tus productos o servicios, la actividad que realizas o tus datos de contacto; además de lanzar promociones y ofertas exclusivas. Al registrarte, pasas a formar parte de un directorio empresarial que ya cuenta con casi **2.000 empresas extremeñas**.

¡Si aún no te has dado de alta, crea tu perfil en un minuto!

Claves para sacar el máximo partido

Completa la información de tu empresa. Imagina que entras en una tienda y no hay nadie para atenderte. Te ofrecemos un escaparate gratuito, que debes cuidar para ofrecer una buena imagen. Completa al máximo la información que realiza tu empresa, resalta los productos o servicios que quieras destacar. Y, sobre todo, revisa tus datos de contacto.

La importancia de una buena imagen. Cuida tus fotos. Un buen perfil empieza por mostrar imágenes y fotografías de calidad que despierten el interés y llamen la atención. Y no escatimes en fotografías, ya que son una oportunidad para poder mostrar todo lo que puedes ofrecer.

Hazte visible. Lanza promociones para atraer clientes. Muchas empresas quieren llegar a tus clientes. ¿A quién elegirán? Debes hacerte más visible y una forma de hacerlo es ofreciendo descuentos o promociones. Te permitirán ganar clientes nuevos, fidelizar los que tienes, dar a conocer tu marca; en definitiva, incrementar tus ventas.

Capta nuevos clientes a través de las solicitudes de presupuesto. Si estás registrado en Autónomos en Red, cualquier posible cliente podrá mandarte una solicitud de presupuesto completando un sencillo formulario sobre lo que necesita, dónde y cuándo. Además, dejará los datos de contacto. No pierdas la oportunidad de hacer negocios, responde a esa solicitud de forma rápida, ya sea por email o llamándole directamente para ofrecerle la mejor oferta.

Si tu empresa es extremeña
y quieres vender más,
promociónala gratis

<https://autonomosenred.juntaex.es/>



Emprendimiento Social

Los emprendedores sociales impulsan otro modelo de hacer empresa

Ante la situación actual, los emprendedores sociales son una palanca fundamental por su compromiso en ayudar a la sociedad y resolver los problemas y retos más complicados a los que ésta se enfrenta.

Los emprendedores sociales lideran otro modelo de hacer empresa, impulsando proyectos que incorporan principios de ética, de transparencia, de compromiso social, ambiental y con la comunidad. Un tipo de empresa que pone en el centro a las personas y la cooperación entre ellas.

Las empresas que generan impacto social han afrontado los retos planteados por el COVID-19 de una forma radicalmente nueva. Como por ejemplo COVIDA, una aplicación que conecta a las personas más vulnerables al virus con voluntarios dispuestos a ayudarles a la hora de hacer la compra. O la empresa social Auara, que se ha volcado para hacer llegar botellas de agua mineral a los hospitales españoles consiguiendo a través de donaciones y crowdfunding llevar más de 760.000 litros.

Para impulsar este tipo de iniciativas, desde la Dirección General de Empresa de la Junta de Extremadura se realizan diferentes acciones orientadas tanto a nuevos proyectos de emprendimiento social, como al crecimiento y consolidación de las empresas sociales con recorrido en la región.



Promoción de empresas sociales durante el Foro EFES



Mercado de emprendimiento social en Foro EFES

Nuevos emprendedores ante nuevos retos

La Aceleradora de Emprendimiento Social impulsa la creación de iniciativas de emprendimiento social, ofreciendo formación y asesoramiento especializado a veinte emprendedores.

A través de sesiones presenciales se trabaja el modelo de negocio, el diseño de productos y servicios, prototipado, estrategia de marketing y comunicación y la financiación de este tipo de iniciativas.

En anteriores ediciones de este programa, más de 50 proyectos ya han acelerado sus proyectos, impulsando su posición en el mercado.

Las empresas sociales también crecen

Otra de las acciones que se desarrolla es el programa de Consolidación de Empresas Sociales, que persigue la mejora competitiva de empresas que generan impacto o transformación social o medio ambiental en Extremadura.

Emprendimiento Social

Las empresas participantes reciben asesoramiento especializado y formación online en ventas y fidelización de clientes, marketing digital, certificación de empresas sociales y gestión económico financiera de la empresa social, captación de inversión y financiación social.

Además, se realiza un análisis del estado de situación global de cada una de ellas, con el objetivo de ofrecerles un plan de mejora con acciones concretas en relación a aspectos como la estructura de la organización, los recursos humanos, políticas y estrategias de marketing; o con el objeto de mejorar la situación económico financiera.

Formación online para emprendedores y empresas sociales

Este modelo de emprendimiento y actividad empresarial requiere unos conocimientos y estrategias específicas, que se podrán adquirir a través de los cursos online gratuitos de 50 horas de duración disponibles en <https://proyectoefes.es/cursos-online/>.

