

42

Info  
CEJE

Del 1 de Noviembre hasta el 31 de Diciembre

# VIII Congreso Interanual de Junior Empresas

Desde el día 7 hasta el 10 de Abril en Castellón de la Plana! Pag. 3

Día del Junior Empresario en Santiago de Compostela  
Noticia, Pag.6

JEDI nos cuenta sus pasos como Je  
Entrevista en Pag.16

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Agustín Moreno Hernández nos da los detalles, Pag. 22

Una publicación de:



Patrocina:



Colabora:



# INDICE

# EDITORIAL

## EDITORIAL

2

## NOTICIAS

3

## REPORTAJES

8

## MIS PASOS EN LA JE

16

## EMPRENDEDORES DE HOY

19

## UTILIDADES

22

## DIRECTORIO DE CEJE

24

## EL EQUIPO

Laura Ojeda Sánchez  
(Redacción).

Dpto de Comunicación.

Noelia E. Espín Ruiz  
(Diseño y maquetación).

Dpto de Artes Gráficas.

Laura Moreno Medina  
(Redacción).

Supervisora realización de el  
InfoCEJE.



Estimado lector, tengo el gusto de presentarle la 42 edición del infoceje. Una revista que cumple con las expectativas para el fin para el que se ha creado, el cual es mostrarles la realidad de las Junior Empresas y la actividad que las mismas desempeñan.

Este nuevo año 2011 que damos comienzo ha estado lleno de novedades y sin duda también se han recogido los frutos del esfuerzo y dedicación del año anterior. Pero nada de ello sería posible si no es por el continuado sacrificio de los jóvenes que conforman la red Junior Empresa y de todas aquellas entidades ya sean públicas y privadas que nos dan su apoyo desinteresado.

De todas las noticias y reportajes, destacaré uno en especial,

“Conecta tu Negocio”, un proyecto de muchos para un objetivo común, donde los jóvenes Junior Empresarios trabajarán de forma coordinada con una gran multinacional. Esto es algo que para muchos estudiantes sería un sueño, pero que nosotros, Junior Empresarios, hemos conseguido. Les doy las gracias a todos y espero que los jóvenes lectores no dejen escapar la oportunidad que supone pertenecer a este movimiento, un hecho que marcará sus vidas de forma positiva y que ha marcado ya la vida de muchos.

Gracias

Roberto García Ramírez  
Tesorero de la CEJE

Todas las imágenes han sido producidas y recopiladas por el equipo de realización de INFOCEJE o adquiridas en portales de distribución de imágenes libres de derechos tales como [www.freeimages.co.uk](http://www.freeimages.co.uk), [www.4freephotos.com](http://www.4freephotos.com) o [www.sxc.hu/](http://www.sxc.hu/)

42

2



DEL 1 DE ENERO AL  
28 DE FEBRERO

## LA UJI ACOGE EL VI CONCURSO DE CREAEMPRESA

### LA JUNIOR EMPRESA DE CASTELLÓN CELEBRA EL SEXTO CONCURSO DE CREAEMPRESA.

El próximo mes de Mayo tendrá lugar la recogida de premios del certamen de Creaempresa, a cargo de la Junior Empresa EADE-Consulting.

El certamen, que se realiza en colaboración con la UJI, ya va por su sexta edición.

Los centros realizan un proyecto de creación de una nueva empresa o la mejora de una ya existente.

Los proyectos, recogidos a lo largo de tres meses, pasarán por un comité de evaluación que de-

terminará a los finalistas de la vigente edición; tras lo cual se comunicará la lista de los vencedores.

El concurso está dotado con un 1º premio económico de 1200€ para el proyecto vencedor y otros dos de 900€ para bachillerato y ciclos formativos. No obstante, cabe destacar que se repartirá un premio especial a Mayor Responsabilidad Social Corporativa dotado de 600€ a cargo del Foro Jovellanos.

Todos ellos serán repartidos en una gala de entrega de premios que acogerá el Aula Magna de la Universidad Jaume I el día 6 de Mayo.



Como nos ha comunicado el Coordinador de CreaEmpresa, Valentín Torner, este año ha habido una gran respuesta a nivel autonómico, siendo 40 los institutos que participan. EADE-Consulting está satisfecha con la participación esperando que sea un concurso competitivo y de gran calidad por parte de sus participantes.

