ideas4all
INNOVATION

La importancia de la Innovación para el crecimiento de las PYMES

Innovación abierta

El talento conectado se compromete:
El talento colectivo al Servicio de las PYMES y la Sociedad

ÍNDICE

2016 Pamplona

1. Las Pymes y Europa
2. Las Pymes y España
3. Los retos de las Pymes
4. Por qué innovar es crecer
5. Los nuevos Paradigmas
6. Las Pymes y Navarra
7. Aliarse. Colaborar. Co-ompetencia
8. Volar y Salirse del mapa

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all
INNOVATION

Somos IDEAS

En un nuevo orden económico marcado por el conocimiento

Las ideas adquieren la categoría de bien tangible

Creemos en el talento para cambiar el mundo

Somos TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Fomento de la innovación y del cambio

Adaptación a un nuevo entorno

Colaboración y aprendizaje

ÍNDICE

2016 Pamplona

Gracias por esta invitación a una tierra que quiero y donde mi marido y mi hijo tienen sus raíces

Francisco Ynduráin nacido en Aoiz y educado en Pamplona. Un innovador en la docencia Universitaria

Sus clases comenzaban con peguntas

Sus estudiantes de los años 50 destacan con fervor su magisterio y su presencia. Rememora Juan Marín:

Sí, era como un David Niven doctorado en Salamanca, como un pariente británico de los Baroja o como un aristócrata navarro confidente de Hemingway. (80)

En el contexto de aquel claustro destacaba, creo que junto con Federico Torralba, como una personalidad que escapaba al provincianismo y la mediocridad generales. (Marín 82)

El método docente de Ynduráin tendía hacia el diálogo y la mayéutica. José María Díez Borque recuerda:

Recuerdo sus preguntas a comienzo de clase: ¿Qué han visto en la obra? ¿Qué problemas les ha planteado? ¿Qué dudas tienen?... etc., y, a partir de aquí, organizaba su docencia. Confieso que, al principio, acostumbrados a otros métodos y formas, nos desorientaba este «sistema docente» de don Paco. (56)

http://www.cervantesvirtual.com/portales/francisco_yndurain/biografia/

Las Pymes y Europa

1. Las PYMES son un componente critico para el progreso económico y social de Europa. Europa depende de su viabilidad y crecimiento
2. Representan el 98% de las empresas responsable con mas de la mitad de los empleos
3. Las PYMES son el motor de la innovación y la financiación
4. Las políticas económicas europeas tiene que enfocarse a eliminar las barreras para el crecimiento de las PYMES
5. La financiación a largo plazo para PYMES y Start-ups es muy diferente de las grandes compañías y es la responsabilidad de complementar a través de los bancos de crédito oficial
6. Los breakthroughs requerirán de innovación y nuevos enfoques, miradas, donde los jóvenes serán críticos
7. Va a ser difícil competir con emergentes como Brasil y China. Abel-Koch and Gerstenberger (2014)
8. El Plan Junker

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y Europa

The Juncker Plan will be driven by the European Fund for Strategic Investments (EFSI). The EFSI will support strategic investments in infrastructure as well as risk finance for small businesses which the market cannot finance alone. Therefore it will finance projects with a higher risk profile, thus attempting to maximise the impact of public spending and to unlock private investments.

The EFSI will focus its financing on investments in infrastructure and innovation, as well as on small and medium-sized enterprises (SMEs). According to the European Commission, the EFSI is expected to be the main channel to mobilise at least EUR 315 billion of additional investment in the real economy over the next three years (2015–2017), of which EUR 240 billion is envisaged for long-term investments in infrastructure and EUR 75 billion is planned for SMEs financing.

The EU will provide EUR 21 billion in initial funding (for a 15x multiplier effect), more precisely a EUR 16 billion guarantee (to be authorised via an EU Regulation) and EUR 5 billion in own resources

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

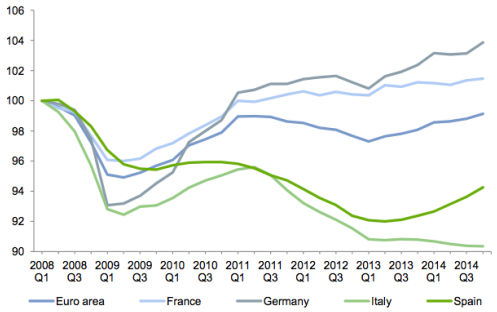
Las Pymes y España

1. La doble recesión

2. Tipos a largo cayendo

3. Aumento de las exportaciones y la compra de maquinaria para productividad y competitividad

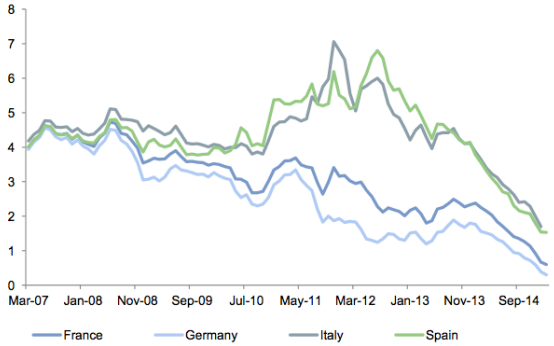
Figure 1.1: Evolution of GDP in the euro area since 2008



Note: GDP at constant prices, Index 2008 Q1=100.

Source: Eu

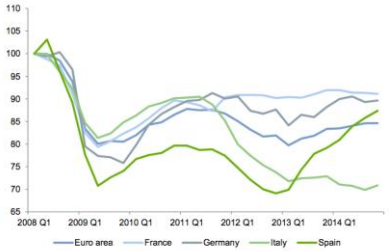
Figure 1.2: 10-year long-term rates in the euro area



Note: Ten year sovereign bond yield.

Source: OECD.

Figure 1.4: Investment in machinery and equipment in the euro area



Note: Index 100=2008 Q1.

Source: Eurostat, chain-linked volumes 2010.

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

4. Las dimensiones no asociadas a costes/precios serán más relevantes. Diferenciación en el mundo Global que darán valor para mejorar PIB/GDP
   - Calidad
   - Reputación
   - Innovación
5. La innovación → produce transformación tecnológica, eficiencia de recursos, mayor productividad labora, nuevos productos y servicios, modernización, aumento el income /cápita, procesos competitivos, aumento cuota de mercado, crecimiento sostenible, crecimiento más rápido y mejor calidad de vida.
6. Las empresas de innovación continua, que están en beta permanente también dan más beneficios y ROI (Zimmermann2015)
7. Los dueños envejecen y hay una correlación de invertir solo para reparar y mantener pero no para innovar. La demografía puede afectar. Schwartz and Gerstenberger (2015).

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

The participation of private sector entities as investors is a key feature of the EFSI. Investors could participate in project co-financing on a risk-sharing basis, with the EIB covered by the EFSI. Investors could also participate in investment platforms which may be established in the future, notably with the participation of National Promotional Banks and Institutions (NPBI).

The NPBIs of France (CDC with EUR 8 billion), Germany (KfW with EUR 8 billion), Italy (CDP with EUR 8 billion), Luxembourg (SNCI with EUR 80 million), Poland (BGK with EUR 8 billion) and Spain (ICO with EUR 1.5 billion) have committed a total of up to EUR 33.58 billion in financial resources to the EFSI so far.

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Las Pymes y España

Figure 1.5: Firm performance of SMEs in ten industrialised and emerging economies

Values of individual factors included in the firm performance component

	UK	Brazil	USA	Germany	France	Russia	Spain	China	Italy	Japan
Price	3,30	3,53	3,24	2,85	3,15	3,27	3,16	3,40	3,09	2,97
Quality	3,67	3,50	3,60	3,89	3,44	3,45	3,38	3,16	3,40	3,28
Degree of innovation	3,49	3,43	3,47	3,42	3,22	3,12	3,23	3,11	3,22	3,00
Awareness	3,48	3,50	3,28	3,17	3,40	3,22	3,20	3,07	3,22	2,79
Delivery times	3,43	3,51	3,19	3,75	3,24	3,30	3,30	3,31	3,25	3,31
Service	3,58	3,36	3,53	3,85	3,34	3,30	3,27	3,09	3,11	2,87
Staff and material costs	3,32	3,22	3,14	2,55	3,00	3,01	3,07	3,44	2,92	2,77
Firm performance	**3,47**	**3,44**	**3,35**	**3,35**	**3,26**	**3,24**	**3,23**	**3,23**	**3,17**	**3,00**

Best value — Worst value

Note: To determine firm performance, companies were asked to rate their performance relative to their main international competitors with regard to various aspects. Possible answers: (1) significantly worse; (2) slightly worse; (3) similar; (4) slightly better; (5) significantly better. The displayed values are weighted averages of all companies surveyed in a country. The indicator component firm performance is calculated as a simple mean of the seven factors.

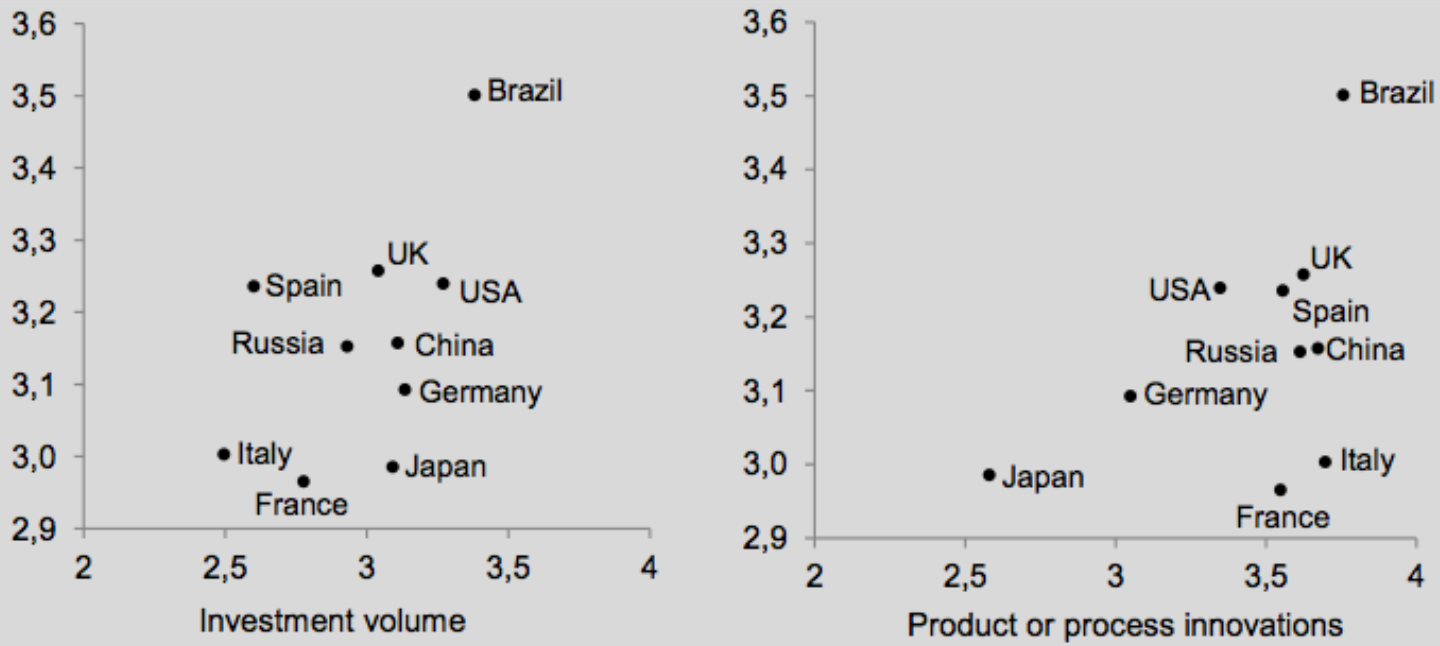
Source: KfW Competitiveness Indicator 2014.

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Figure 1.6: Competitiveness through investment and innovation



Note: Vertical axis: Expected development of competitive position relative to main international competitors in the next 12 months, values ranging from 1 (significant deterioration) to 5 (significant improvement). Horizontal axis: Average development of investment volume in the last 12 months, values ranging from 1 (severe reduction) to 5 (great increase), and introduction of product or process innovations in the last 12 months, values ranging from 2 (no) to 4 (yes). The figures are all weighted averages of all the companies surveyed in a country.

Source: KfW Competitiveness Indicator 2014.

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Definition of innovations

According to the Oslo Manual (2005), innovations may be classified into the following types:

Technological innovations

Technological innovations comprise product and process innovations. A ***product innovation*** is a new product or service, or one whose key features have been significantly improved. A ***process innovation*** is a new or significantly improved process for the production of a product or service.

If the innovation is only new to the company, it is an imitative innovation. If it is also new to the market, it is an original innovation.

Non-technological innovations

Non-technological innovations comprise marketing and organisational innovations. A ***marketing innovation*** is the implementation of a new marketing concept or strategy that differs significantly from the firm's existing marketing methods and which has not been used before. It requires significant changes in product design or packaging, product placement, product promotion or pricing and excludes seasonal, regular and other routine changes in marketing methods. An ***organisational innovation*** is a new organisational method in a firm's business practices, workplace organisation or external relations that has not been previously used by the firm. It must be the result of strategic decisions taken by the management, and exclude mergers or acquisitions, even if for the first time.

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Nicolas Dufourcq
Directeur Général of Bpifrance,
Maisons-Alfort Cedex, France

Dr Fabio Gallia
Chief Executive Officer of Cassa Depositi e Prestiti,
Rome, Italy

Irene Garrido, PhD
Chairwoman of Instituto de Crédito Oficial,
Madrid, Spain

Dr Ulrich Schröder
Chief Executive Officer of KfW Bankengruppe
Frankfurt am Main, Germany

Bpifrance (BPI), Cassa Depositi e Prestiti (CDP), KfW Bankengruppe (KfW) and Instituto de Crédito Oficial (ICO) – have undertaken this joint investigation to map and analyse the current situation of SME investment and innovation in their countries

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Las Pymes y España

Figure S.1: The relevance of SMEs for the Spanish economy

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Micro enterprises (< 10)	93.1 %	93.8 %	93.8 %	94.0 %	94.3 %	94.4 %	94.5 %
Small enterprises (10 to 49)	6.0 %	5.4 %	5.4 %	5.2 %	4.9 %	4.8 %	4.8 %
Medium enterprises (50 to 249)	0.8 %	0.7 %	0.7 %	0.7 %	0.6 %	0.6 %	0.6 %
Large enterprises (≥ 250)	0.1 %	0.1 %	0.1 %	0.1 %	0.1 %	0.1 %	0.1 %

Note: Percentage of the total number of firms that fall into a given size class.

Source: European Commission (2014c).

Figure S.2: Yearly net creation of firms in Spain

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Net creation of firms	88,447	-64,157	-77,926	-45,681	-56,754	-66,734	-33,804

Source: DIRCE (INE).

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Figure S.3: Distribution of employees across different size classes of Spanish firms

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Micro enterprises (< 10)	38.8 %	40.6 %	40.2 %	39.8 %	40.2 %	40.4 %	40.5 %
Small enterprises (10 to 49)	22.8 %	21.3 %	21.4 %	20.7 %	20.0 %	19.6 %	19.4 %
Medium enterprises (50 to 249)	14.8 %	14.1 %	13.8 %	13.7 %	13.5 %	13.3 %	13.4 %
Large enterprises (≥ 250)	23.6 %	24.0 %	24.6 %	25.8 %	26.3 %	26.6 %	26.8 %

Figure S.10: Share of Spanish SMEs innovating by region

	North	Centre	Mediterranean	South
Total innovative companies	26.4 %	26.4 %	27.9 %	21.5 %
SMEs with technological innovation	15.9 %	13.3 %	13.9 %	8.9 %
SMEs with non-technological innovation	19.2 %	20.6 %	22.2 %	17.9 %

Source: INE.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

In Spain, SMEs contributed to 65% of total value added in 2013.[69] This also supports the finding that the weight of SMEs in the Spanish economy exceeds their weight in the EU, where they contribute about 7% less to total value added. Analysing the value added per worker for different firm size classes reveals that Spanish medium size enterprises are more productive than the European average (Figure S.4), while micro enterprises are clearly less productive.