El MOOC “¿Cómo poner en marcha un proyecto de emprendimiento social?” enfocado a nuevos emprendedores y público en general interesado en el emprendimiento social, proporciona el conocimiento básico sobre emprendimiento social y cómo poner en marcha un proyecto en este ámbito.

Por otro lado, el MOOC “Creación y gestión de empresas sociales”, está dirigido a gestores de empresas sociales, emprendedores sociales y personas interesadas en la mejora de resultados y eficiencia de las empresas sociales. Aborda aspectos claves de una empresa social como el modelo de gestión, la cadena de valor, estrategias de financiación o la evaluación y seguimiento del impacto social.



Stand de promoción de emprendedores sociales. Mercado Foro EFES

Cómo poner en marcha un proyecto de emprendimiento social





Cursos online gratuitos de 50 h de duración

Creación y gestión de empresas sociales





Herramientas para crear valor

Otro recurso disponible para los emprendedores sociales es la guía ‘Creando Valor’, incluye diversas herramientas fáciles de aplicar para diseñar proyectos que generan impacto social o medioambiental. La guía “Creando Valor” está disponible para su [descarga](#) gratuitamente en versión digital, en idioma español y portugués, en la web del proyecto EFES.

Todas estas actuaciones están desarrolladas en el marco del proyecto EFES. Un proyecto aprobado en el marco del Programa Interreg V-A España-Portugal (POCTEP) 2014-2020, cofinanciado en un 75% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Becas para estancias formativas en empresas de la UE

Muévete por Europa con tu proyecto empresarial

Arranca un nuevo ciclo del programa Erasmus Empresarial, un programa que facilita la colaboración entre empresarios experimentados y emprendedores de la Unión Europea.

La Junta de Extremadura, a través de la Dirección General de Empresa, participa como Organización Intermedia de este programa que facilita el **intercambio internacional entre emprendedores y empresas a través de estancias de aprendizaje y desarrollo de proyectos con una duración de uno a seis meses.**

La convocatoria se dirige a **empresarios de Extremadura con más de 3 años de recorrido, que pueden participar como empresa de acogida** recibiendo a emprendedores procedentes de cualquier país de la Unión Europea. Para estos empresarios de acogida es una oportunidad para desarrollar relaciones comerciales internacionales en su negocio; y además participar en el programa no supone coste.

Por otro lado, este programa también se dirige a los **nuevos emprendedores de Extremadura, que tienen la oportunidad de aprender en una empresa de otro país participante** y de adquirir las habilidades necesarias para dirigir una pequeña o mediana empresa. El programa les ofrece una compensación económica, una beca, cuya cuantía final dependerá tanto de la duración de la estancia como del país de destino, pudiendo variar entre los 500 € y los 1.100 € al mes. Pueden participar emprendedores que tengan planes firmes de montar su propio negocio, o bien que lo hayan hecho en los últimos tres años.

Como organización intermedia, la Dirección General de Empresa actúa emparejando a nuevos emprendedores con empresarios experimentados ayudándoles a gestionar la solicitud, a identificar el país y empresa de destino, o el perfil de la persona emprendedora para acoger en su negocio.

Además, desde el 2018 la Comisión Europea ha puesto en marcha un proyecto denominado EYE GLOBAL para la extensión geográfica del programa a países fuera de Europa, que permite a los nacionales de la UE que participan en el programa elegir entre tres destinos adicionales - Estados Unidos (estados de Nueva York y Pensilvania), Israel y Singapur para una estancia de máximo 3 meses.

El programa Erasmus Empresarial está cofinanciado por la Dirección de Industria y Empresa de la Comisión Europea y opera a través de los 24 países de la UE, y otros de la zona COSME incluidos Turquía, Albania, Serbia, Bosnia y Montenegro, además de países vecinos de Europa del Este.

Toda la información y los requisitos para participar en este programa se pueden consultar en la [web](#) de Extremadura Empresarial y en el teléfono 924 00 44 40 - 924 00 44 49.



Impulsando la transformación digital



4.0

CONECTA PYME

conectapyme40.com

Este proyecto está cofinanciado en un 75% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del programa Interreg V-A España Portugal (POCTEP) 2014-2020

(Eje prioritario 2 "Crecimiento integrador a través de una cooperación transfronteriza a favor de la competitividad empresarial")



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



UNIÓN EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA

CONECTA PYME



Entrevista a Pablo García, director general de Agenda Digital

“Las empresas extremeñas deben avanzar con confianza hacia una economía digital”

Hablamos con el director general de Agenda Digital de la Junta de Extremadura sobre la importancia de impulsar la transformación digital en todos los ámbitos y, especialmente, en el tejido empresarial.

El teletrabajo, el comercio electrónico, las diversas fórmulas de economía digital, junto a las modernas redes de telecomunicaciones de gran capacidad, se han convertido en los grandes recursos con los que se ha tratado de sortear en lo posible las consecuencias de esta crisis.

También ha puesto de manifiesto la importancia de impulsar la transformación digital en todos los ámbitos y, especialmente, en el tejido empresarial.