## VIII CONGRESO INTERANUAL DE JUNIOR EMPRESAS

Al igual que el Congreso Nacional, el Interanual de Junior Empresas se celebra con el fin de facilitar las interacciones entre los junior empresarios de este país.

Este año, la organización viene de la mano de la única Junior Empresa de la Comunidad Valenciana, EADE Consulting J.E.

El Congreso tendrá lugar los próximos días 7, 8, 9 y 10 de abril de 2011 respectivamente, en la ciudad de Castellón de la Plana. Además, cabe destacar la colaboración con la recién reconstituida Federación Valenciana de Junior Empresas.

El Comité Organizador está siendo dirigido por Cristina Elena Breaban como presidenta, Valentín Torner Ventura a cargo de la logística y del departamento

de comunicación del Congreso, Alba Valle Mas responsable de las relaciones externas e inscripciones y Esteban Vallejo Romero encargado de la dimensión informática del mismo.

Con la intención de ofrecer una visión global de la finalidad de este próximo congreso, cabe señalar que desde la organización se ha apostado por la innovación, potenciando así la dimensión tecnológica del mismo.

Por ello, teniendo en cuenta que el emprendimiento es uno de los pilares fundamentales del movimiento de las Junior Empresas, se ha previsto un lanzamiento y promoción del evento a través de la innovación tecnológica.

De esta manera, los asistentes al congreso tendrán la posibilidad de descargarse una aplica-

ción para los móviles a través de la cual podrán acceder a la información pertinente al congreso, a información del hospedaje, del Comité Organizador, de la Universitat Jaume I e incluso información turística de la ciudad que acogerá este gran evento.

Cristina Elena Breaban, como presidenta del Comité Organizador del VIII Congreso Interanual de Junior Empresas, afirma que "a través de esta iniciativa se puede llegar de forma más directa al público objetivo del congreso y a la vez conseguir facilitarles la estancia, así como la información necesaria durante la celebración del evento".



## JORNADAS DE EMPLEO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA DE LOS ALIMENTOS (CTA) Y DE EMPLEO DE NUTRICIÓN HUMANA Y DIETÉTICA (NHD).



Los próximos días 21 y 24 de marzo respectivamente, la Junior Empresa CYTAGRA, organizará las Jornadas de Empleo de Ciencia y Tecnología de los Alimentos y de Empleo de Nutrición humana y dietética. Éstas, se realizan con el fin de orientar a los alumnos que van a terminar su titulación a la hora de enfrentarse a la búsqueda de trabajo. Tanto en la titulación de CTA como en la de NHD, existen dudas sobre los trabajos que pueden realizar los alumnos una vez que adquieren su título, que unida a la incertidumbre de “¿Y ahora

qué puedo hacer?” hace que se frustren durante su último curso.

Para evitar esa situación, ese miedo y esas dudas se realizarán dichas jornadas, donde los alumnos podrán darse cuenta de la multitud de opciones que existen, conociendo la experiencia de antiguos compañeros que hace pocos años terminaron su misma titulación.

Además, recibirán información de organismos públicos para orientarles sobre cómo es el Centro de Promoción de Empleo y Prácticas, el Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial, y la Universidad de Granada; así como de diferentes asociaciones, como la Asociación de profesionales de Nutrición y Dietética, y nuestra propia Junior Empresa, CYTAGRA.

## III JORNADAS SOBRE SALIDAS PROFESIONALES - “EKONOMISTAK”.

Los próximos días 6, 7 y 8 de abril, tendrán lugar las III Jornadas sobre salidas profesionales - “Ekonomistak”, en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián, y organizado por el Colegio Vasco de Economistas, UPV/EHU, y JUNE Junior Empresa.

Desde hace 3 años, la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián en colaboración con el Colegio Vasco de Economistas, realiza durante la primera semana de Abril una serie de charlas-coloquio entorno a los posibles futuros profesionales de los alumnos.

Los ponentes son directivos de primer nivel de las empresas más punteras a nivel autonómico y estatal: Caja Rural, Kutxa, Irizar, Deloitte, Iberdrola, Seguros Bilbao, Eroski, etc.

Estas personas pretenden compartir sus experiencias una vez acabada la carrera y mostrar al alumnado cómo labrarse un futuro profesional prometedor. Tratarán de explicar qué tipo de competencias son necesarias para sus puestos, cuáles son los procesos de selección de sus empresas y qué futuro hay en el mercado laboral de su sector.