Figure S.4: Value added per worker of Spanish firms by size class

	Micro enterprises (< 10)	Small enterprises (10 to 49)	Medium-sized enterprises (50 to 249)	Large enterprises (≥ 250)	Average value added
Spain	28,898	40,804	55,595	56,652	42,180
European Union	35,911	42,188	50,754	60,109	47,865

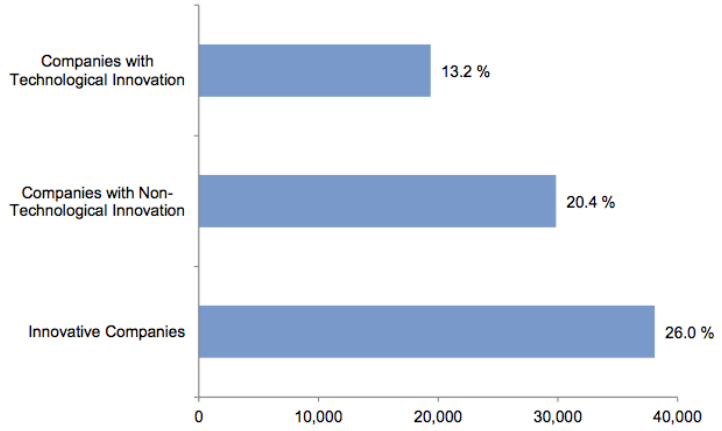
Note: Figures for 2013, in EUR.

Source: European Commission (2014c).

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

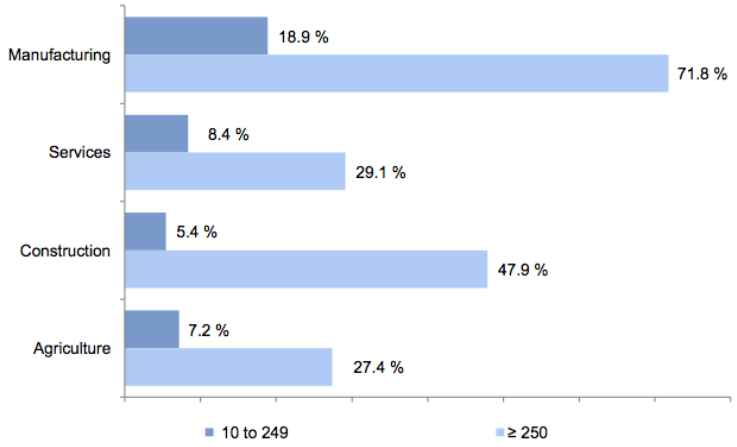
Las Pymes y España

Figure S.9: Share of Spanish SMEs with technological and non-technological innov



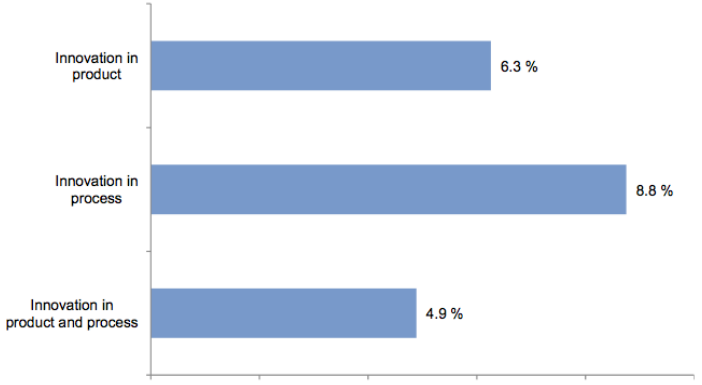
Note: Number and share of Spanish SMEs with 10 to 249 employees with technological vs non-te innovation in 2011-2013. The same company may be involved in both technological and non-technol vation.

Figure S.11: Share of Spanish firms with technological innovation by sector and siz



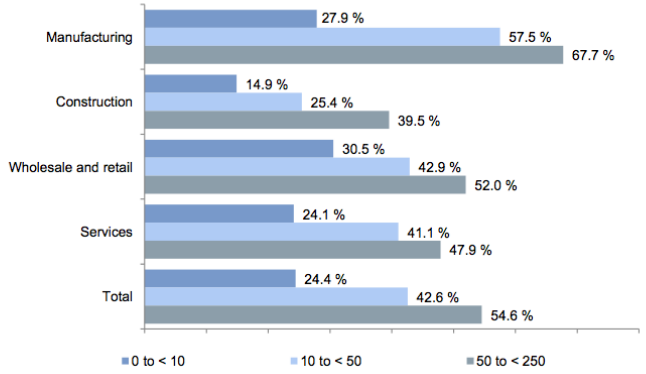
Note: Figures for 2013.

Figure S.12: Share of Spanish SMEs with product and process innovation

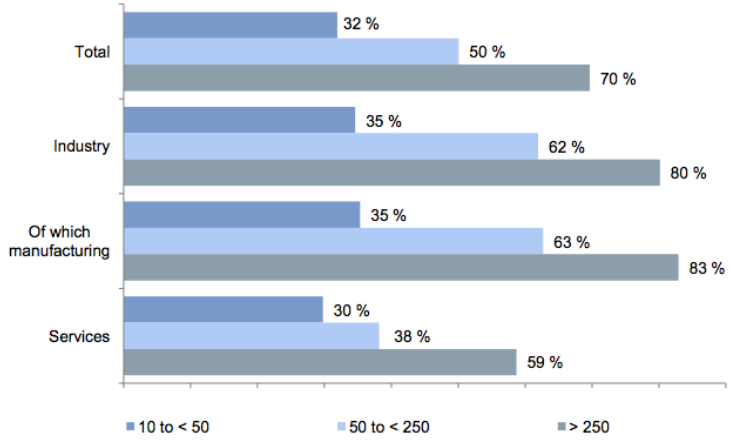


Note: Share of all Spanish SMEs with 10 to 249 employees with product vs process innovation in 2011-2013. The same company may be involved in both product and process innovation. Categories are not mutually exclusive. Sample includes all companies, innovative or not.

Figure G.10: Share of German SMEs innovating by sector and size class



Share of French firms with technological innovation



Source: INE.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Las Pymes y España

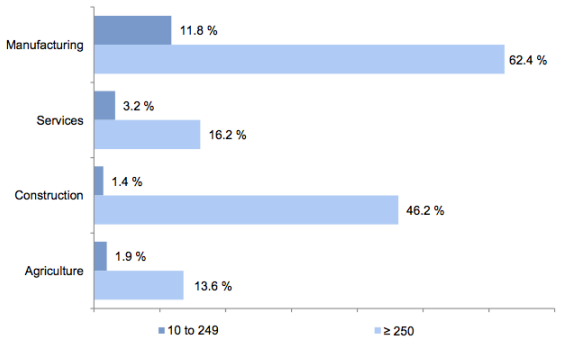
Figure S.14: Share of total turnover of Spanish firms originating from innovative products

	Percentage of turnover due to goods and services that ...	SMEs (10 to 249)	Large enterprises (≥ 250)	Total
All companies	... were new only to the firm	4.0	10.6	7.5
	... were new to the market	2.1	8.7	5.6
	... remained unchanged	93.9	80.7	86.9
Companies with techno-logical innova-tions	... were new only to the firm	12.7	13.6	13.3
	... new to the market	6.8	11.2	10.1
	... remained unchanged	80.5	75.3	76.6
Companies with product innovations	... were new only to the firm	25.1	18.1	19.4
	... were new to the market	13.5	14.9	14.6
	... remained unchanged	61.5	67.0	66.0

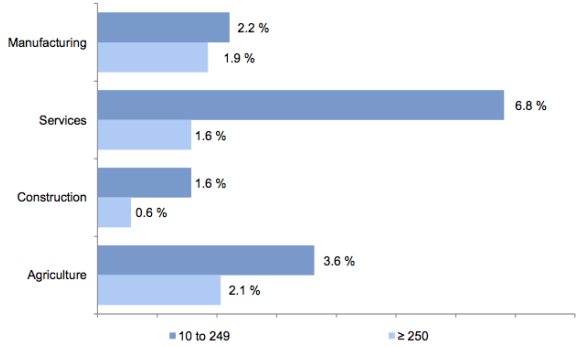
Note: Share of total turnover in 2013 originating from original and imitative product innovations implemented in 2011–2013.

Source: INE.

Figure S.16: Share of Spanish firms carrying out R&D



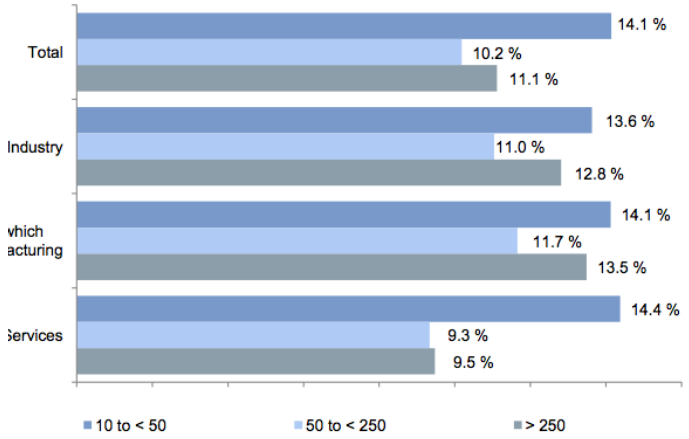
e S.17: R&D intensity of Spanish firms conditional on carrying out R&D



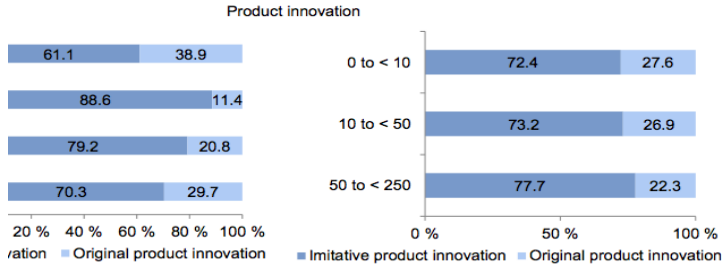
Figures for 2013. R&D expenditure over total turnover of Spanish firms with 10 to 249 and 250 or more yees carrying out R&D.

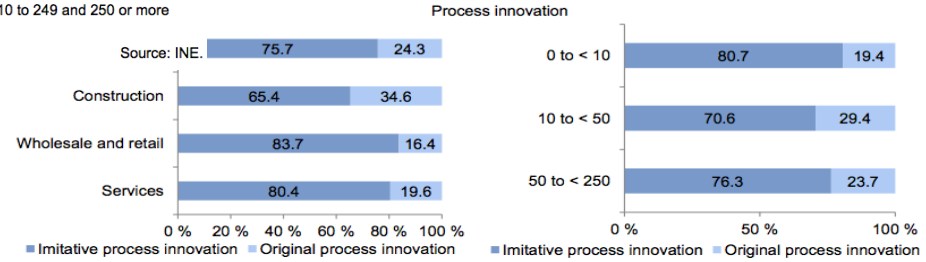
cyclical or anti-cyclical pattern is a continuous debate in the literature. In 2012, the Bank of Spain published a paper (López-García et al., 2012) where it used data from the Central Balance Sheet Office to demonstrate that the evolution of private companies' investment in Spain highly depends on credit restrictions. When there are no credit restrictions, companies tend to invest more in R&D during recessions with the aim of improving their future productivity. However, credit restrictions are very likely to occur during an economic crisis and they are the main reason why so many companies actually tend to reduce their R&D investments during recessions. Thus, the pattern of R&D investments in Spain is supposed to be anti-cyclical but, due to credit restrictions, it actually appears to be pro-cyclical.

Figure F.13: Share of revenues of French firms from original innovative products



al versus imitative product and process innovation





Note: Share of product/process innovators which introduced an imitative or original product (process) innovation.

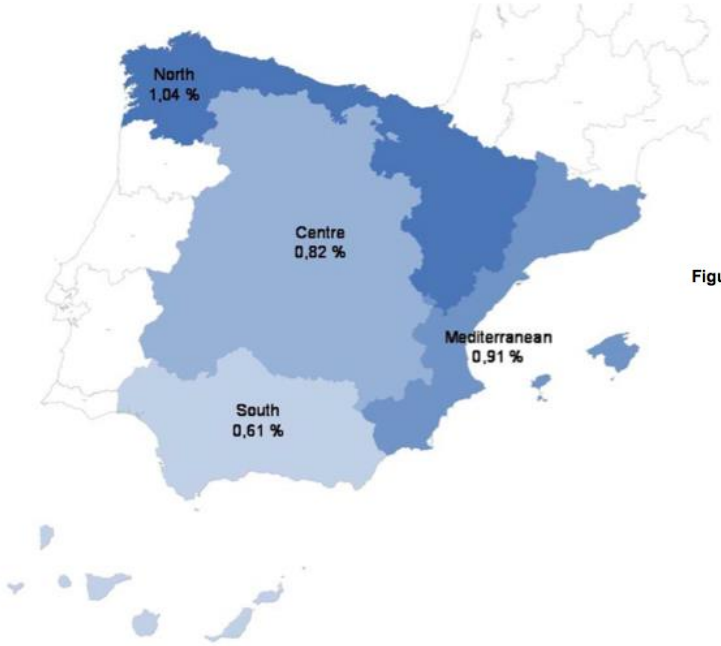
Source: KfW SME Panel.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

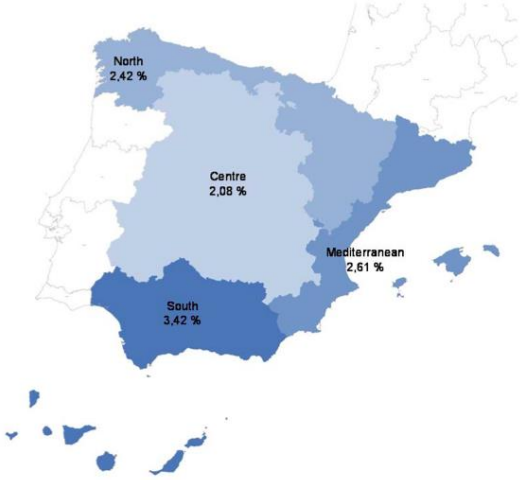
Las Pymes y España

Figure S.18: R&D intensity of Spanish SMEs by region



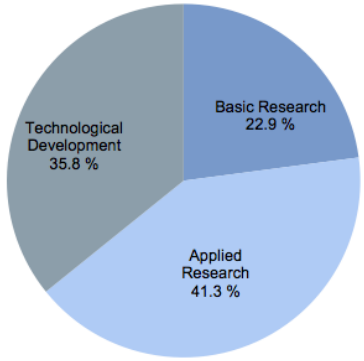
Note: Average of R&D expenditure over turnover including all Spanish SMEs by region. Fi

Figure S.19: R&D intensity of Spanish SMEs conditional on investing in innovation by region



Note: Average of R&D expenditure over turnover for SMEs that implemented some kind of innovation (technological or non-technological, that is product, process, marketing or organisational innovations) by region. Figures for 2013.