Con el director general de Agenda Digital de la Junta de Extremadura, Pablo García, hablamos de estas cuestiones.

Pablo, tu departamento es el encargado de gestionar la Agenda Digital para Extremadura y, por tanto, definir la manera de encauzar la transformación digital en las empresas de la región. ¿Cuáles son ahora las prioridades?

La necesidad de avanzar hacia la transformación digital de nuestro tejido productivo, y de la sociedad extremeña en general, no es una percepción de ahora, no es un fenómeno nuevo. FUNDECYT, la Fundación para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología en Extremadura, funciona desde 1995, desde hace 25 años, y ya entonces se tenía la firme convicción de que la tecnología iba a cambiar las formas de producir, de hacer negocios o de competir en los mercados.



Pablo García, director general de Agenda Digital de la Junta de Extremadura.

Entrevista a Pablo García, director general de Agenda Digital

Han sido tres décadas de cambios extraordinarios en los que la tecnología ya ha transformado el mundo. No podemos perder de vista que en el 92, el año de la Expo de Sevilla o las Olimpiadas de Barcelona, no había ni Internet ni móviles. Lo que pasa es que la aceleración continúa hacia cambios aún mayores de la mano de tecnologías auténticamente revolucionarias. De qué manera transformará nuestro entorno, las formas de relacionarnos o el mercado de trabajo la inteligencia artificial, el big data, la robótica, el Internet de las Cosas o el 5G nadie lo sabe, pero sí puedo asegurar que serán cambios profundos, de calado, y no hace falta decir que todo esfuerzo será poco para prepararse ante lo que viene.

Ahora lo prioritario es que nuestras empresas se doten de los recursos tecnológicos y las habilidades necesarias para avanzar con confianza en un proceso que no tiene por qué resultar difícil. La Junta de Extremadura siempre estará ahí, en ese camino de transformación para darles apoyo y acompañarlas para ser más competitivas en este mercado globalizado.

El Gobierno central publicó el plan España Digital 2025, ¿Cómo se espera que repercuta en Extremadura?

La transformación digital es uno de los ejes fundamentales de las políticas públicas, tanto como lo puede ser la transición ecológica y la lucha contra el cambio climático. Está en juego el ser o no ser y, sencillamente, no nos podemos permitir la inacción o quedarnos rezagados en el proceso. La unidad de acción es importante y de ahí la insistencia en definir propuestas de actuación conjunta con el Gobierno central.

Además, hay que mostrarse satisfechos por el clima de entendimiento logrado con el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. En la actualidad trabajamos en dos grandes líneas definidas en ese plan: el 5G y la fabricación digital. En ambos casos hay que destacar la colaboración público-privada y que se trata de proyectos destinados a explorar las posibilidades de estas tecnologías. No cabe duda que ejercer de pionero tiene sus complicaciones, pero a nadie se le escapan las ventajas de ser de los primeros en asentarse en un nuevo territorio.

Extremadura, por ejemplo, será uno de los centros de referencia en el país a la hora de identificar posibles aplicaciones del 5G gracias al proyecto aprobado por el Ministerio que llevará a cabo Gamma Solutions. También participa el Ayuntamiento de Cáceres con su SmartCity cofinanciada por Red.es sobre Patrimonio y Turismo Inteligente. Estamos hablando de experimentar con el uso de vehículos autónomos para el transporte de personas



Pablo García es doctor en Ingeniería Informática por la Universidad de Extremadura. Entre 2017 y 2019 fue director de la Escuela Politécnica de Cáceres (School of Technology) en la que se imparten titulaciones de grado, máster y doctorado en los campos de Ingeniería Civil, Edificación, Informática y Telecomunicaciones y, desde septiembre de 2019, es director general de Agenda Digital de la Junta de Extremadura.

en el campus universitario de Cáceres, el uso eficiente de energía, además de crear una plataforma tecnológica en el Centro de Cirugía de Mínima Invasión “Jesús Usón”- CCMI que permita a los estudiantes de medicina asistir en directo, de manera telemática, a operaciones de cirugía y formarse en técnicas de mínima invasión.

En el ámbito del 3D quiero destacar la puesta a punto del Fab.NEX, la Red Extremeña de Prototipado y Fabricación Digital integrada por los microlaboratorios con los que cuenta el CCMI, los tres que funcionan en la Universidad de Extremadura y el taller de FabLab Xtreme puesto en funcionamiento por iniciativa privada en Almendralejo. Se trata de centros destinados a la experimentación, a crear, innovar y promover el talento en el ámbito de la nueva economía. Cuentan con un equipamiento de nueva generación, hardware y software, y la idea es experimentar y transferir el conocimiento resultante a la pyme extremeña.

Entrevista a Pablo García, director general de Agenda Digital

Nuestra región se caracteriza en gran medida por tener un componente rural importante. ¿De qué forma se ha previsto acometer los procesos de transformación digital en ese ámbito rural?