## XIII REUNIÓN DE ECONOMÍA MUNDIAL

Del mismo modo, del 25 al 27 de Mayo, tendrá lugar la XIII Reunión de Economía Mundial, en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián, organizado por la Universidad de País Vasco (UPV/UHE), La Sociedad de Economía Mundial y Hegoa.

Durante los 3 días que dura el Congreso sobre, se realizarán diversos debates, charlas y coloquios sobre diversos temas como la Crisis Mundial, Economías en Desarrollo, Medio Ambiente, Desigualdades, Integración Económica, Comercio Mundial, Finanzas Internacionales y Cambio Tecnológico.

Además, han aceptado su participación como ponentes invitados Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la CEPAL; Michel Camdessus, exdirector gerente del FMI; y Josep Borrell, expresidente del Parlamento Europeo y actualmente rector del Instituto Europeo de Florencia.

Más información en:

<http://xiiirem.ehu.es/es>



ugr

Universidad  
de Granada



otri

OFICINA DE TRANSFERENCIA  
DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN  
UNIVERSIDAD DE GRANADA



COMUNIDAD EUROPEA  
Fondo europeo  
de desarrollo regional



# DSIspain S.L.®

La información es poder...

## INFORMACIÓN

(Estudios de Mercado, Difusión Selectiva de Información, Estudios Cualitativos y Cuantitativos, Medición Eficacia Publicitaria,...)

## INVESTIGACIÓN

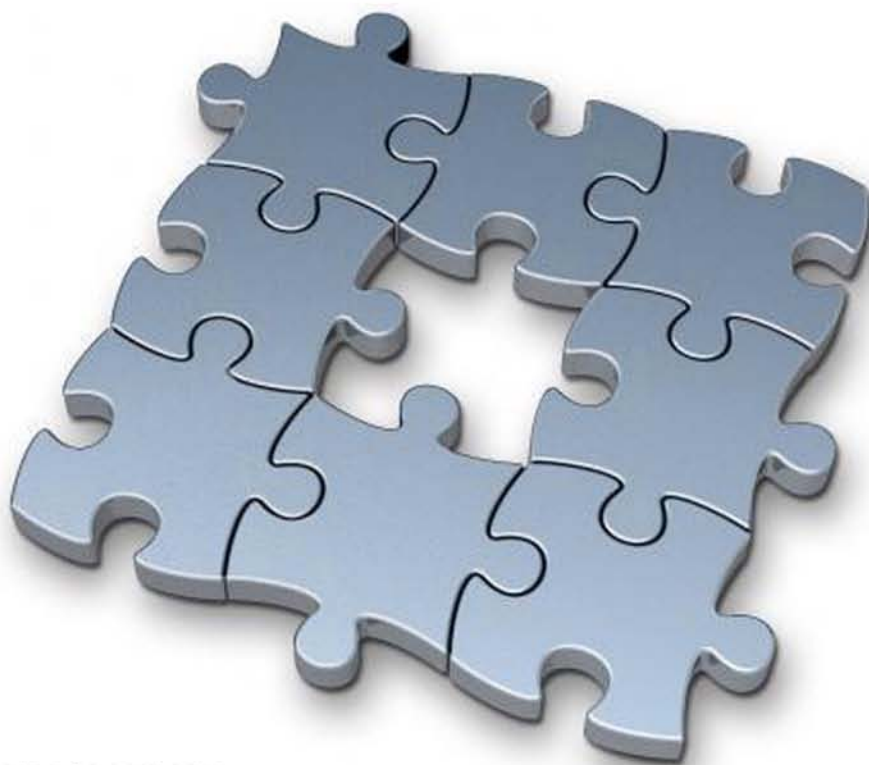
(Promoción de [www.proyectoinvestiga.com](http://www.proyectoinvestiga.com), Sistemas de Gestión del Conocimiento, Sistemas de Recomendaciones, Alertas informativas...)

## IMAGEN

(Creación e Implementación de Comunidades Virtuales, Redes Temáticas, Entornos Web, Planes de Comunicación, ....)