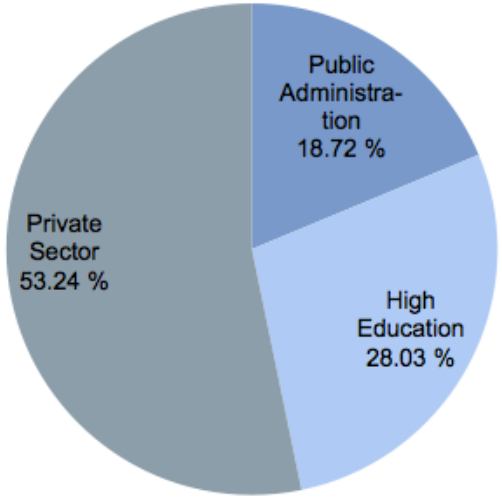
Figure S.21: Types of R&D activities of Spanish firms



ımount of R&D

. Fig-

rce: I



Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all
INNOVATION

Las Pymes y España

España 2015

- PYMES representaron el 99,88 % d la empresas de menos de 250 empelados
- 95,8% con menos de 10 empleados
- 97,6% ingresos menores de 2 Millones de € el 12 % de las Pymes
- 1,9 % facturan entre 2 y 10 Millones de € el 48 % de las Pymes
- 0,5 % facturan entre 10 y 50 Millones de € el 5% de las Pymes
- 0,1 % facturan más de 50 Millones de € el 45 % de las Pymes
- 100% de las sin asalariados menos de 10 Millones de €
- Generan el 67 % de los puestos de trabajo
- REPRESENTAN EL 66% DEL PIB

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Radiografía Sage de la Pyme 2015

Entorno socio-laboral

Entorno socio-económico

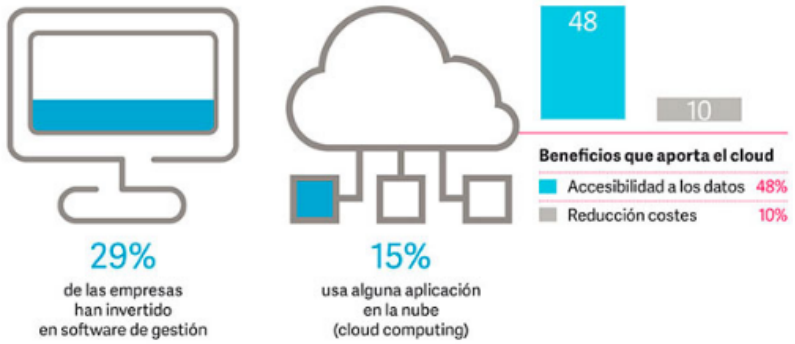
Uso de las TIC

Mejora la presencia en redes sociales

Las pymes han mejorado su visibilidad en el mundo online. Más de la mitad de las empresas consultadas utilizan las nuevas tecnologías para comunicarse con sus clientes.

- Las redes sociales más usadas siguen siendo Facebook y Twitter, sobresale la primera con un 46% de adeptos
- Comunicación con el cliente y servicios de atención sigue siendo el principal uso del social media
- Está de moda tener una tienda online. Cuanto mayor es el tamaño de la empresa, aumenta el número de negocios con e-commerce
- El uso empresarial de los dispositivos móviles sigue limitándose a la comunicación con clientes y compañeros de trabajo

Gestión del negocio



Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Las Pymes y España

Radiografía Sage de la Pyme 2015

Entorno socio-laboral

Entorno socio-económico

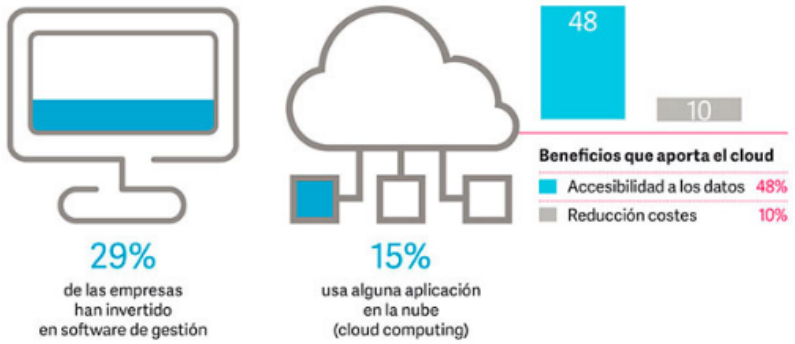
Uso de las TIC

Mejora la presencia en redes sociales

Las pymes han mejorado su visibilidad en el mundo online. Más de la mitad de las empresas consultadas utilizan las nuevas tecnologías para comunicarse con sus clientes.

- Las redes sociales más usadas siguen siendo Facebook y Twitter, sobresale la primera con un 46% de adeptos
- Comunicación con el cliente y servicios de atención sigue siendo el principal uso del social media
- Está de moda tener una tienda online. Cuanto mayor es el tamaño de la empresa, aumenta el número de negocios con e-commerce
- El uso empresarial de los dispositivos móviles sigue limitándose a la comunicación con clientes y compañeros de trabajo

Gestión del negocio



Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Los retos de las Pymes

Visión del equipo de idea4all (insight)

1. Innovación
2. Investigación
3. Financiación
4. Globalización
5. Digitalización, BMS (Software de Negocio) y La Nube (Cloud computing)
6. Regulación, Crisis
7. Comunicación, Marketing, Social Media
8. Envejecimiento población
9. Empleo de mujeres y otros ejes Diversidad
10. Escalada de precios energía, otros
11. Reducción de costes almacenaje de BITES
12. El mundo ya no es lineal es exponencial
13. Economía colaborativa y del compartir

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

Los retos de las Pymes

La carta de los reyes magos

Decálogo de Peticiones de las pymes para el Gobierno

1. **Estimular contratación y reducir urgentemente los índices de paro**
   - Políticas para la contratación, con ayudas y subvenciones, al empleo.
   - Prestaciones de desempleo a cambio de trabajo social.
   - Contrato específico para mayores de 55 años.
   - Fomentar el desarrollo del tejido empresarial vinculado a energías renovables.

2. **Fomentar y apoyar nuevas vías de financiación, alternativas a las tradicionales**
   - Que las Administraciones Públicas fomenten el acceso a fuentes alternativas de financiación.
   - Plan estratégico de ayudas y subvenciones a nivel nacional y autonómico.

3. **Aumentar las políticas de I+D en todos los sectores**
   - Plan tecnológico estratégico para no depender excesivamente del turismo y construcción.
   - Plan de ayudas estatal y específico para incorporar las TIC entre Pymes y autónomos.

4. **Eliminar trabas burocráticas**
   - 48 horas para los trámites para ser autónomo o SL.
   - Creación de un punto único de documentación y tramitación.
   - Creación de un régimen especial para empresas digitales (con un dominio de internet se puede ejercer la actividad económica).
   - Posibilidad de facturar sin tener que ser autónomo para rentas inferiores a 50.000 euros.

5. **Mejorar el régimen jurídico del autónomo y garantizar sus derechos**
   - Asistencia sanitaria, jubilación, pensiones de invalidez o tener derecho a un año de paro, si se paga por ello.
   - Cuota de autónomo progresiva y revisable anualmente.
   - Tributación en función de los ingresos.

6. **Reducir la presión fiscal**
   - Reducción de la carga impositiva de los autónomos y las pymes en los gravámenes que les corresponden.
   - Armonización fiscal.
   - Tributar sólo anualmente y por ingresos, en lugar de cada tres meses.
   - Rebaja del impuesto de sociedades para las pymes.
   - Pedir a la UE que simplifique el sistema de IVA intracomunitario.

7. **Implementar medidas de conciliación laboral**
   - Racionalización de horarios en la empresa.

8. **Mayor transparencia y honestidad**
   - Hacer públicos los contratos de las Administraciones Públicas.

9. **Promover la captación de talento y acabar con la "fuga de cerebros"**
   - Creación de programas específicos para retener el talento y contribuir así a detener la "fuga de cerebros" que
   - Profunda reforma del sistema educativo en España.

10. **Acabar con la corrupción**

http://www.sage.es/actitud/decalogo

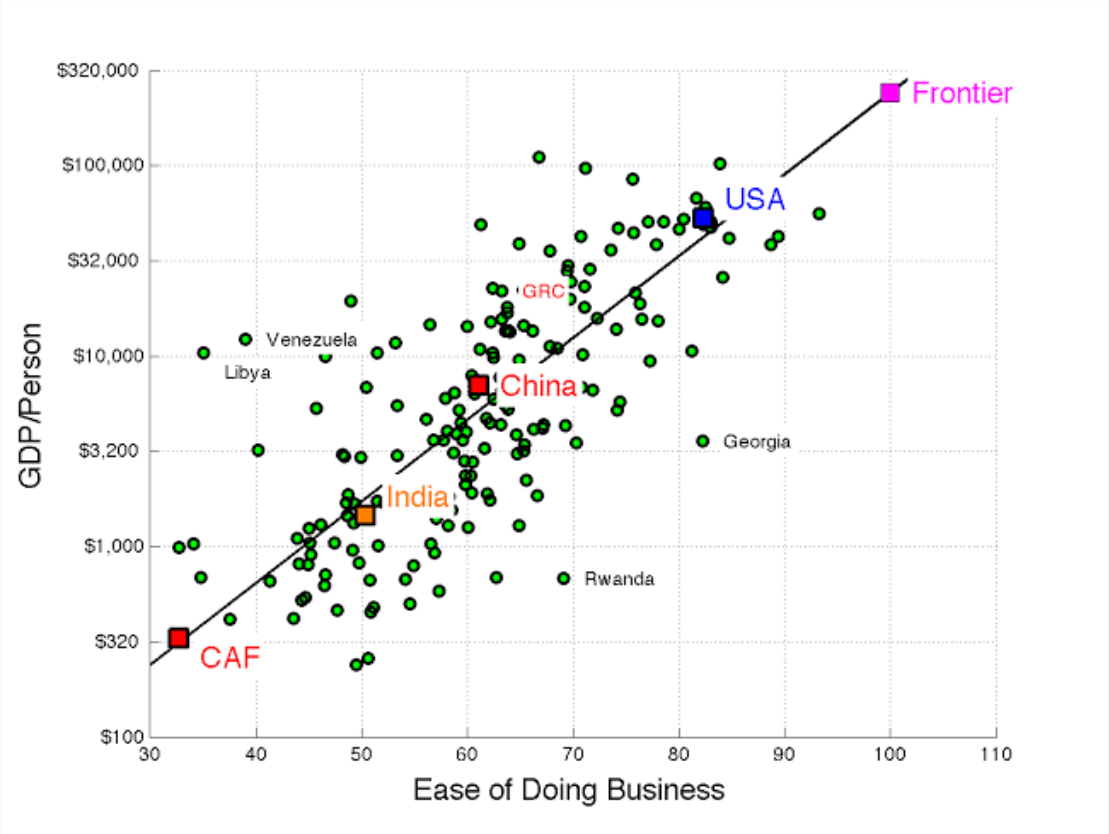
Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Los retos de las Pymes

La carta de los reyes magos. Facilidad a hacer negocios ayuda a construir crecimiento y PIB

As evidence, I improved on the graph from an earlier post of the World Bank's ease of doing business score vs. GDP per capita,



This is a blog of news, views, and commentary, from a humorous free-market point of view. After one too many rants at the dinner table, my kids called me "the grumpy economist," and hence this blog and its title. In real life I'm a Senior Fellow of the Hoover Institution at Stanford. I was formerly a professor at the University of Chicago Booth School of Business. I'm also an adjunct scholar of the Cato Institute. I'm not really grumpy by the way!

View my complete profile

Challenges

- Startup
  - Survival, market validation, funding
- Scale
  - Increasing market, expanding to new geography, increased manufacturing, hiring
- Compete
  - Increased number of competitors, lower margins, heads down
- Transition
  - Compromises to stay alive, staff layoffs

LIFT

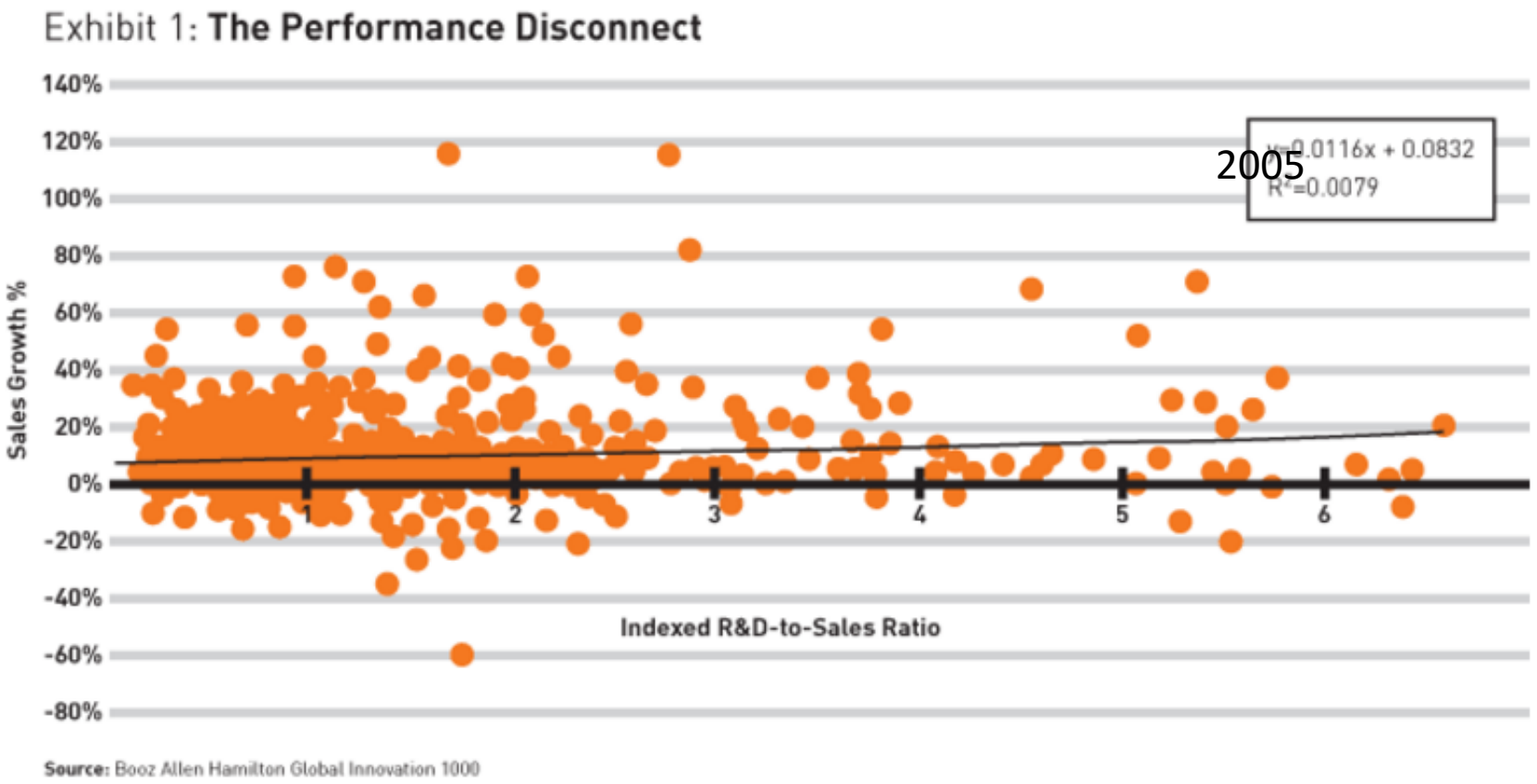
2013 LIFT Conference: Driving Innovation-Based Growth