Es complicado porque ahí se combinan varios retos superpuestos. Hay que frenar el fenómeno de la despoblación y hay que garantizar la igualdad de oportunidades para los extremeños que viven en el entorno rural que, además, es una población muy dispersa por el territorio. La respuesta del Gobierno extremeño es invertir en conectividad, en redes de fibra óptica, sobre todo en los ayuntamientos más pequeños, que son los que disponen de menos recursos para invertir en infraestructura tecnológica.

Solo durante 2019 se concedieron más de un millón de euros en ayudas para el despliegue de estas redes en 60 ayuntamientos de menos de 5.000 habitantes. En total ya son 153 los ayuntamientos de este tipo que se han beneficiado de las mismas. Y acabamos de sacar la cuarta convocatoria de ayudas para que al final todos los ayuntamientos extremeños en ese rango de población dispongan de red local de fibra óptica con la que conectar sus sedes dispersas por el casco urbano a través de un canal seguro y de altas prestaciones.

Se han hecho convocatorias de ayudas diferenciadas para el grupo de siete grandes ciudades de Extremadura, para ayuntamientos con un censo de población que oscila entre los cinco y los veinticinco mil habitantes, para los que tienen menos de cinco mil, para entidades locales menores y para mancomunidades de municipios. A estas se subvenciona el despliegue de redes que conecten la sede de la mancomunidad con la de los ayuntamientos mancomunados. En definitiva, hemos pretendido desplegar redes de telecomunicaciones de gran ancho de banda por todo el territorio extremeño conscientes de su importancia a la hora de prestar servicios de nueva generación como la teleasistencia, la telemedicina o la televisión de alta definición. Esas redes también han servido para complementar la infraestructura que han necesitado los ayuntamientos beneficiarios del programa de la Comisión Europea WIFI4EU. Ningún territorio de la región debe quedar descolgado de los procesos de transformación digital en marcha.

Agenda Digital ha apoyado la implantación de soluciones de comercio electrónico en el tejido empresarial extremeño. ¿Da por cumplidos los objetivos que se asignaban a este programa de ayudas?

Desde luego la idea es que el comercio electrónico se

consolide definitivamente en la cultura empresarial de Extremadura. Se trata de convocatorias de ayudas que la Junta reedita en lo fundamental desde hace cinco años. Por tanto, el convencimiento acerca de las ventajas competitivas que aporta a una empresa el comercio on line no es nuevo en el Gobierno extremeño.

Los datos referidos a los hábitos de consumo mostraban que era una alternativa que se imponía poco a poco. Hasta que estalló la crisis del coronavirus y, de repente, el comercio electrónico se convirtió en el rey del mercado, con cuotas superiores al 40% de las ventas. Eso es extraordinario y, evidentemente, tiene que ver con las medidas coyunturales de confinamiento y distanciamiento social a las que debimos someternos, pero no es previsible que la tendencia se revierta. Las empresas que apostaron por un modelo de economía digital han salido fortalecidas de esta crisis y, por tanto, debemos estar más convencidos que nunca de la necesidad de realizar el camino de tránsito hacia esta alternativa.

Desde Agenda Digital subvencionábamos con estas ayudas servicios de tienda online, marketplaces y portales de empresa, marketing online y proveedor de servicios de pago, además de la propia redacción del proyecto técnico que hay que adjuntar a la solicitud.

“Queremos que el comercio electrónico se consolide definitivamente en la cultura empresarial de Extremadura”

Finalmente se han recibido 849 solicitudes de ayuda que actualmente estamos tramitando. Del balance que se puede hacer hasta la fecha hay que destacar que las empresas extremeñas prefieren claramente apostar por el marketing online, con más de un 96% de las solicitudes, y por la creación de tiendas online, que acapara más del 63% de las mismas. Los servicios de marketplace y proveedor de servicios de pago se han solicitado mucho menos. No llegan, de momento, al 10% de las solicitudes.

Los datos apuntan al turismo y al comercio tradicional como los sectores que van a salir peor parados de esta crisis. ¿De qué manera pueden contribuir las TIC a su recuperación?

Sí, hay que insistir en el mensaje de que la digitalización

Entrevista a Pablo García, director general de Agenda Digital

de la actividad comercial es una necesidad en los tiempos que corren. Desde la Junta de Extremadura proponemos este tipo de soluciones, que entiendo que son esenciales para el negocio de pymes y autónomos.

Además, nos hemos propuesto promover especialmente las ideas de negocio innovadoras. La iniciativa Extremadura Open Future, que pusimos en marcha en colaboración con Telefónica y Fundecyt en el espacio La Atalaya de Badajoz, tiene ese propósito fundamental. Es una aceleradora de empresas emergentes de base tecnológica. Las startups presentan su idea de negocio y, si son seleccionadas, disponen durante un periodo de ocho meses de los medios tecnológicos y del asesoramiento especializado necesario que les presta un equipo de mentores para guiar los primeros pasos de su proyecto empresarial.