## FORMACIÓN

(Workshop, Ponencias y Talleres sobre: Marketing, Técnicas de Negociación, Ideas de Negocio, Emprendedores, Liderazgo, Gestión de Equipos, .... Presencial o virtual: [www.dsbelearning.com](http://www.dsbelearning.com))



Datos de contacto:

Avda. de la Innovación 1, Edificio BIC Granada Parque Tecnológico Ciencias de la Salud  
18100 Armilla - Granada

958 750 623 / 679 674 348 / 605 027 816

Web: [www.dsispain.es](http://www.dsispain.es) Mail: [info@dsispain.es](mailto:info@dsispain.es)

## DÍA DEL JUNIOR EMPRESARIO EN SANTIGADO DE COMPOSTELA

JEMSA, la Junior Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Santiago de Compostela, ha celebrado el día del JUNIOR EMPRESARIO el pasado 16 de Febrero de 2011.

Éste tiene como objetivo ser un punto de encuentro entre emprendedores y empresas. Con esta Jornada, Jemsa quiso fomentar el espíritu emprendedor entre sus asistentes y ofertar a su público unos servicios.

Esta Junior Empresa ha conseguido congrega a un grupo de estudiantes con unas mismas inquietudes e intereses. Jemsa, ha intentado acercar al estudiante universitario el funcionamiento de una Junior Empresa y a las actividades que en ella se desarrollan.



La Presidenta y su vicepresidenta, Vanessa Alfonsín Figueroa y Lorena Pérez Pintos respectivamente, durante sus intervenciones, han conseguido involucrar en este movimiento a los asistentes, motivándolos y presentando a Jemsa como una vía para fomentar habilidades emprendedoras.

Dieron apertura a este acto Dña. Emilia Vázquez Rozas (Sr<sup>a</sup> Ilma. Decana), Dña. Loreto Fernández López (Directora Cátedra

Bancaja), Dña. Eva López Barro (programa Woman Emprende), Doña Vanessa Alfonsín Figueroa (presidenta de Jemsa) y Marcos Ramos Rodríguez (Departamento cooperación de CEJE).



A su vez, se contó con la colaboración de Don Juan Luís Castromán (Departamento de organización de empresas y comercialización), Don Rayko Lorenzo (Administrador socio y cofundador de DSISPAIN) y Don Modesto Gómez (Director de la agencia de comunicación de Enxeño Galicia).

Los ponentes transmitieron a los asistentes lo que contribuyó el haber pertenecido a una Junior Empresa, la gran habilidad que protagonizaron en el momento en el que decidieron ser emprendedores, cuáles son los beneficios de ser emprendedor y cómo llegar a serlo. Sus bases teóricas proporcionaron nociones básicas, pero sus experiencias vividas representaron situaciones. Momentos que han hecho posible que se pudiera trasladar a ese espacio temporal y que, como relatan algunos de los asistentes, proporcionaron la ilusión y las ganas de ser EMPRENDEDOR.

Las ponencias que se han desarrollado están pensadas para ayudar a los emprendedores a

conocer y aprovechar los recursos que ofrece una junior empresa y que pone a su disposición. Algunos de los asistentes a este día se han interesado en el trabajo que esta Junior Empresa lleva desarrollando varios años. De hecho, muchos de ellos se han incorporado a la plantilla.

Lorena Pérez, vicepresidenta de JEMSA, nos deleita con una frase célebre de Steve Jobs que nos describe la actitud que debemos seguir para lograr ser emprendedores: "La única manera de hacer un gran trabajo es amar lo que se hace. Si no ha encontrado todavía algo que ame, siga buscando. No se conforme. Al igual que los asuntos del corazón, sabrá cuando lo encuentre."

Jemsa terminó con un : "Profundo agradecimiento a la Facultad por confiar en nuestro trabajo, y brindarnos todos sus servicios; a los ponentes, a las empresas patrocinadoras y colaboradoras, agradecimiento y gratitud por su contribución, que ha permitido hacer realidad el certamen."



## NUEVAS JUNTAS DIRECTIVAS EN CENET CONSULTING Y GCS

El pasado 17 de enero tuvo lugar la Asamblea General Ordinaria de Cenet Consulting, donde se renovó la Junta Directiva, siendo su composición la siguiente:

- Presidente: Daniel Campos.
- Tesorero: Javier Moreno.
- Secretaria: Patricia Pérez.

Todos los miembros de CENET CONSULTING, afrontan este año con mucha ilusión y ganas de trabajar para continuar con los proyectos iniciados el año anterior y afrontar nuevos retos.