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D, Tecnología, innovar



ideas4all INNOVATION

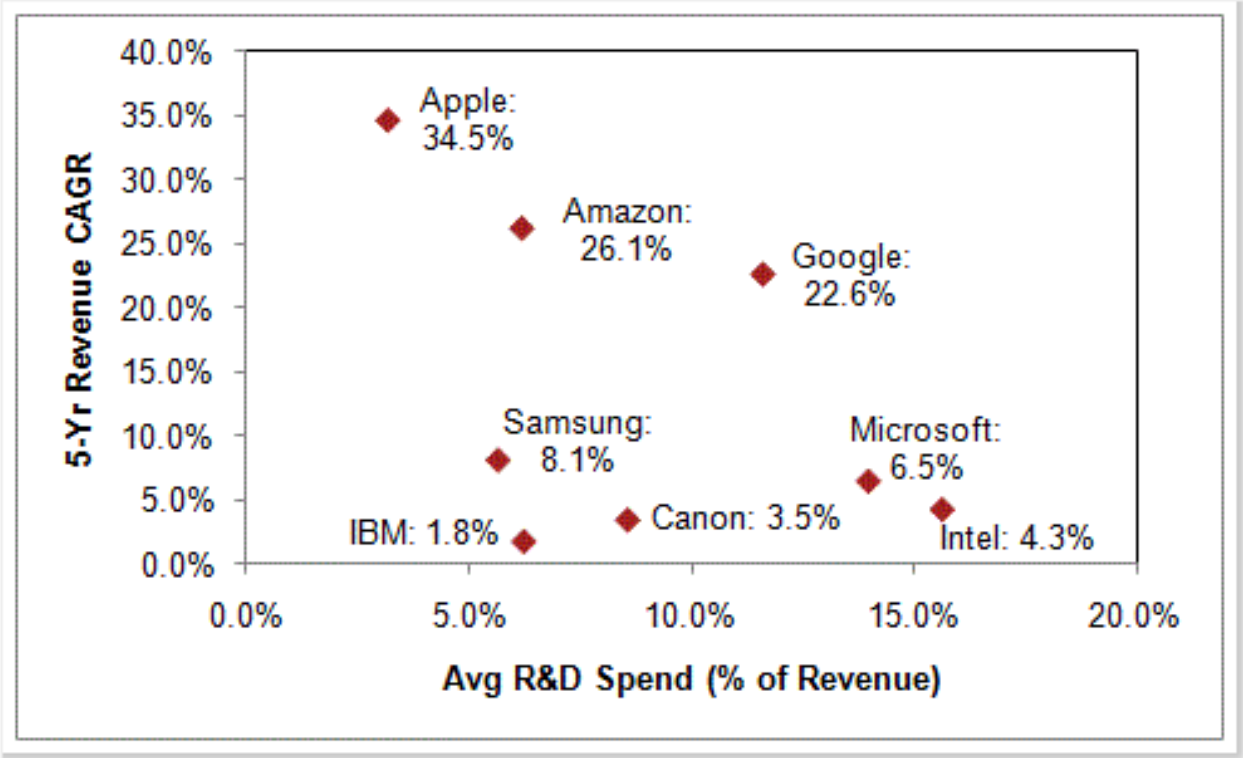
INSTITUCIÓN FUTURO THINK TANK INDEPENDIENTE

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D, Tecnología, innovar



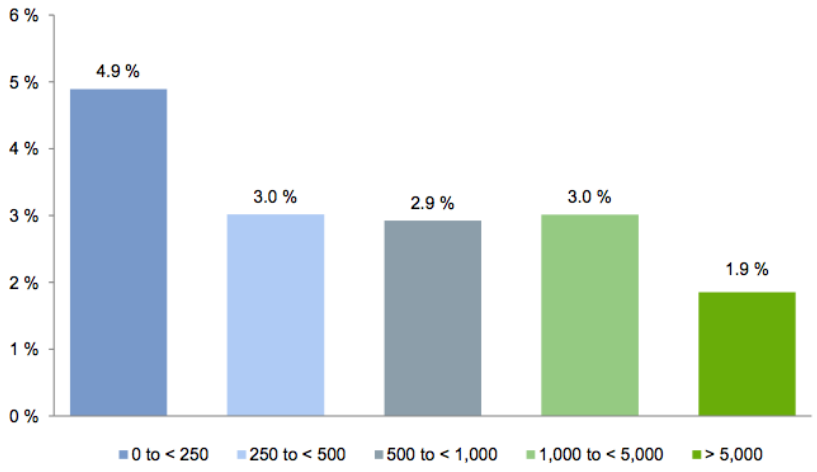
The graph above paints a very clear picture – more dollars invested in R&D does not always result in top line growth. All the companies in the list have a core competency that is a cash cow. However, what differentiates them is the focus of their research. Apple, Google and Amazon are fanatically focused on products/services that matter to the consumers. IBM, Microsoft and Intel have a global research organization that taps the best minds. Yet, their R&D investments have not paid their shareholders a good return on the investments. Is it time for these blue chip companies to reconsider their research investments? I surely think so.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

Por qué innovar es crecer

R&D, Tecnología, innovar

Figure F.17: R&D intensity of French firms



Note: Average R&D expenditures over turnover in 2012. Firms with internal R&D activity in 2012. Size class defined by employee criterion.

Source: R&D Survey 2012 (MENESR – SCSESR – SIES Pôle recherché).

ideas4all INNOVATION

INSTITUCIÓN FUTURO THINK TANK INDEPENDIENTE

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

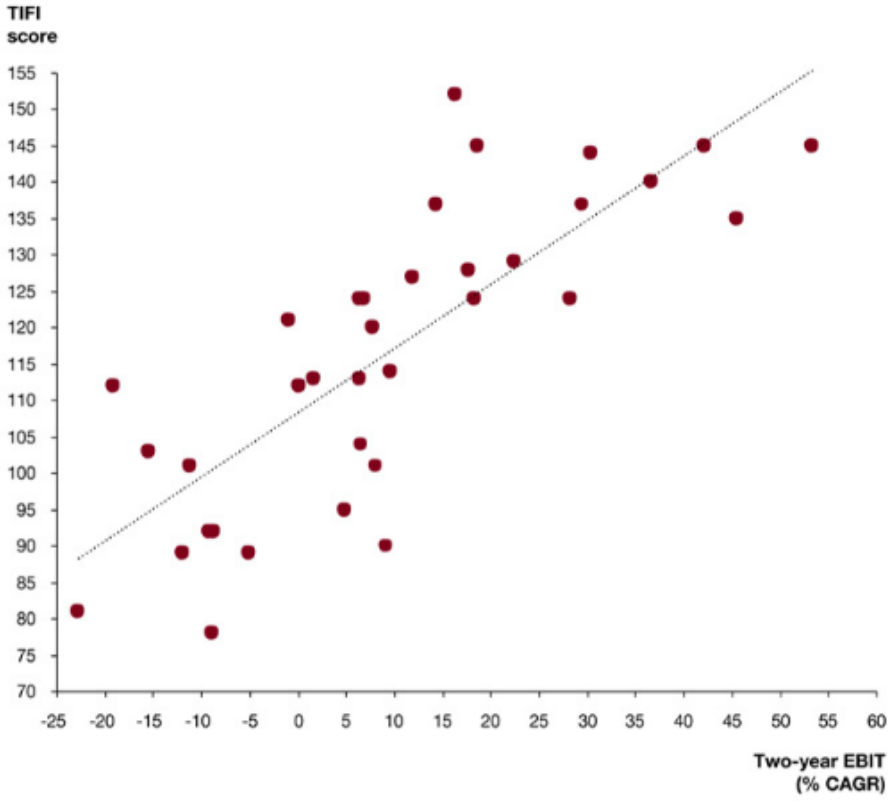
ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

2015

Exhibit 1: Technology investment vs. profitable growth



Note: Each dot represents one company.
Source: Strategy& analysis
© 2015 PwC. All rights reserved.

Exhibit 2: TIFI's four components

Alignment with differentiating capabilities	– Technology investments explicitly build differentiating capabilities that lead to growth and increased profit
Technical ability to execute	– The organization has – or can acquire – the technical strength to successfully implement large IT projects – The target technologies and technical capabilities align with the company's overall technology strategy and road map
Value generated relative to risk	– The company has identified the potential value it will generate through the IT investment – It also has clear insights regarding the executional, transitional, and operational risks
Operating model to sustain performance	– The business has the right organization and processes to adopt technology solutions – The IT function is set up to support, enhance, and scale the solution – in collaboration with business units – in the most cost-effective way

Source: Strategy& analysis
© 2015 PwC. All rights reserved.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

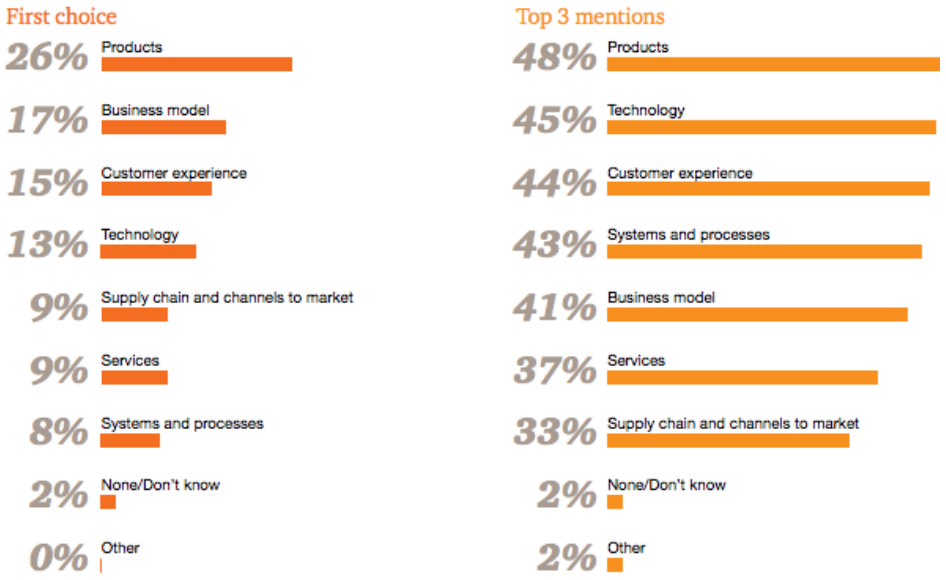
ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Figure 4

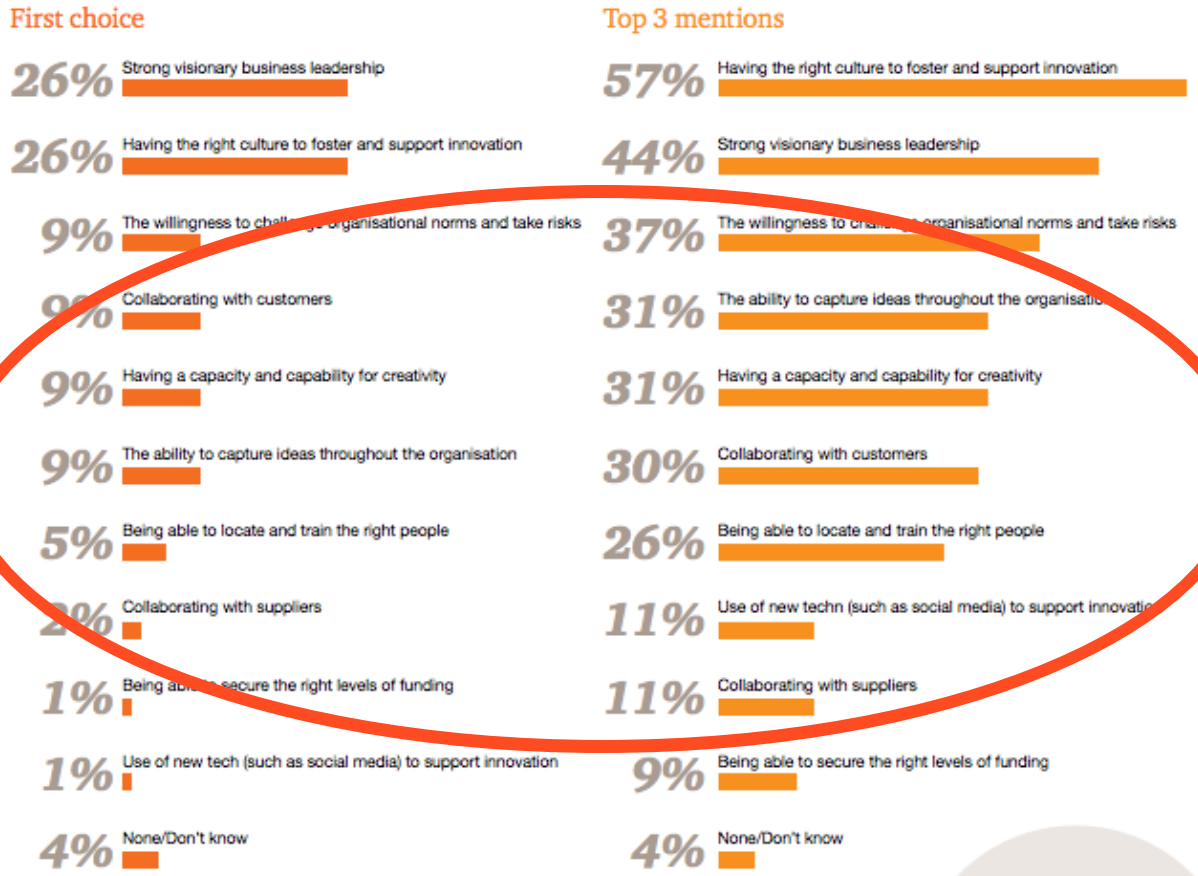
In which of the following areas is your company looking to innovate over the next 3 years?



Base: All respondents (246)
Source: Global CEO Pulse Survey on Innovation

Figure 5

What do you think are the most important ingredients for successful innovation at a company?



Base: All respondents (246)
Source: Global CEO Pulse Survey on Innovation

26%

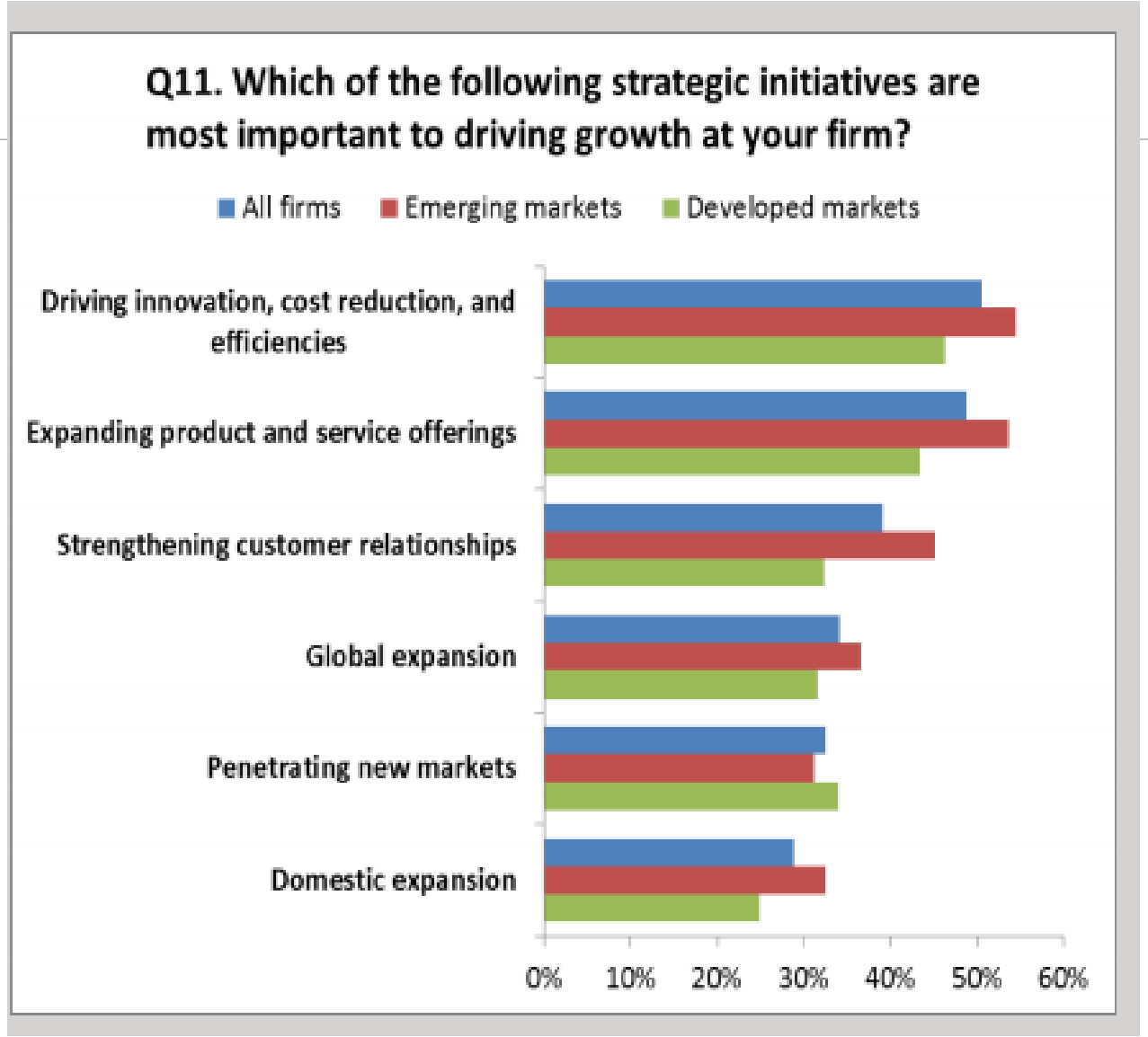
26% of CEOs said strong visionary business leadership was the most important ingredient to successful innovation at a company