Ya se han celebrado tres convocatorias de las que hay que decir que los resultados han sido muy buenos, aunque lo cierto es que se combinaban factores muy favorables, como es una propuesta formativa de calidad con el indudable talento que siguen demostrando los emprendedores extremeños. Ya está en marcha la cuarta convocatoria en la que participan siete nuevas startups que proponen proyectos sinceramente sorprendentes por su calidad y originalidad.

La recuperación del turismo lógicamente está ligada a la movilidad y está claro que la crisis sanitaria ha levantado barreras que son difíciles de salvar para recuperar una cierta normalidad en la actividad turística. No obstante, entiendo que es acertado trabajar, como se hace desde la Dirección General de Turismo, en el desarrollo del concepto de Destino Turístico Inteligente, que tiene un componente tecnológico fundamental. Se busca tanto promover nuestros recursos turísticos como mejorar la experiencia del visitante. Y para eso hay que contar con tecnologías como la realidad virtual y aumentada o el 5G. De hecho, ese proyecto experimental en redes 5G aprobado por el Ministerio para Extremadura se propone también analizar su utilidad para promover el conocimiento de los recursos patrimoniales de la ciudad de Cáceres y contribuir al mismo tiempo a la formación de estudiantes universitarios.

El teletrabajo y el emprendimiento digital constituye otra línea de ayudas abiertas desde Agenda Digital. ¿Qué objetivos se marca?

Acabamos de lanzar la primera convocatoria de ayudas para promover la implantación de soluciones de teletrabajo y emprendimiento digital, especialmente en las pymes y autónomos extremeños. Nos hemos decidido por establecer líneas de ayudas diferenciadas para la

“Desde Agenda Digital subvencionamos servicios de tienda online, marketplaces y portales de empresa, marketing online y proveedor de servicios de pago, además de la propia redacción del proyecto técnico que hay que adjuntar a la solicitud”

implantación del teletrabajo y para la promoción del emprendimiento digital.

Proponemos apoyar la conectividad, la oficina en la nube y la modernización de la equipación de las empresas por una parte, y para impulsar la implantación digital y la ciberseguridad, por otra, además con una dotación presupuestaria importante, tres millones y medio de euros, de los que uno y medio se destinan a financiar proyectos empresariales de teletrabajo, y los dos restantes para emprendimiento digital.

Lo que pretendemos es que nuestras empresas dispongan del equipo tecnológico necesario para hacer posible ese salto hacia la digitalización de su actividad, y queremos además que sus proyectos de implantación digital adopten soluciones de tecnologías digitales emergentes y además que garanticen la ciberseguridad de sus sistemas.

Ahora mismo estamos diseñando en la Estrategia de Agenda Digital de Extremadura, en consonancia con las ya existentes de Europa y España. A finales de año, en colaboración con nuestras empresas, tendremos el documento base que pretende desarrollar un plan de acción dinámico y vivo, que vaya adaptándose en el tiempo a los cambios que sean necesarios.

Este plan se articula sobre tres ejes fundamentales, relacionados con el talento y competencias digitales, la conectividad con infraestructuras de telecomunicaciones y la economía digital con nuestras pymes y autónomos.

Transformación digital y el miedo a la incertidumbre



Julio Piedehierro

Consultor de Industria 4.0 y vocal de AEXTIC (Asociación Empresarial Extremeña de Tecnologías de la Información y Comunicación)

En los últimos años hemos comprobado como de forma gradual, una serie de herramientas se han ido incorporado a nuestro día a día, adoptándolas a nuestro trabajo para hacernos la vida fácil, ya que nos permite ser más eficientes y productivos. Aplicaciones de email y mensajería, herramientas en la nube para almacenar información y trabajar de forma colaborativa, redes sociales, sitios web, etc. Inconscientemente hemos iniciado nuestro proceso de digitalización, si bien esto es solo la punta del iceberg.

A partir de aquí surge un término en auge: Transformación Digital, que nos sirve de brújula para orientar nuestras acciones e identificar el momento en el que nos encontramos inmersos. Y es que es un proceso de cambio global que va más allá de mejoras concretas y que conlleva digitalizar todas las dimensiones de nuestra empresa, desde las tareas y procesos de trabajo hasta nuestros clientes.

La Era de la digitalización supone un nuevo desafío para las empresas, que deben adaptarse a marchas forzadas a una marea que ha llegado, en algunos casos sin avisar y de forma silenciosa, pero que sin embargo ha calado rápidamente en el entorno. Y es que nuestros clientes son cada vez más digitales, demandantes de productos y servicios en dicha sintonía, de producciones cortas y personalizadas. Cualquier proceso es susceptible de ser digitalizado y, por tanto, esta irrupción afecta a todos los sectores empresariales.