Del mismo modo, el pasado 28 de Enero de 2011 se celebró en Granada la Asamblea General Ordinaria de GCS; en esta Asamblea se trataron importantes temas y tuvieron lugar las elecciones con la consiguiente renovación de la Junta Directiva de GCS, creación de nuevos Departamentos y entrada de nuevos socios; quedando la nueva Junta Directiva de la siguiente forma:

- Presidente: Juan Miguel Olivares Sánchez
- Secretaria: María Martín Calvente
- Tesorera: Leticia Donaire Cantos

Con estos cambios, GCS pre-

tende cumplir y alcanzar todas las metas y retos propuestos para este nuevo curso 2010/2011, contando con un equipo más fuerte y consolidado y llevando a cabo una gran variedad y cantidad de nuevos proyectos.



## CHARLA EN EL IES EL RINCÓN

El pasado día 3 de Marzo, Daniel Falcón Guedes, Presidente de Gran Canaria Campus así como de la Confederación Española de Junior Empresas, estuvo presente en el IES El Rincón, para dar una charla a los alumnos procedentes de distintos grados formativos de grado medio y superior.



El objetivo principal de la charla era que los estudiantes conocieran qué es el emprendimiento y de qué manera pueden alcanzar, en los tiempos actuales, desafíos tanto personales como profesionales, afirmando frases como "Ser emprendedor tiene más valor en los tiempos actuales, ya que las ventajas que ello conlleva, hacen que termine siendo una obligación y no una alternativa para todos aquellos nuevos empresarios que quieren

sobrevivir."

La charla concluyó con la realización de diversos debates y coloquios entre los alumnos asistentes, donde pudieron compartir opiniones y resolver distintas dudas. Ésta, tuvo una gran aceptación entre todos los participantes, que quedaron encantados con la iniciativa de emprender mientras estás estudiando.

## SEGUNDO ANIVERSARIO DE JUNE



June cumple dos años como Junior Empresa. Han querido expresar cómo ha sido este largo camino para ellos de la siguiente manera "Hace 2 años, un 13 de Marzo, echó a andar un proyecto iniciado por unos pocos valientes estudiantes de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián. Después de estos dos primeros años de andadura sigue creciendo con la misma ilusión y ganas que el primer día. En el camino han quedado personas y se han incorporado otras que han logrado aumentar la dimensión de JUNE basándose en los pasos de sus predecesores.

A todos los que en estos dos años habéis hecho posible que este pequeño sueño se haga cada día más grande: ¡Zorionak - Felicidades!."



## CONECTA TU NEGOCIO



- El objetivo de “Conecta tu Negocio”, es ofrecer a todas las pymes españolas, la creación de la página web, el alojamiento y el dominio “.es”, sin coste alguno durante el primer año.
- La Junior Empresa Alfil Juvenil fue la anfitriona del proyecto, al comenzar el 23 de Febrero en Madrid.
- Una unidad móvil recorrerá durante 21 semanas, 17 localidades de España con el objetivo de ofrecer un acercamiento local a las pymes y ayudarles en la creación de su página Web.

“Conecta tu Negocio”, un proyecto entre CEPYME, Google, STRATO, MRW y Orange en colaboración con Barcelona Activa, Emprendedores y con el apoyo institucional del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de red.es, se presentó el pasado 23 de febrero en Madrid, con el objetivo de conseguir que decenas de miles de pymes españolas puedan tener una experiencia online de su negocio sin costes durante un año. Este proyecto nace con la intención de ayudar a aquellas pequeñas y medianas empresas que aún no han tomado la decisión de tener presencia en Internet, a desarrollar y potenciar su negocio a través de la Red, concibiéndolo como un canal más de negocio.

Según los últimos datos publicados por el ONT-SI (Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI) en abril de 2010, el total de las pymes españolas de menos de 50 empleados alcanzan los 3.300.000 del tejido empresarial (más del 90%). Tras un estudio realizado por Google Spain S.L y The Cocktail Analysis en mayo de 2010, a día de hoy solo el 23% (alrededor de 750.000) del total de dichas pymes tienen página web, mientras que el número de internautas en España supera los 26 millones.