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar



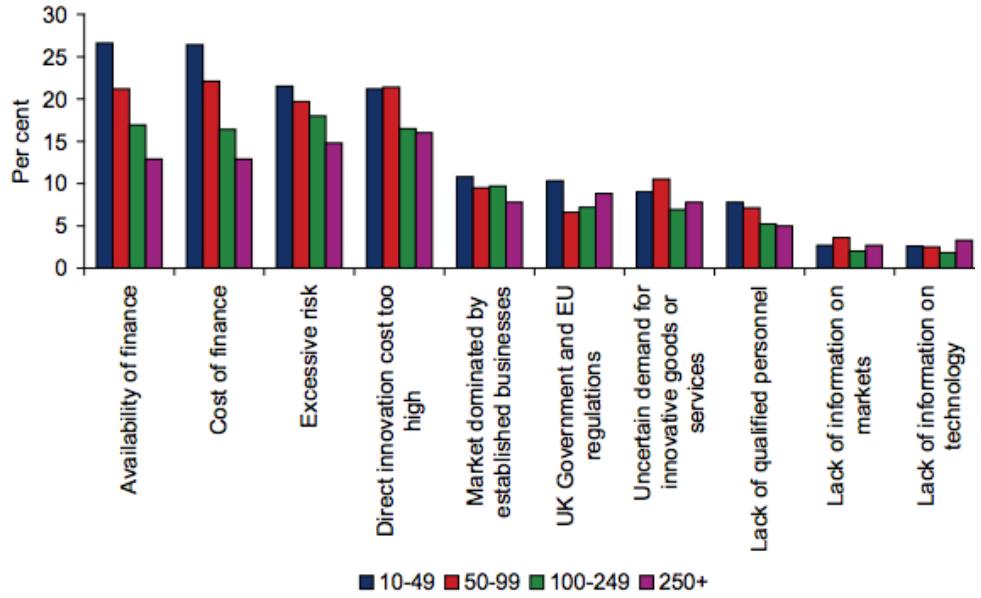
Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Figure 5.1: Percentage of innovators reporting barriers to innovation as 'high firm size, 2008-2010



Source: BIS (2012), UK Innovation Survey 2011 – First Findings

Figure S.15: Limiting factors to innovation for Spanish firms

Percentage of companies that consider very important:	SMEs (10 to 249)	Large firms (≥ 250)	Total
Costs factors	41.9	32.4	41.7
Lack of funds in the company	30.6	20.5	30.3
Lack of external funding sources	26.3	20.7	26.2
Too high costs	29.5	19.0	29.3
Knowledge factors	21.3	12.2	21.1
Lack of qualified staff	12.1	5.5	11.9
Lack of technology information	10.1	4.0	10.0
Lack of market information	9.1	4.1	9.0
Difficulties in finding partners to innovate with	12.2	6.6	12.1
Market factors	25.1	17.3	24.9
Dominated market by well positioned companies	15.7	9.9	15.6
Uncertainty about innovative goods and services demand	19.9	13.1	19.7
Reasons to not innovate	30.0	18.3	29.8
It's not necessary due to previous innovations	9.9	5.9	9.8
It's not necessary because there is no demand	26.8	15.6	26.5

Note: The same company could consider more than one limiting factor to be important. Sample includes all companies, innovative or not. Figures refer to 2011-2013.

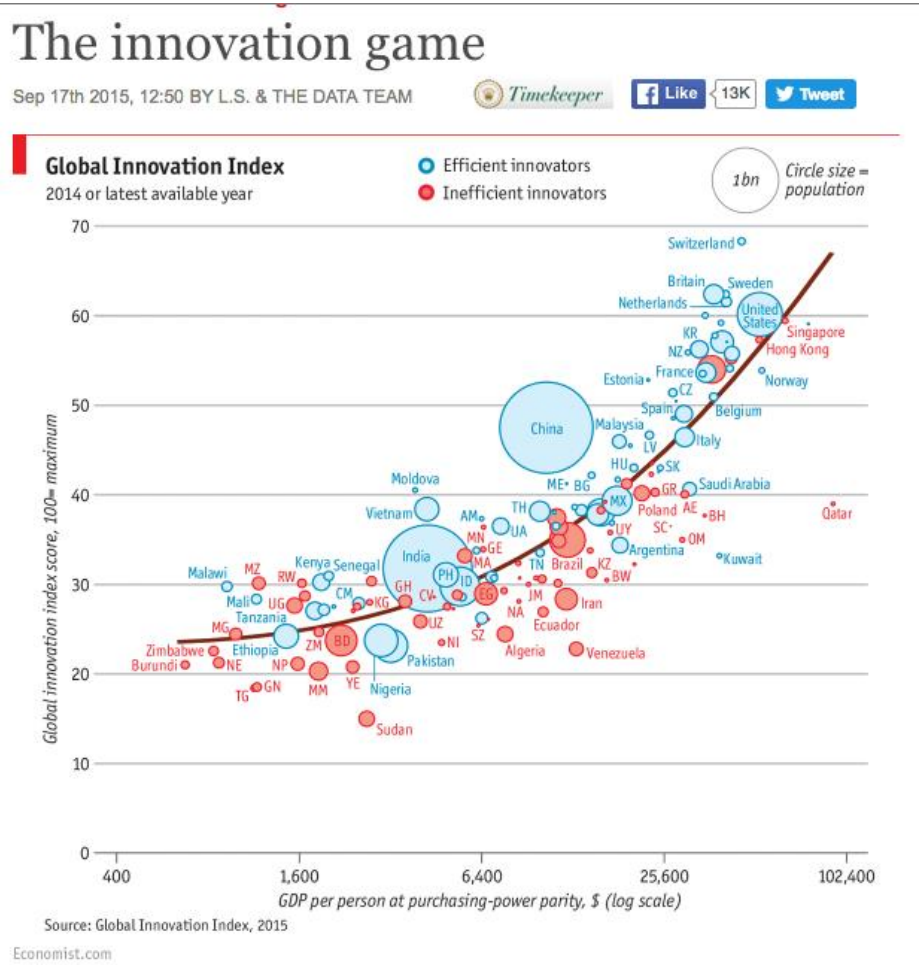
Source: INE.

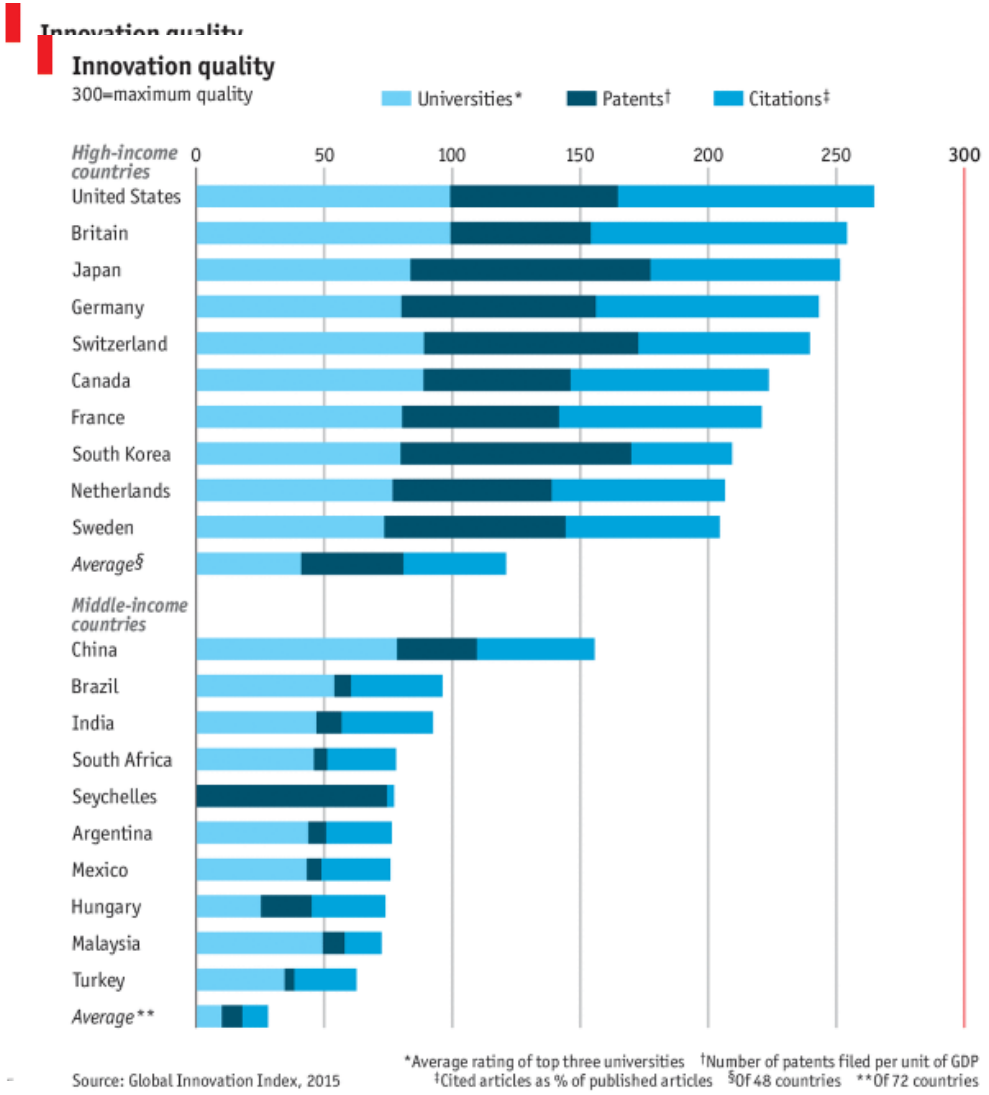
Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar





Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

View an infographic.

Innovation and Differentiation

Innovation has never been more critical to SMEs. In a global economy driven by increasingly empowered consumers, small and midsize firms must find ways to stand out from their competitors and create tighter bonds with their customers. Technology is vital to success on these fronts, along with a focus on creating new products and services to meet evolving customer needs.

Innovation and differentiation are essential elements of SME strategy

Competitive advantage in the era of empowered customers requires a focus on innovation:

- Creating a culture of innovation is a leading priority in transformation efforts (34%); over half of SMEs say innovation, cost reduction, and efficiencies are essential to growth.
- Nearly half say expanding product and service offerings is essential to driving growth in the era of new markets and empowered customers.
- The global customer must be satisfied; strengthening customer relationships (40%) is a key growth initiative; customer-centric trends are major factors affecting businesses.
- Technology is important to innovation and customer service. Nearly 60% say technology is a key differentiator for their firm. Better customer service is seen as a major benefit of social media (31%), mobile (25%), and business analytics (21%).
- Mobile drives innovation;17% cite improved innovation as the biggest benefit of adoption, more than other technologies. Mobile is the top tech driver of competitive advantage, yet concerns over privacy, security, and complexity slow adoption.

OXFORD ECONOMICS

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

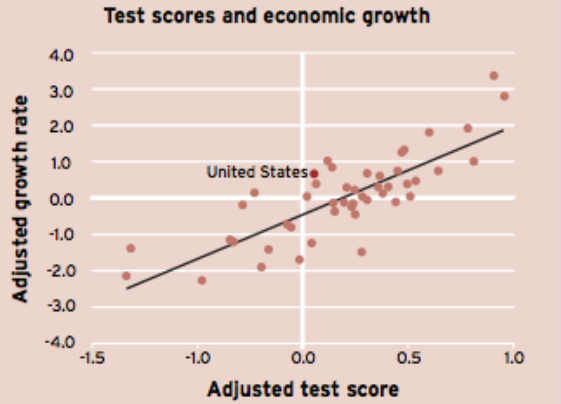
R&D Tecnología, innovar

research

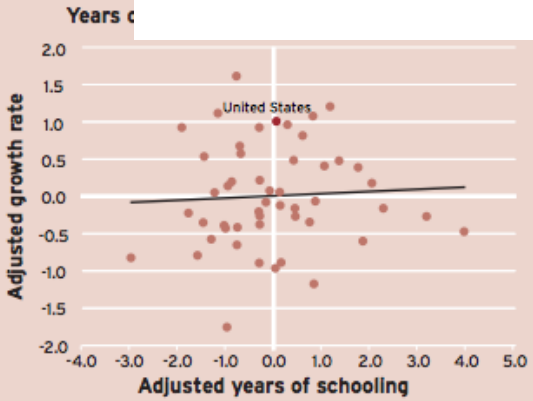
GROWTH HANUSHEK ET AL

Explaining Economic Growth (Figure 3)

How much students learn, not how long they stay in school, is the key to economic
a higher growth rate during this period than would be expected given its test scores



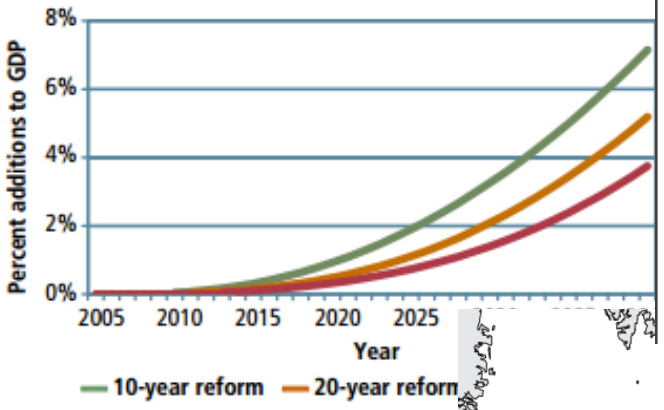
Note: The y-axis indicates growth rates from 1960 and 2000, adjusted for GDP in 1960 and school attainment. The x-axis shows test scores adjusted for school attainment. The solid line plots the relationship between the two variables among the 50 countries with available test score information, each of which is represented by a dot.