Debemos tomar este desafío como un aliado, que bien utilizado supondrá un impulso a nuestro crecimiento y no un muro imposible de franquear. La digitalización podrá hacernos llegar mucho más lejos de lo que habríamos imaginado: ser más rápidos y eficientes, conocer mejor las necesidades de nuestros clientes, sus expectativas y, sobre todo, nos permitirá acceder a los DATOS, información en tiempo real que nuestra empresa genera y que, si sabemos interpretar, facilitará la toma de decisiones en nuestro negocio.

Como decíamos anteriormente, la transformación digital es un proceso global que afecta a todas las dimensiones de nuestra empresa. Esta transición debe hacerse de forma escalonada, ordenada desde el conocimiento de nuestra situación inicial. Es preciso detectar desde donde partimos, es decir, nuestro grado de maduración digital a fin de detectar nuestras debilidades y puntos de mejora. Quizás pueda resultar complicado iniciar ese proceso sin ayuda profesional, pero...

¿Contamos con herramientas que nos ayuden a este diagnóstico?

En este sentido existe una herramienta de autodiagnóstico llamada HADA habilitada por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de la cual y mediante un cuestionario haremos un repaso sobre las 5 dimensiones y 16 palancas detectadas en la operativa de una empresa.

El resultado nos facilitará situarnos en uno de los 6 niveles de maduración digital existentes (Estático, consciente, competente, dinámico, referente y líder) y nos permitirá conocer el punto sobre el cual comenzar. Por otro lado, debemos saber que existen diversos Habilitadores tecnológicos o tecnologías facilitadoras identificadas (entre ellas Soluciones en la Nube, Plataformas Colaborativas, Realidad Aumentada, Big Data, etc.) que independientemente de su autor o marca encajarán en nuestro negocio para convertir las debilidades identificadas en fortalezas. Para ello, AEXTIC (Asociación Empresarial Extremeña de Tecnologías de la Información y Comunicación) dispone en su sitio web del directorio de empresas extremeñas, clasificadas por su especialización en tecnologías habilitadoras.



La Era de la digitalización como desafío para las empresas

Asimilar la digitalización

Cada empresa es distinta una de otra, sin embargo, el miedo al cambio es el denominador común en un gran porcentaje de ellas y la primera barrera a derribar. Muchos son los factores que provocan la brecha digital en los diferentes niveles del organigrama de una empresa: Desconocimiento sobre los beneficios que provoca, escasa formación en materia digital, poca predisposición del equipo al sentir la digitalización como una amenaza a las competencias del trabajador, o simplemente la creencia de que se trata de una moda que no afecta a un determinado sector o status. Se trata de un punto de inflexión que requiere de la asimilación de todo el equipo

humano (una de las cinco dimensiones de la empresa) y que podemos ayudar mediante acciones formativas o actividades que motiven la adaptación de los miembros del equipo para provocar una mentalidad proactiva hacia la digitalización.

Plantear en el equipo preguntas como: ¿realizo tareas manuales que quizás podría automatizar y así eliminar el uso del papel?, ¿puedo agilizar mis procesos y las tareas colaborativas con mi equipo y/o el entorno?, ¿puedo predecir situaciones con la información que recibo y género? Nos ayudarán a enfocar nuestra visión hacia la digitalización.



En Extremadura apoyamos tus ideas

PAE punto de acompañamiento empresarial

- PLAN DE EMPRESA Y VIABILIDAD
- AYUDAS Y SUBVENCIONES
- CREA TU EMPRESA
- FINANCIACIÓN
- NOMBRE COMERCIAL
- RETORNO A EXTREMADURA

En Extremadura contamos con una red de **Puntos de Acompañamiento Empresarial** donde encontrarás los recursos necesarios para poner en marcha y hacer crecer tu empresa.

Te ayudamos a dar forma a tu proyecto y a proteger tus ideas, te asesoramos en financiación, te ofrecemos espacio para ubicar tu empresa... ¿Qué necesitas? Ven y cuéntanos tu idea.

extremaduraempresarial.es

BADAJOS | CÁCERES | MÉRIDA | PLASENCIA | DON BENITO



Ayudas de hasta 6.000 euros para la implantación del teletrabajo y el emprendimiento digital

Estas ayudas facilitan la inmersión de las empresas en el entorno digital, aumentando su competitividad y calidad de sus servicios, y facilitando su gestión.

Las pymes y los profesionales autónomos extremeños pueden solicitar estas ayudas, que **incluyen una línea para la implantación del teletrabajo y otra para la promoción del emprendimiento digital**, y subvencionan entre el 80% y el 50% de la inversión subvencionable y un máximo de 6.000 euros por beneficiario.

Estas ayudas de la Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital; están cofinanciadas al 80% con cargo al Programa Operativo de Fondos FEDER.