### Detalles del proyecto

El conjunto de iniciativas de las que consta el proyecto se pueden resumir en:

- “Take a web café”: Habrá una unidad móvil completamente equipada y acondicionada con ordenadores y material informativo que ayudarán y guiarán a los empresarios en la realización de su página web. Ésta, recorrerá 17 ciudades de España durante 21 semanas.
- Del mismo modo, se celebrarán seminarios de formación impartidos por los Junior Empresarios, estos están integrados dentro del programa formativo de Barcelona Activa así como en las confederaciones territoriales de CEPYME. Para más información: [www.conectatunegocio.es/entuciudad](http://www.conectatunegocio.es/entuciudad)
- Las ciudades que recorrerá el autobús, junto con las fechas y la Junior Empresa, son las siguientes

Fecha	Ciudad	Junior Empresa
23 – 26 de feb.	Madrid	Alfil Juvenil
28 – 05 de mar.	Madrid	Alfil Juvenil
08 – 12 de mar.	Toledo	Gran Canaria Campus
15 – 19 de mar.	Cáceres	Gran Canaria Campus
22 – 26 de mar.	Sevilla	GCS
29 – 02 de abr.	Sevilla	GCS
05 – 09 de abr.	Málaga	Gran Canaria Campus
12 – 16 de abr.	Murcia	GCS
19 – 23 de abr.	Alicante	E-joventut
26 – 30 de abr.	Valencia	EADE
03 – 07 de may.	Valencia	E-joventut
10 – 14 de may.	Barcelona	JEDI
17 – 21 de may.	Barcelona	E-joventut
24 – 28 de mayo.	Zaragoza	ISC
31 – 4 de jun.	Pamplona	TaZEBaEz
07 – 11 de jun.	Logroño	JUNE
14 – 18 de jun.	Bilbao	TaZEBaEz
21 – 25 de jun.	Santander	taZEBaEz
28 – 02 de jul.	Oviedo	JEDI
05 – 09 de jul.	A Coruña	Jemsa
12 – 16 de jul.	Valladolid	JUNE



## Plataforma de soporte:

Google, junto con el resto de socios coordinarán e impulsarán las diversas acciones del proyecto aportando sus servicios y conocimiento:

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de red.es: ofrece el apoyo institucional dentro de sus iniciativas para la digitalización de las empresas españolas.

CEPYME: representa y sirve de enlace del proyecto con sus asociados y colabora en la organización de seminarios formativos en toda España en las sedes de sus organizaciones miembro.

STRATO: ofrece la plataforma con el editor de sitios web para crear las páginas, al igual que el

alojamiento web con un dominio .es durante un año sin coste.

MRW: MRW apoyará a las pymes en su apuesta online ofreciendo servicios de transporte urgente especializados como el MRW e-commerce y otras soluciones logísticas, además de su amplio abanico de servicios de transporte urgente de ámbito nacional e internacional.

Orange: ofrece sus canales de comunicación para promover el proyecto, soporte a la conexión de Internet en las unidades móviles y ofertas especiales de conectividad para aquellas empresas que creen una página web en el marco de esta iniciativa.

## La situación de las pymes españolas en Internet

El número total de pequeñas y medianas empresas (menos de 50 empleados) en España representan más del 90% del tejido empresarial, superando la cifra de 3.300.000<sup>1</sup>. Pese a que las PYMES reconocen las ventajas de las páginas web como instrumento de generación de negocio y herramienta publicitaria, sólo el 23% (alrededor de 750.000) tienen página web en España y las principales razones por las cuales no tienen presencia online son: por necesidad subjetiva (“no la tengo porque no la necesito”) y por considerar que tiene un coste elevado<sup>2</sup>. Dichas razones han llevado a Google y al resto de los colaboradores del proyecto a poner en marcha “Conecta tu Negocio”.

La Red ofrece a las pymes españolas múltiples ventajas capaces de generar nuevas oportunidades de negocio (nacional e internacional) y fomentar la creatividad y la innovación, pero, sobre todo, supone una excelente oportunidad para el comercio. Por un lado, la innovación tecnológica, junto con las numerosas opciones que tienen los usuarios para conectarse a la red, han conseguido aumentar significativamente el uso de Internet en España hasta las 13,6 horas semanales, frente a las 13 horas que se dedican a la televisión<sup>3</sup>. Esta cifra nos sitúa, además, como el quinto país europeo con mayor consumo de Internet.

Por otro lado, el volumen de negocio generado en España por el comercio electrónico B2C se situó en 2009 en los 7.760 millones de euros, lo que significa un incremento del 15,9% respecto a 2008 y una media de crecimiento del 13,9% durante los últimos tres años<sup>4</sup>. La pujanza del comercio electrónico se está manteniendo pese a la crisis y, además, el número de usuarios de Internet que compran online sigue creciendo (en 2009 alcanzó los 10,4 millones, lo que supuso un aumento del 16,9% respecto a los



8,9 millones registrados en 2008<sup>5</sup>).