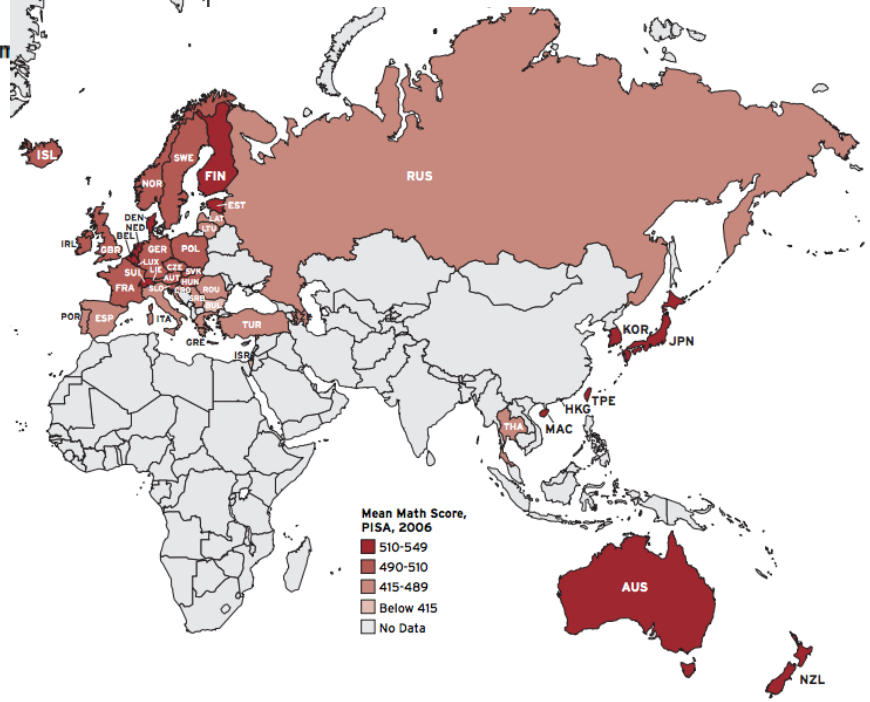
The y-axis indicates growth rates from 1960 and 2000, adjusted for GDP in 1960 and test scores. The x-axis shows school attainment adjusted for test scores. The solid line plots the relationship between the two variables among the 50 countries with available test score information, each of which is represented by a dot.

SOURCE: Authors

Figure 2: Improved GDP with moderately strong knowledge improvement



In the words of President Obama,
"America's leadership tomorrow depends on how we educate our students today, especially in math, science, technology, and engineering."



SOURCE: Programme for International Student Assessment (PISA) 2006

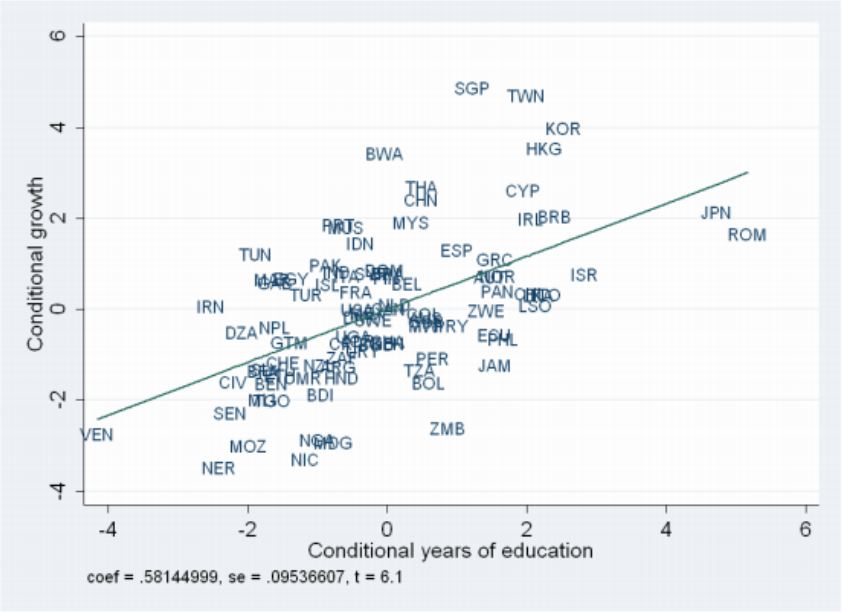
Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Figure 3.1: Added-variable Plot of Growth and Years of Schooling without Test-score Controls



Notes: Added-variable plot of a regression of the average annual rate of growth (in percent) of real GDP per capita in 1960-2000 on average years of schooling in 1960 and the initial level of real GDP per capita in 1960. Own calculations.

El erudito contraataque de Joel Mokyr, convencido de que la innovación se acelerará, se basa en tres argumentos.

En primer lugar, el progreso tecnológico no solo es consecuencia de los avances científicos, sino que también es la causa de nuevos avances. “La naturaleza es demasiado compleja como para hacer ciencia a mano”. La revolución científica del siglo XVII no hubiera sucedido sin la invención de las lentes usadas en telescopio y microscopio en el siglo XVI; la pila inventada por Alessandro Volta en 1800 permitió la electrólisis requerida para aislar los nuevos elementos sugeridos por Antoine Lavoisier y John Dalton en el siglo anterior; el microscopio acromático de Joseph Lister permitió a Louis Pasteur y Robert Koch desarrollar la teoría de que las enfermedades eran causadas por gérmenes.

La segunda razón para el optimismo de Mokyr es la enorme caída del coste de acceso a la información. El progreso sucede cuando “las ideas tienen relaciones sexuales con otras ideas”, pero esto requiere poder acceder a las ideas de los demás. Este coste de acceso ha sido reducido por varios grandes inventos históricos: la escritura, la imprenta, la mecanografía, la reprografía. Además, es necesario codificar el conocimiento. La Ilustración produjo un enorme avance en esta dirección, gracias a la enciclopedia, el Google de su tiempo. También los clubes y sociedades científicas británicas donde los inventores intercambiaban sus ideas redujeron este coste de acceso.

La última razón para el optimismo de Mokyr son las instituciones. La mejor estructura de incentivos posible para la generación de conocimiento son los mecanismos reputacionales de la “ciencia abierta” que surgió en la Europa moderna: para recibir las recompensas de la vida académica, el científico debe revelar a todos sus ideas. Los científicos usan la reputación que así consiguen para conseguir patronos, desde los Médicis hasta multimillonarios americanos a través de las grandes universidades. Este sistema ha conseguido, milagrosamente, que las mejores mentes pongan sus descubrimientos en el dominio público, en vez de esconderlos.

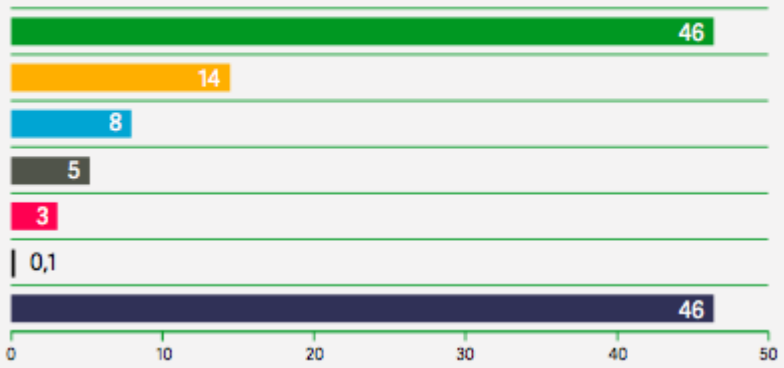
Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Uso empresarial de los dispositivos móviles

Comunicarse con los clientes	81%
Comunicarse con colegas del trabajo	68%
Búsqueda de información, de direcciones, etc.	20%
Compartir archivos o documentos	16%
Operaciones bancarias (banca electrónica)	15%
Acceso a apps de negocio	8%
Hacer pagos o emitir facturas	7%
Reserva de viajes	3%
Relación con proveedores	2%
Comunicación fácil/ágil: en y a tiempo. Eficacia	1%
NO USO "EMPRESARIAL"	7%

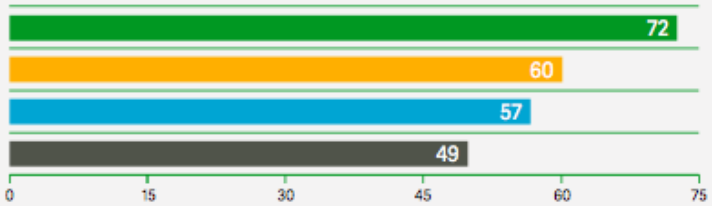
G.15 Presencia de la empresa en las redes sociales



Presencia en redes sociales

Facebook	46%
Twiter	
Linkedin	
Otras	
Tuenti	
Xing	
NINGUNA	

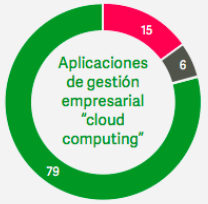
G.14.1 Beneficios tienda on line



Tienen tienda on line (8%): baneficio principal

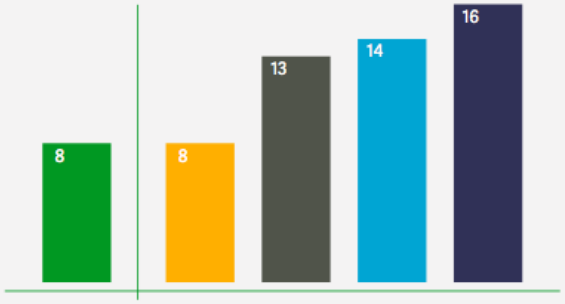
Se incrementa la venta	72%
Las visitas: darse a conocer, se venda o no	60%
Se amplía la "base" de clientes	57%
Mejorar la imagen: modernidad, actualidad	49%

G.12 Empresas con alguno de sus aplicaciones de gestión "en la nube"



Sí	15%
Ns / nc	6%
No	79%

G.14 ¿Disponen de tienda on line?



Tienda on line. Empresas f(tamaño)

Empresas	8%
Hasta 9	8%
De 10 a 19	13%
De 20 a 49	14%
50 o más empleados	16%

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

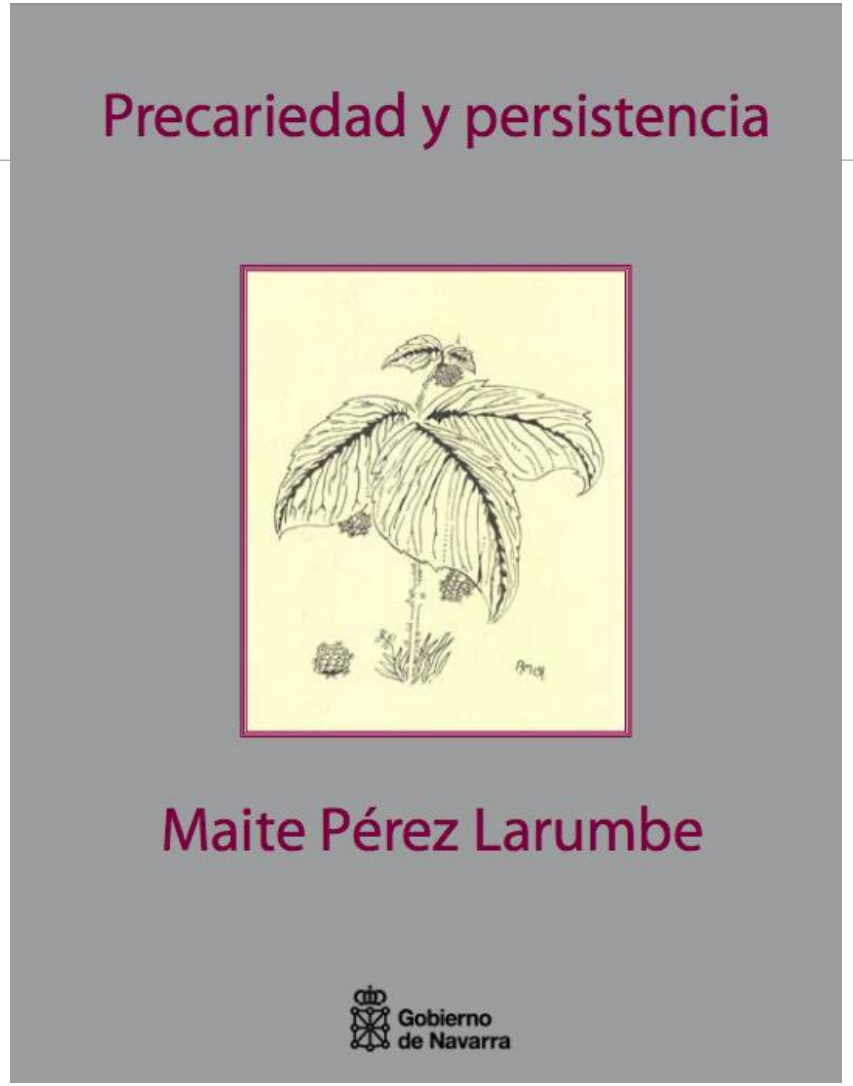
ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Historia y coartadas

Si uno no quiere aprender,
la historia nada enseña, es evidente,
pero da mucho juego.
Remóntese en el tiempo unos mil años y encontrará de todo.
Se hace todos los días.
Sin embargo, para las coartadas yo prefiero
un toque personal y creativo.
Eche imaginación.
A la larga y aun puestos a engañar,
es mucho más honesto.



Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Por qué innovar es crecer

R&D Tecnología, innovar

Post-it

Ocho treinta entregar informe
Preparar clase tarde
Buscar plano casa tomada / 15 fotocopias
Pedir hora dentista
Comprar fruta y pescado
Contestar correos
Comprar amigo invisible
Pantys marrones
Reunión a las siete

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Imagen gratuita cortesía de dreamstime.com

EL SOL SALE AUNQUE NO CANTE EL GALLO, NUEVOS PARADIGMAS.

- CAUSALIDAD FRENTE A CORRELACIÓN
- COLABORAR E INNOVAR independientemente de la escala
- NUEVAS TECNOLOGÍAS A PRECIO DE SALDO (robot, almacenamiento, Impresoras 3d, nano tubos , materiales, wearables, IOT, etc, etc, etc
- BIG DATA, SMALL DATA Y SMART DATA
- LAS LEYES DEL UNIVERSO, fractales, leyes de potencia.
- EL MUNDO EMPRESARIAL ya no es lineal sino EXPONENCIAL. Los nuevos multiplicadores
- GLABL Y GLOCAL. Ciudadanos y empresas del mundo
- ACELERADO A GRAN VELOCIDAD , no se trata de quedarse atrás, que no te adelanten
- COOPENTENCIA. Conocimiento , recursos, popup jobs y proyectos
- LA NO PROPIEDAD. Usar los activos sobrantes de otros
- LA COMPETNECIA POR EL TALENTO, a cuidarlo
- ACTUAR HACER, PYMES SON LOS MAKERS /HACEDORES

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Nuevos retos y paradigmas La transformación digital
CONCETADOS 24 HORAS.Maldición o Bendición

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Post-it

Ocho treinta entregar informe
Preparar clase tarde
Buscar plano casa tomada / 15 fotocopias
Pedir hora dentista
Comprar fruta y pescado
Contestar correos
Comprar amigo invisible
Pantys marrones
Reunión a las siete

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Imagen gratuita cortesía de dreamstime.com

"las **organizaciones exponenciales** son 10 veces mejores, 10 veces más rápidas y 10 veces más baratas que la tuya", Yuri Van Geest. Haz algo antes de que sea tarde.