IMPLANTACIÓN DEL TELETRABAJO

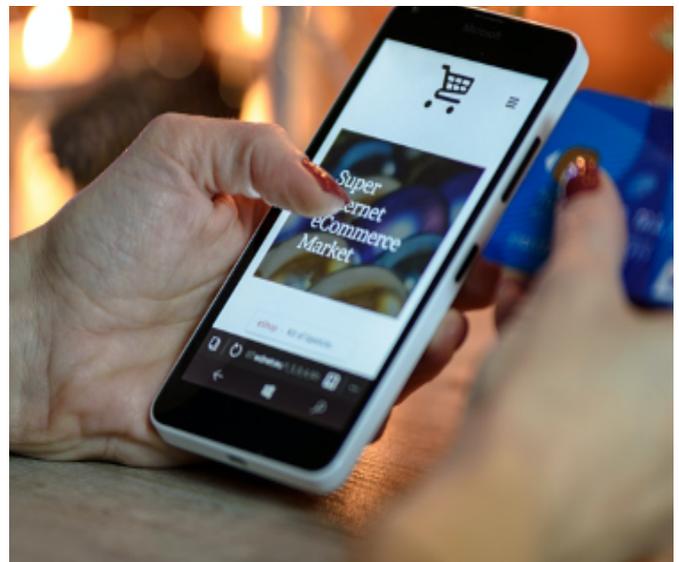
Esta línea establece tres categorías de servicios que incluyen la **conectividad**, siendo subvencionables los servicios de asistencia técnica para la elaboración de un 'Plan de adecuación particularizado al teletrabajo' y su implantación efectiva en la empresa.

La **oficina en la nube** que subvenciona la suscripción por cada puesto de trabajo, los sistemas de gestión empresarial y de relación con los clientes, así como la infraestructura o la plataforma desde la que hacer funcionar las tecnologías integradas por la empresa.

También esta línea subvenciona la **modernización de la equipación**, para adquirir tanto nuevos ordenadores y portátiles como licencias de software privativo.

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

Esta línea contempla dos categorías de servicios subvencionables. La primera se refiere al impulso a la implantación digital para que **las empresas puedan**



contratar el apoyo necesario para definir sus planes de viabilidad de proyectos TIC, la implantación de soluciones TIC, ampliar los conocimientos con los adaptarse a las necesidades del mercado que caracterizan a la nueva economía digital, o participar en campañas de concienciación sobre el uso práctico de las tecnologías.

También permiten **acceder a servicios con los que garantizar la ciberseguridad de sus sistemas**. Subvenciona la asistencia técnica para la elaboración de un 'Plan de adecuación técnica de ciberseguridad' y el afianzamiento de esa ciberseguridad alcanzada.

El **plazo de presentación de solicitudes finaliza el 19 de mayo de 2021**. Más información de la convocatoria



#cómpralealdealao

JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital

Certificado digital

Certificado digital, ¿por qué debes usarlo en tu empresa?

El certificado digital lleva más de dos décadas entre nosotros, pero parece que aún nos cuesta incorporarlo en el día a día de la empresa. Sin embargo, es un recurso que nos ofrece muchas ventajas si sabemos gestionarlo de forma correcta.

Imagina que recibes una notificación de la Agencia Tributaria. Te indica que has incumplido el plazo de presentación de ciertos impuestos y que por tanto hay una sanción económica que debes abonar. A partir de ahora tienes dos opciones, ¿Cuál beneficia más a tu empresa?:

- **Opción 1.** Solicitar una cita con la oficina de la Agencia Tributaria más cercana. Te dan cita para dentro de 3 días. Acudes a tu cita, pero hay algo de retraso, tienes que esperar 45 minutos. Llega tu turno, presentas tu documentación para resolver la incidencia, aunque te das cuenta de que has olvidado el DNI. Sin él, no puedes acreditar tu identidad. Tienes que volver otro día.
- **Opción 2.** Acceder a la página web de la Agencia Tributaria en el mismo momento que has recibido la notificación y gestionar la incidencia con tu certificado digital, ya sea abonando la cuantía que se solicita, o presentando una reclamación porque consideras que hay un error. Tiempo total invertido 25 minutos. Una gestión que has realizado online desde tu empresa.

Probablemente ninguno de los dos procesos sea cómodo, pero no hay dudas de que el segundo aporta ventajas frente al primero.

El certificado digital es un documento digital que contiene nuestros datos identificativos autenticados por un organismo oficial y sirve para confirmar nuestra identidad en internet. Lo hace de forma inequívoca, seguro y tiene validez jurídica.

Básicamente, su finalidad es ayudar a ciudadanos y empresas a gestionar su relación directa con organismos

públicos como la administración central, autonómica o local. Además, su uso cada vez está más extendido entre otras entidades como colegios profesionales, suministros energéticos, seguros, eventos, etc.

Para las empresas, el certificado digital contiene los datos identificativos del negocio, permite llevar a cabo multitud de trámites burocráticos online, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Los destinatarios del certificado digital en la empresa son:

- Representantes de personas jurídicas que sean administradores únicos o solidarios.
- Representantes de personas jurídicas.
- Representantes de entidades sin personas jurídicas.