Actualmente, las pequeñas y medianas empresas que no tienen presencia online suelen tener un ámbito de actuación local, frente a las que sí lo tienen que llegan a alcanzar, una de cada tres, presencia nacional.

### Papel de CEJE

Diez Junior Empresas de toda España participarán en Conecta tu Negocio, con un total de cincuenta y seis junior empresarios. La labor principal será representar la imagen del proyecto por toda España a través de la presencia física en el autobús, educar a las PYMES españolas sobre la situación de Internet en España y la oportunidad que les supone el establecer su negocio Online, así como de ofrecerles las herramientas necesarias para tener éxito online, como Google Adwords o Google Places.

La Junior Empresa Alfil Juvenil ha sido la anfitriona, comenzando el 23 de febrero en Madrid, participando siete de sus miembros, hasta el 6 de Marzo. Tuvo una gran acogida, acudiendo a la unidad móvil un gran número de PYMES interesadas en la iniciativa que se les proponía. Seguidamente, el 8 de marzo, el “Take a web café” estuvo en la ciudad de Toledo, con cuatro miembros de la Junior Empresa Gran Canaria Campus.

Para CEJE es una gran oportunidad formar parte de “Conecta tu Negocio”, ya que proporcionará al movimiento Junior Empresa un papel relevante tanto en el proyecto como en las 17 ciudades en las que estará presente el “Take a web Café”.

1 Fuente: ONTSI (Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y del SI) abril 2010.

2 Fuente: Estudio de Google Spain con The Cocktail Analysis sobre “La Presencia Online de las PYMES españolas”. Mayo 2010.

3 Fuente: European Interactive Advertising Association. Estudio Mediascope Europe 2010.

4 Fuente: La Sociedad en Red 2009. Informe Anual Edición 2010. Equipo de estudios del ONTSI. Pág. 145.

5 Fuente: La Sociedad en Red 2009. Informe Anual Edición 2010. Equipo de estudios del ONTSI. Pág. 146.

## REIVINDICAR LA INICIATIVA EMPRESARIAL

A pesar de la extendida red de autónomos y pequeños empresarios existente en nuestro país, el poco entusiasmo que muestran los jóvenes españoles por el empresariado es algo digno de especial estudio y preocupación. Las causas del escaso interés por el «entrepreneurship» seguramente son múltiples y variadas. Algunos pretenden encontrarlas en la irrupción del ladrillero-enladrillado de los últimos años y en nefastos episodios empresariales que tanto daño han hecho a la imagen de los emprendedores. Otros encuentran la explicación en la seguridad que procuran alternativas como el empleo público o la natural tendencia de la gente hacia el asalariado.

A mi juicio, las causas de ese fenómeno son profundas y seguramente están relacionadas con nuestra historia, nuestra tradición cultural y también con nuestros defectos como nación. Tal vez pueda parecer excesivamente reduccionista en mi análisis, pero me atrevería a situar dos momentos fundamentales en nuestra historia que nos podrían ayudar a explicar y entender este curioso fenómeno.

El primer momento es bastante lejano y lo situaría allá por el siglo XVI, cuando como consecuencia del descubrimiento de América, surgieron en este país miles de aventureros que por unos motivos u otros se embarcaban allende los mares, seducidos por lo desconocido y también por la esperanza de un mejor bienestar. Aquellos «emprendedores» no concebían su aventura en sentido empresarial, claro está, tampoco arriesgaban su patrimonio personal - que en muchos casos también -, sino su vida misma. Algunos dirán que sólo era «el hambre» lo que les movía, pero sea como fuere, los navegantes y conquistadores del siglo XVI fueron los primeros grandes emprendedores de nuestro país y no siempre fue el lucro lo que les movió. Ellos encarnaban algunas de las mejores virtudes hispánicas, ellos fueron unos de los primeros «globalizadores» y ellos fueron también quienes pusieron los cimientos para que una de las etapas de mayor esplendor en este país fuera una realidad.