Recordemos que el 90% de las compañías que existían en el Fortune 500 hace 60 años ya no existen y hoy la media de compañías no cumplirá los 15 años. Entendamos que no hay que adaptarse al cambio sino liderarlo y reinventarse para sobrevivir

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Symbol	Company	Cap Rank	Market Cap	1d Chg	1m Chg	12m Chg
-	-	on 5/5/16	on 5/5/16	on 5/5/16	on 5/5/16	on 5/5/16
AAPL	Apple	1	517.0	-1.0%	-15.1%	-25.9%
GOOGL	Alphabet	2	491.9	0.5%	-5.8%	31.6%
MSFT	Microsoft	3	395.0	0.1%	-8.5%	4.9%
XOM	Exxon Mobil	4	365.6	0.1%	7.1%	-0.6%
FB	Facebook	5	335.3	-0.2%	5.0%	51.9%
JNJ	Johnson & Johnson	6	311.5	0.6%	3.6%	13.4%
AMZN	Amazon.com	7	310.3	-1.8%	12.4%	56.5%
GE	General Electric	8	291.3	-0.6%	-3.5%	11.0%
WFC	Wells Fargo	9	248.6	0.0%	3.1%	-12.1%
T	AT&T	10	238.3	-0.4%	-1.1%	14.9%
CHL	China Mobile	11	231.2	0.2%	3.8%	-20.7%
JPM	JPMorgan Chase	12	224.3	-0.5%	4.9%	-4.9%
PG	Procter & Gamble	13	219.9	-0.4%	-2.2%	1.5%
WMT	Wal-Mart Stores	14	214.1	0.0%	-2.1%	-14.0%
PFE	Pfizer	15	207.2	0.5%	7.0%	-1.6%
VZ	Verizon	16	207.1	0.0%	-6.0%	1.5%
BUD	Anheuser-Busch InBev SA/NV	17	201.1	1.8%	1.0%	6.8%
KO	Coca-Cola	18	195.1	0.2%	-3.2%	10.6%
BABA	Alibaba Group	19	192.8	4.0%	2.0%	-0.9%
CVX	Chevron	20	191.0	0.8%	9.4%	-6.1%

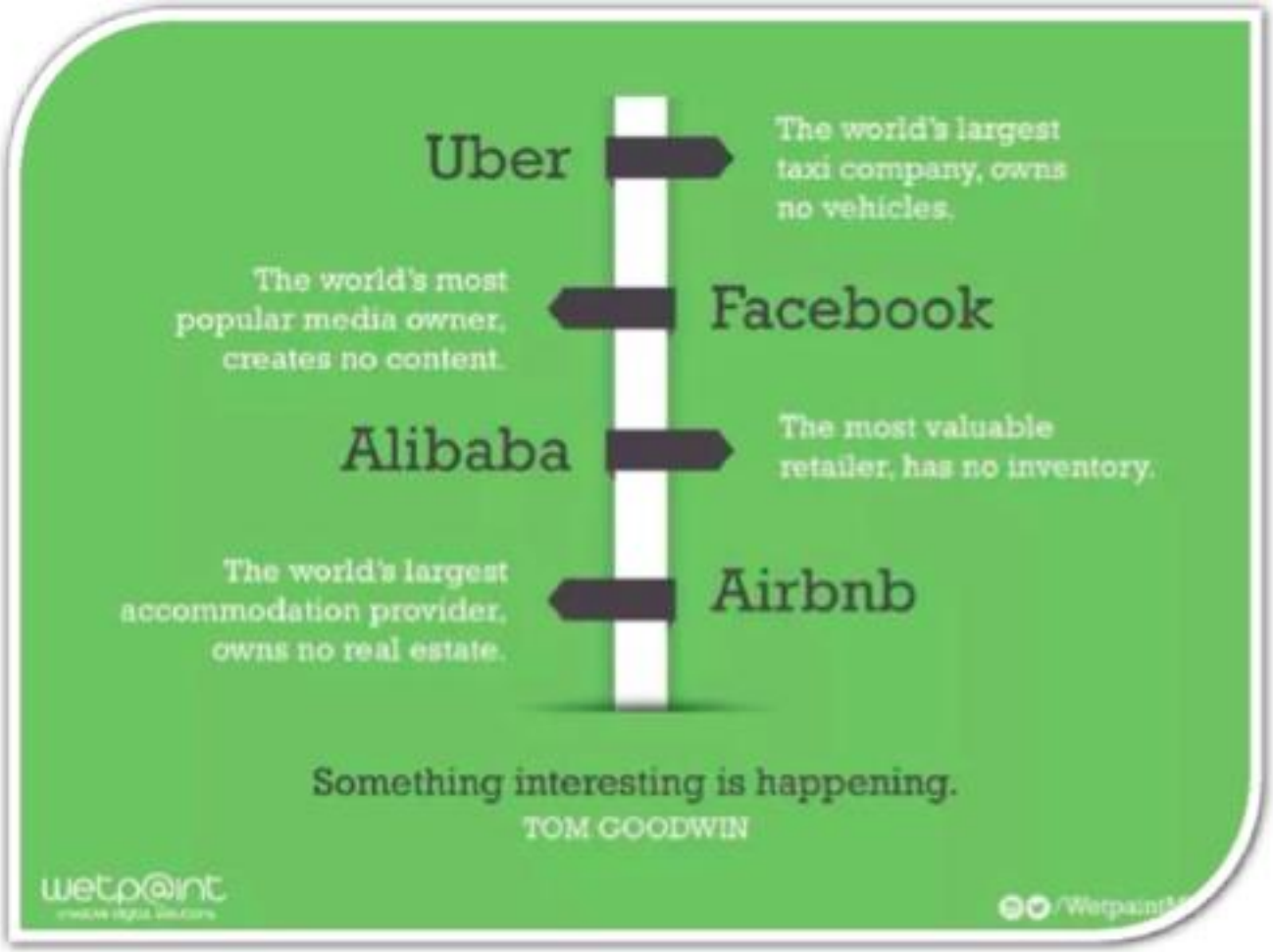
	Company	Home Country	MarketCap. ($MM)
1	Apple	USA	$763,567
2	Google/Alphabet	USA	373,437
3	Alibaba	China	232,755
4	Facebook	USA	226,009
5	Amazon.com	USA	199,139
6	Tencent	China	190,110
7	eBay	USA	72,549
8	Baidu	China	71,581
9	Priceline.com	USA	62,645
10	Salesforce.com	USA	49,173
11	JD.com	China	47,711
12	Yahoo!	USA	40,808
13	Netflix	USA	37,700
14	Linkedin	USA	24,718
15	Twitter	USA	23,965
Total internet	Market Cap Top15 Arpil 2015		$2,415,867

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización



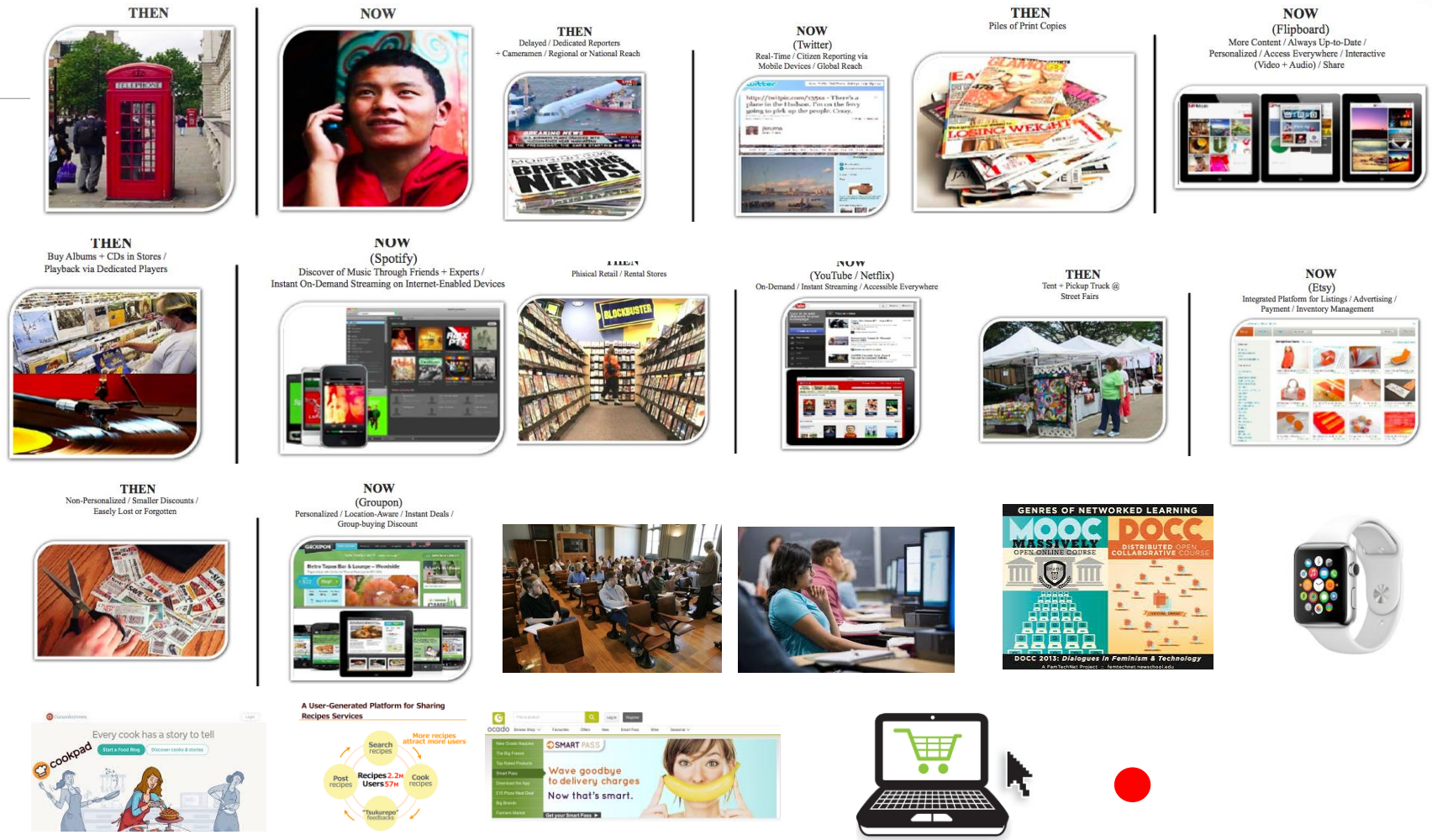
La transformación digital una nueva economía
De la no- propiedad de los no-activos, aprovechar el exceso no utilizado
Del compartir

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización



La transformación digital Re-imaginación, Re-invención
Disrupción de Mercados

Es importante que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 98% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Nuevos Paradigmas

Digitalización

Las Pymes y Navarra

Navarra exportó en 2014 por valor de 8.099 millones de euros, casi el doble de lo que importó, 4.099 millones, según el informe del Miniesterio de Economía y Competitividad. **Unos datos que suponen además una importante mejora de la balanza comercial, un 13,4 por ciento mejor que en 2013,** ya que las importanciones crecieron un 6,4%, mientras que las exportaciones lo hicieron en un 6,4%.

Estos datos contrastan con el aumento del déficit comercial en un 53,4 por ciento en el conjunto de España, lo que viene a demostrar una vez más la distinta estructura económica de la Comunidad Foral, donde la industria tiene un peso económico sensiblemente superior al resto de España.

Los datos vuelven a demostrar que las exportaciones navarras están fuertemente ligadas al sector del automóvil, que supone el 44 por ciento de las mismas, y a determinados países como Alemania y Francia que, sumados en conjunto, son el destino de un tercio de lo que exportan nuestras empresas.

Navarra - Población

¿Quieres que lo enviémos a tu correo?

‹ Murcia - Población País Vasco - Población ›

Cae la población en Navarra

Navarra cerró 2015 con una población de 640.339 personas, lo que supone un descenso de 137 personas, 70 mujeres y 207 hombres, respecto a 2014, en el que la población fue de 640.476 personas.

Navarra es la 15º Comunidad Autónoma de España en cuanto a población se refiere .

La población femenina es mayoritaria, con 322.661 mujeres, lo que supone el 50.38% del total, frente a los 317.678 hombres que son el 49.61%.

Navarra presenta una densidad de población moderada , con 62 habitantes por Km^2, está en el puesto 5 de las CC.AA.en cuanto a densidad.

En esta página te mostramos la evolución de la población en Navarra. Clica en Población CCAA para ver la comparativa de la población de las CCAA y ver toda la información económica de Navarra en Economía de Navarra.

Radiografía de la empresaria, directiva y trabajadora en Navarra

Los datos del mercado laboral navarro pueden ayudar a conocer cuáles son los perfiles de la mujer trabajadora de la Comunidad Foral de Navarra. Por un lado, las empresarias y directivas navarras presentes en AMEDNA pertenecen a organizaciones que factura 270 millones de euros al año, el 1,5% del PIB navarro. Su perfil, mujer de entre 40 y 50 años, con alta cualificación. La desigualdad salarial, por el contrario, aumenta en Navarra conforme aumenta el tramo de edad y menor es la cualificación.

MERCADO LABORAL

A partir de la Encuesta de Estructura Salarial, publicada por el Instituto de Estadística de Navarra en 2014, con datos de 2012, UGT Navarra concluyó, en su último informe presentado recientemente, que la brecha salarial entre hombres y mujeres ha aumentado en la Comunidad Foral durante la crisis. Así, **las mujeres navarras ganan de media un 29,54% menos que los hombres, lo que significa que tienen que trabajar 75 días más al año para igualar su salario**.

La diferencia entre la ganancia media anual de los hombres y las mujeres en nuestra Comunidad (8.170,67 euros) es **la mayor de todas las Comunidades Autónomas en términos absolutos** y la segunda, tras Aragón, en términos porcentuales (29,57%). Pese a ello, **las mujeres navarras perciben el cuarto mayor salario medio anual del conjunto del Estado** (19.462,13 euros), por detrás de Cataluña, País Vasco y Madrid.

La desigualdad entre hombres y mujeres se incrementa en Navarra conforme aumenta el tramo de edad y la ocupación es de menor cualificación. Así, entre 25 y 34 años, la desigualdad salarial es del 26,38%, mientras que el tramo de 45 a 54 años se eleva al 32,1%. En sentido contrario, en las ocupaciones con cualificación más baja la desigualdad es del 38,58 por ciento, mientras que en las ocupaciones más cualificadas se reduce al 25,29 por ciento.

El perfil de las asociadas es la de una **mujer, directiva de entre 40 y 50 años, con alta cualificación**. De hecho, 6 de cada 10 mujeres, miembro de AMEDNA, cuenta con una licenciatura. La mayoría de ellas, el 92 por ciento, pertenece al sector servicios, seguido de la industria y el sector agropecuario. Por zonas, **el 85 por ciento se concentra en Pamplona y comarca**, mientras que el resto se reparte entre la Ribera (7%), Zona Media (5%) y Montaña (2%).

Las empresas de AMEDNA **facturan 270 millones de euros al año y suponen el 1,5% del PIB navarro**. Según datos de la asociación, las pymes y micropymes de AMEDNA generan, además, **empleo directo para 7.000 personas** y representan el 2,5% de la población activa.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Las Pymes y Navarra

INNOVARSE NAVARRA 2015

Relación de empresas con sello **ciclo de mejora InnovaRSE 2015**

- Asociación de Personas con Discapadidad Física de la Ribera, AMIMET
- Asociación Navarra para la Salud Mental, ANASAPS
- Construcciones Ecay, S.L.
- Construcciones Hermanos Garbayo Chivite, S.L.
- Dynamobel, S.A.
- Grupompleo ETT, S.L.
- Leadernet Sistemas Telecomunicaciones, S.L.
- Protección y Detección de Incendios, S.L.

INNOVARSE NAVARRA 2015

Relación de empresas con sello **plan de actuación InnovaRE 2015**

- Bodegas Nuestra Señora del Romero, S.COOP.
- Centro de Diagnóstico Radiológico de Navarra, S.L.
- Comunicaciones del Ebro en Prensa Radio, S.L.
- Drew Marine Signal and Safety Spain, S.L.
- Falces Autobuses Sánchez, S.L.
- Igeo 2, S.L.
- Inox Naparra, S.A.
- Jatorman, S.L.
- Licores Baines, S.L.
- Linden Comansa, S.L.
- Perforaciones y Cortes en Hormigón, S.L.
- Poliester Mam, S.L.
- Resitex, S.L.
- Suministros Largo, S.L.
- Talleres Goldebi, S.L.
- Zabala Innovation Consulting, S.A.