La ventaja principal es el ahorro de tiempo, al poder realizar trámites administrativos de forma telemática, desde cualquier lugar

Certificado digital

¿Qué trámites puedes gestionar con el certificado digital?

Cada día son más, pero resaltamos algunas importantes como:

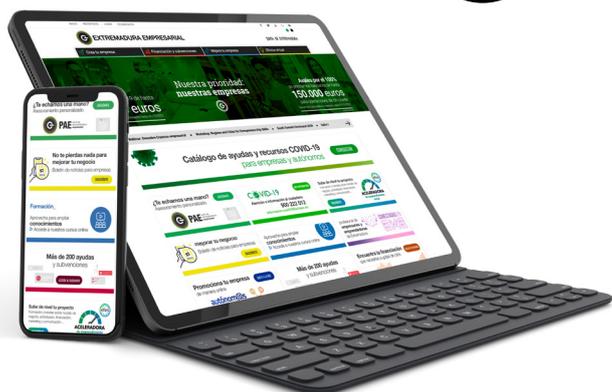
- Presentar y liquidar impuestos ante la Agencia Tributaria como el IVA, impuesto de sociedades...
- Contratar nuevos trabajadores, o comunicar su baja a la Seguridad Social.
- Consultar y gestionar trámites para la solicitud de subvenciones.
- Abonar registros en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Trabajar con el Servicio Público de Empleo.
- Realizar gestiones con la Dirección General de Tráfico.
- Presentar recursos y reclamaciones.
- Firmar documentos y formularios oficiales.

Sus ventajas son evidentes: nos permite trabajar de forma más ágil, ahorrar tiempo, abaratar gestiones con la administración, simplificar la gestión documental, reducir errores en procedimientos manuales o eliminar documentación impresa. En resumen, aumenta la productividad de tu empresa.

Si aún no tienes tu certificado digital, no esperes. La obtención y gestión del certificado digital es gratuito y lo ofrece la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre - Real Casa de la Moneda (FNMT -RCM). Entra en la web y da tu primer paso hacia la transformación digital de tu negocio.



**Para las empresas,
el certificado digital
contiene los datos
identificativos del
negocio, permite llevar
a cabo multitud de
trámites burocráticos
online, en cualquier
momento y desde
cualquier lugar**



No olvides entrar en nuestra web

Te ofrecemos la información actualizada sobre ayudas y subvenciones, actividades y recursos para los emprendedores y empresas extremeñas

extremaduraempresarial.es



MANTENTE AL DÍA SOBRE LAS MEDIDAS ANTE EL COVID-19

Consulta en nuestra web más de 60 medidas que se están poniendo en marcha desde las diferentes administraciones y entidades regionales y nacionales ante el COVID-19.



DISEÑA TU PLAN DE EMPRESA ONLINE DESDE CASA

A través de la herramienta online [http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/](http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es) podrás elaborar un buen plan de empresa, un documento de trabajo vital para el éxito de tu proyecto.



CONSULTA LAS AYUDAS DISPONIBLES PARA TU EMPRESA

Te facilitamos la búsqueda de ayudas y subvenciones de interés para tu empresa, a través de nuestro buscador puedes ver las convocatorias de más de 200 subvenciones. Además, desde la web podrás consultar de manera telemática el estado de tu expediente de ayudas.



AFRONTA EL FUTURO CON NUEVOS CONOCIMIENTOS

Nuevas competencias y conocimientos para afrontar los retos de tu empresa o proyecto. En nuestro catálogo de formación gratuito encontrarás formación en financiación, emprendimiento social, digitalización y útiles herramientas para la puesta en marcha de tu proyecto empresarial.



PROMOCIONA TU EMPRESA ONLINE

Si estás pensando en cómo difundir tus productos o servicios en la red, te invitamos a formar parte de Autónomos en Red. Más de 2.000 empresas y autónomos de Extremadura ya forman parte de este escaparate gratuito.



TE OFRECEMOS ASESORAMIENTO EMPRESARIAL

Desde los Puntos de Acompañamiento Empresarial te acompañamos en todo el ciclo de vida de tu proyecto empresarial. Solicita una cita de manera telemática en nuestra web con respuesta en 24 horas.



SOLICITA FINANCIACIÓN A GOLPE DE CLICK

Solicita financiación mediante un único formulario online a más de 50 entidades financiadoras a la vez, y recibe una respuesta en un plazo máximo de 15 días por parte de las entidades interesadas en apoyar económicamente el proyecto.



COMPARTE EXPERIENCIAS CON OTRAS EMPRESARIAS

A través de Conectadas en EME, impulsamos el talento de emprendedoras y empresarias extremeñas. Participa en esta comunidad que te ofrece visibilidad, cooperación y la oportunidad de hacer negocio juntas.



TE INFORMAMOS DE LA ACTUALIDAD EMPRESARIAL

En nuestra agenda encontrarás las actividades y formaciones para empresas y emprendedores a nivel nacional y regional. Además, a través de nuestra newsletter te informamos cada semana de las noticias que te interesan.