INNOVARSE NAVARRA 2015

Relación de empresas con sello **diagnóstico InnovaRSE 2015**

- Altsasuko, S.COOP.
- Autobuses Elcarte, S.L.
- Autocares María José, S.L.
- Autochapistas, S.L.
- Automatización y Gestión de Activos Industriales, S.L. - AGAIN -
- Azúcares Manuel Forcada, S.A.
- Cárnicas Galar, S.L.
- Cocinavar, S.L.
- Colocaciones Técnicas del Norte, S.L.
- Construcciones Boreste, S.A.
- Cooperativa Farmaceútica Navarra, S.COOP. - NAFARCO-
- Eduardo Albéniz, S.A.
- Electricidad Kesma, S.L.
- Fundación Xilema
- Geoalcali, S.L.
- Ingameri, S.L.
- Ingeniería Iradi, S.L.U.
- Iraola Arteta, S.L.
- Irigoyen Comedor Saludable, S.L.
- Linden Comansa, S.A.
- S.A.T. Lacturale nº685 NA
- Talleres Clemente, S.L.
- Talleres Lodosa, S.L.
- Turbo Motor Inyección, S.L.
- Vicarli, S.A.
- Zabala Innovation Consulting, S.A.

El sistema de gestión InnovaRSE creado por el Gobierno de Navarra y que constituye un conjunto de herramientas que contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas navarras y a potenciar los ingredientes de innovación, transparencia, sostenibilidad -económica, ambiental y social- y diálogo con los grupos de interés.

La convocatoria de las ayudas para el fomento de la Responsabilidad Social 2016, publicada en el Boletín Oficial de Navarra el miércoles 25 de mayo, va a reconocer las actuaciones que están desarrollando las empresas para integrar medidas en materia de igualdad, más allá de los mínimos legales, en cumplimiento del programa para la inclusión de la perspectiva de género aprobado por el Gobierno de Navarra el pasado mes de marzo.

El plazo de presentación de solicitudes, obligatoriamente por vía telemática a través de la correspondiente ficha de trámite de www.navarra.es, concluye el 20 de junio de 2016. La convocatoria está dotada con 60.000 euros.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Las Pymes y Navarra

TERRITORIOPYME
emprende el camino del éxito

ACTUALIDAD | CURSOS Y EVENTOS | DIRECTORIO | GUÍAS

EL BONO TECNOLÓGICO DE LAS PYMES DE NAVARRA

- Se trata de ayudas dirigidas a estos negocios, para que contraten servicios de centros tecnológ universidades y organismos de investigación a lo largo del año 2016.

navarra.es

Castellano | Euskera | Français | English

¡Utilice el buscador! introduzca palabra/s buscar

NAVARRA | TRÁMITES | TEMAS | GOBIERNO | ACTUALIDAD

Trámites > Subvención a pymes para promoción exterior 2015

Subvención a pymes para promoción exterior 2015

- Subvención para iniciar y acelerar el proceso exportador de las pymes navarras aceptadas en el programa ICEX Next del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

En lo que respecta a los gastos elegibles, estos serán los que se realicen entre e de noviembre de 2015 y el 31 de octubre de 2016. Además, el importe de la subvención será de un 60 % del gasto subvencionable, con un máximo por beneficiario de 20.000 euros.

Del mismo modo, en el caso de las empresas que hayan adoptado medidas dirigi a evitar la discriminación laboral entre mujeres y hombre, las ayudas se podrán incrementar hasta en un 10 % adicional y 3.333 euros.

Navarra ha puesto en marcha el bono tecnológico para pymes. Se trata de ayudas dirigidas a estos negocios, para que contraten servicios de centros tecnológicos, universidades y organismos de investigación a lo largo del año 2016.

El proyecto tiene por objetivo incrementar la actividad innovadora de las empresas, así como fomentar la contratación de actuaciones con las organizaciones mencionadas, de modo que se creen sinergias que supongan una transferencia de conocimiento de naturaleza científica, tecnológica o de innovación.

navarra.es

Castellano | Euskara

¡Utilice el buscador! ir

NAVARRA | TRÁMITES | TEMAS | GOBIERNO | ACTUALIDAD

Sala de prensa | BON | Boletines Sectoriales

Actualidad : Sala de prensa : Noticias del Gobierno : 2016 : 06 : 07 : convocatoria ayudas formación pymes servicio

Ver más noticias de este día

Las pymes navarras podrán optar a ayudas por importe de 300.000 euros para financiar acciones de formación

martes, 07 de junio de 2016

Se deben solicitar al Servicio Navarro de Empleo antes del 27 de junio

convocado unas ayudas, por importe de 300.000 euros, para lleven a cabo las pequeñas y medianas empresas (pymes) para

neficiarse de estas subvenciones las entidades ubicadas en lesta en más de un 50% por personas con discapacidad o en como en riesgo de estarlo.

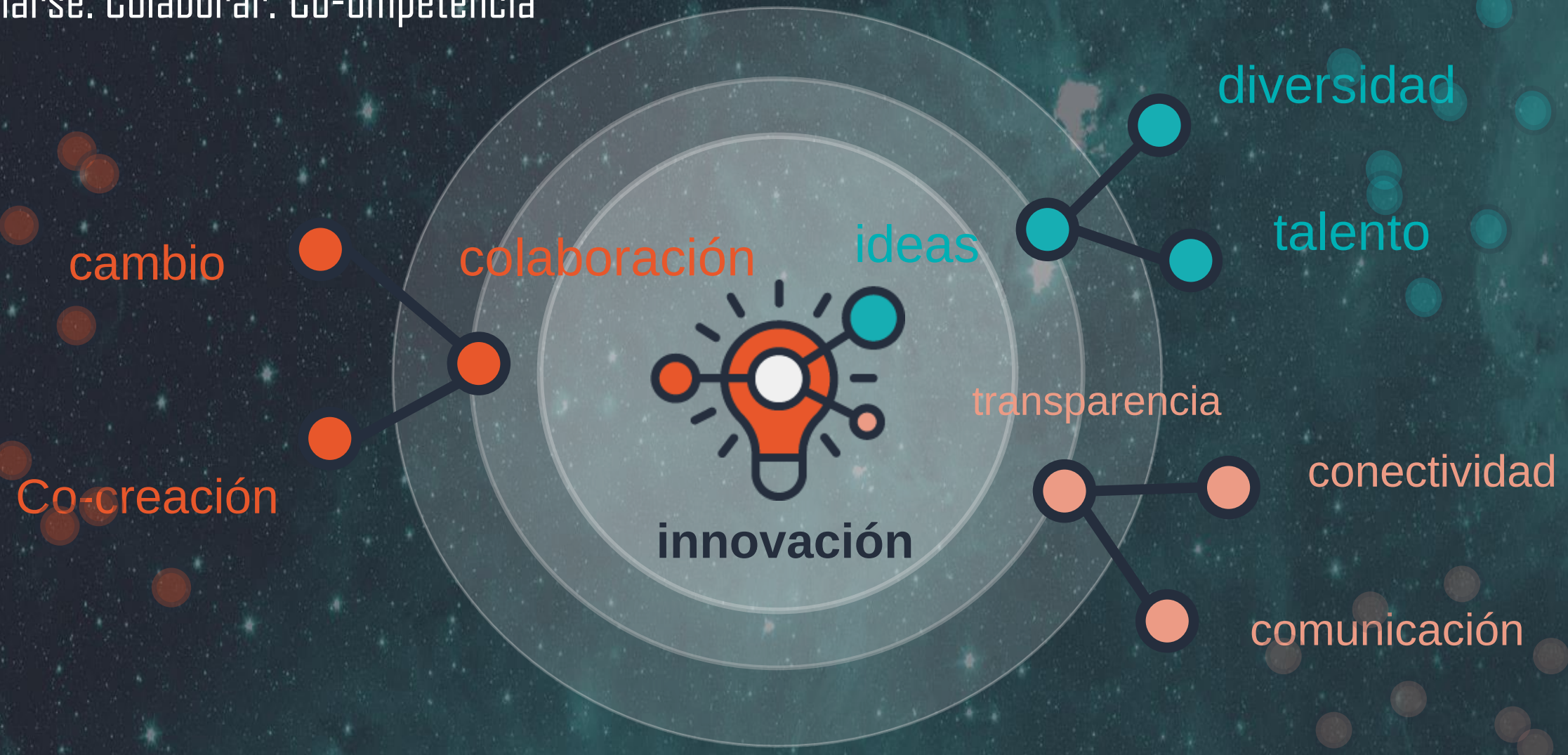
sde mañana miércoles y hasta el próximo 27 de junio a través del b www.navarra.es, así como en los registros del Gobierno de por la ley 30/1992. Las bases que regulan esta convocatoria Oficial de Navarra de hoy martes.

carácter presencial, su duración no podrá ser inferior a las 10 participantes. En ningún caso superarán las ocho horas diarias, s.

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

Aliarse. Colaborar. Co-ompetencia



Hay que generar un Universo favorable para la gestión de la Innovación de las Pymes basada en las ideas la transparencia y la colaboración .

ideas4all
INNOVATION

Aliarse. Colaborar. Co-ompetencia

Un entorno con soluciones redondas para la transformación requerida y dar el salto a la transformacion digital, talento conectado, la innovacion productividad y progreso

ideas4all INNOVATION

Aliarse. Colaborar. Co-ompetencia

THE ALPHA GROUP SE PROPONE DUPLICAR LA FACTURACIÓN DE TU PYME

- Le aportan a los negocios una visión diferente para que se adapten a los nuevos tiempos

+ Seis ventajas fiscales que sólo tienen las empresas pequeñas

The Alpha Group se ha marcado como objetivo duplicar la facturación de las pequeñas y medianas empresas a las que asesore. Se trata de grupos de cerebros en red, en donde se coordinan el esfuerzo y la sabiduría de distintos profesionales, trabajando en armonía en la búsqueda de un objetivo definido.

The Alpha Gruop forma parte del grupo global de Noble Manhattan, que tiene una dilatada trayectoria en la ayuda de empresarios y propietarios de pymes que buscan experimentar cambios notables en sus negocios. Están presentes en quince países, como Estados Unidos, Reino Unido y Holanda, entre otros. Después del éxito cosechado en Barcelona ahora Madrid cuenta con un segundo grupo.

Básicamente se busca la inspiración para encontrar nuevas soluciones a los retos antiguos, potenciación de la inteligencia colectiva y el cambio de perspectiva. De manera mensual se realizan reuniones, con un amplio seguimiento de los objetivos de cada uno.

Pascual Startup premia a tres emprendedores por sus proyectos innovadores del sector agroalimentario

III EDICIÓN PREMIOS CEPYME 2016

PLAN

©PASCUAL STARTUP

Redacción CepymeNews | @CepymeNews

ACTUALIZADO 17 | 06 | 2016 12:05

Es importnate que todos los vectores de la sociedad apoyen a las PYMES en sus retos porque son el 99% de las empresas en Europa y en España

ideas4all INNOVATION

ideas4all
INNOVATION

Nuestros CLIENTES hablan sobre nosotros

(Pulsar sobre las imágenes para ver los vídeos)

Sabadell

Santander

MUTUAMADRILEÑA

santalucía SEGUROS

Sabadell

REPSOL

Nestlé

GRUPO CORTEFIEL
CORTEFIEL PdH SPRINGFIELD women'secret

ACOMPAÑANDO A LAS SMART CITIES

Conectando un laboratorio de ideas urbano

Implica a tu comunidad para mejorar la ciudad con sus ideas

Impulsa procesos participativos abiertos a toda la ciudadanía

Fomenta el e-government y una administración transparente

Favorece una administración sostenible, sin papeles

Incrementa la colaboración con Empresas y otros actores sociales

Aumenta la cohesión social con la escucha activa e implicación de la comunidad

Management Support and Communication Plan basic for success of event

ideas4all INNOVATION

EQUIPO IDEAS4ALL

Un equipo apasionado por la innovación y las ideas

El Equipo de ideas4all está muy ilusionado en acompañar a ALAIN AFFLELOU en este viaje hacia el nuevo CLIENTE conectado, sin fronteras con un proyecto:

Innovador, Digital y Transformador.

Ana María Llopis
CEO
"La mejor medida de innovación es el grado de auto-canibalización"

Pilar Roch
COO
"La innovación disruptiva es clave para crear nuestro espacio en los nuevos ecosistemas empresariales"

Enrique Ayuso
Commerciall Director
"Acierto o error. Para un innovador ambos resultados son válidos"

Fernando Echevarrieta
BD & Alliances
"Para innovar hay que ser inconformista"

David Gil Pérez
CTO
"Innovación como ejercicio de la curiosidad"

Marco Antonio García
Systems Admin
"Innovar es buscar lo diferente, no seguir los pasos marcados"

María Mazariegos
Product Marketing
"Innova buscando nuevas preguntas, no nuevas respuestas"

Miguel Martínez
PR & Social Media
"La innovación es anticipativa, social y transformadora"

Adrián Pradilla
Product Development
"La innovación es uno de esos juegos que no entiende de reglas"

María Concha Antón
Admin & Finance
"Innovación es futuro, el desarrollo de las ideas hecho valor"

Sabine C. Baillet
Admin and HHRR
"Innovación es compartir ideas en un mundo en evolución"

Esther Amil
Design and Branding
"Cambia el camino y podrás llegar al destino con otra experiencia"

Marta Mora
Customer support
"La innovación es no poner límites a la creatividad"

Ana Ramos
Business Development
"Innovar es estar dispuesto a mejorar"

Edgar Barrero
Product development
"La innovación es inherente a la infancia. Simplemente debemos conservarla a medida que crecemos"

Gonzalo Gómez
Product development
"Innovar es salir de tu zona de confort"

ideas4all INNOVATION

"Un Equipo apasionado por crear impacto en este viaje hacia el CLIENTE del Siglo XXI, la colaboración y el ecosistema de co-creación de los nuevos clientes conectados.

LLENEMOS NUETRA CARTERA DE ALIANZAS E INNOVACIÓN AUNQUE TENGAMOS QUE IR DE COMPRAS

Que el talento, las ideas , la disrupción, la opción del Y , os acompañe en este viaje hacia el crecimiento, la mayor productividad, lo global, el progreso y la innovación

ideas4all
INNOVATION

COMO LOS DRONES QUEREMOS QUE VOLÉIS

Y QUE ESE VUELO SEA ALTO, MUY ALTO Y DURE LOS PROXIMOS 10 AÑOS

Qué tengo que cambiar para ser sostenible y volar…
Salirme del mapa

ideas4all
INNOVATION

Me tengo

Voy aprendiendo a poner límites.
Me tengo si no me desparramo.
Con cierta frecuencia reconozco: aquí toco el cansancio o la ira.
No pasaré.
Eso es un límite.
Intento sopesar qué doy y qué resguardo.
Difícil equilibrio.
No me eduqué para la solidez, sino para adquirir condición gaseosa
y amoldarme al espacio.
En estas circunstancias,
el cerebro y los miembros están tan alejados…
Qué disparate creer por tanto tiempo la etérea fantasía.
Limito con el tiempo, el espacio, la voluntad, la duda.
Tengo fronteras. Soy un país pequeño.
Los países, por mínimos que sean, ocupan su lugar en el mapa.
Las masas de aire no, sólo en los telediarios.

Lilas

Llegan para mi cumpleaños.
Mañana, mi padre saldrá armado al jardín
con las viejas tijeras y hará un ramo de *Syringa vulgaris,*
del griego syrinx, flauta,
por sus ramas de médula esponjosa que pueden ahuecarse.
Mañana, mi madre las traerá y sobre la mesa,
expandirán su olor que me recuerda
que el tiempo pasa y mi voz se hace otra
conforme me vacío.
Si consigo vaciarme del todo, permitir paso al aire,
sonará la que soy, podré reconocerme.
En el filo de un año, entre dos ramos,
quiero pensar que estoy en el camino.

ideas4all
INNOVATION

VIAJE A LA INNOVACIÓN DE LAS PYMES EN EL S.XXI

Queremos acompañaros

S.XX → S.XXI

CONFERENCIA DE
ANA MARÍA
LLOPIS
Presidenta de la cadena
de supermercados DIA
Consejera Delegada de ideas4all
"La importancia de
la innovación para
el crecimiento de
las Pymes"

ideas4all
INNOVATION