No obstante, intuyo que como consecuencia de aquellos acontecimientos, que tanto impacto tuvieron en todos los órdenes de la vida, también se comenzó a fraguar una semilla autodestructiva en

nuestro pueblo. Quienes regresaban de Indias eran recibidos en muchos casos con reconocimiento e incluso con gratificaciones que les permitirían una vida más desahogada y un importante ascenso social. En ese contexto no es complicado vislumbrar que paralelamente surgiera el rencor e incluso el rechazo de los que hasta entonces habían sido «iguales»; aquellos que también habrían querido participar de los reconocimientos y del éxito pero que, por un motivo u otro, no pudieron o no se atrevieron. Los testimonios y crónicas a este respecto así lo acreditan.

El segundo momento histórico que nos puede ayudar a comprender esa animadversión hacia la iniciativa y el emprendimiento en nuestro país, creo que habría que situarlo en la España hecha trizas que nos dejó Napoleón y el afrancesamiento. En una España convulsa, confusa y acomplexada, donde el éxito social venía frecuentemente de la mano de la política y las estructuras institucionales, no es tampoco nada complicado entrever que, al igual que sucedió en el Antiguo Régimen y en la post-revolución del país vecino, el fin último de las élites consolidadas y las emergentes no era otro que el de ocupar puestos y/o cargos públicos. Es allí donde surge con más fuerza que nunca esa mentalidad oligárquica que desde entonces nos ahoga y asfixia. Esta tendencia y el adoctrinamiento masivo en la ideología de la res publica constituye, sin duda, el principal obstáculo en nuestro país para la consecución de una sociedad abierta donde el mérito y la iniciativa sean algo prioritario y reconocido como es debido.

Como explican algunos de los mejores cronistas e historiadores, en la Francia post-revolucionaria, tan pronto como alguien amasaba un pequeño capital, en lugar de emplearlo en negocios, lo empleaba en comprar empleos públicos y voluntades políticas. Un fenómeno que no nos es completamente ajeno y que de alguna manera favorece el surgimiento de una poderosa Administración pública y también una incipiente obsesión con los cargos públicos, con el «funcionariado». Entristece sobremanera ver cómo cada vez que uno pregunta a sus alumnos qué quieren ser el día de mañana, los pocos que tienen una idea de algo no piensan sino en opositar y los más brillantes rara vez du-

dan en convertirse en servidores públicos. De este modo, como le leí alguna vez a alguien, está claro que si Bill Gates o Steve Jobs hubieran nacido en España, ni Microsoft ni Apple existirían, tampoco muchas de las medicinas que hoy conocemos y nos facilitan la vida y mucho menos otras cosas que tanto nos apasionan, como Internet o las redes sociales.

Así las cosas, el aniquilamiento histórico del espíritu emprendedor en nuestro país y en otros muchos lugares, ha provocado un espectáculo sin igual, emancipándose dicho fenómeno del ámbito estrictamente empresarial y provocando también una complicada convivencia e incluso una difícil gobernabilidad al derivar inevitablemente en una sociedad cerrada, donde priman los intereses del grupo establecido, del colectivo. Un contexto que hay que modificar radicalmente si verdaderamente queremos construir una sociedad mejor, más abierta, más próspera y con más oportunidades.

Tengo que decir que no he comenzado estas líneas con los navegantes y conquistadores del siglo XVI por casualidad. Detrás de un negocio propio, como sucedía con aquellos viajes, hay toda una aventura, una historia fascinante, un camino de alegrías y penas; de episodios agradables y desagradables, enigmas y dudas. La iniciativa empresarial, como sucede con cualquier ruta hacia lo desconocido, despierta en el ser humano sensaciones que ninguna otra actividad es capaz de generar. La preocupación por el riesgo, por el buen fin de la actividad, el cuidado de tu gente, de tu equipo, el legítimo lucro individual y la realización de un proyecto de vida. El alumbramiento de un proyecto empresarial que vaya más allá de tu vida misma representa uno de los fines más nobles y loables que el ser humano puede crear. Las sociedades que no toman conciencia de ello y optan por el adoctrinamiento de la sociedad en la mentalidad de la res publica, normalmente son sociedades menos exitosas y están abocadas al conflicto intermitente. Una sociedad que no valora ni prioriza la iniciativa privada al margen de las estructuras públicas no tiene futuro claro y siempre será más vulnerable a las investidas económicas que hoy más que nunca se suceden en el mundo habida cuenta el nivel de globalización al que hemos llegado.

En estos días vivimos momentos desagradables, de incertidumbre económica y social, con un nivel de desempleo nunca visto. Muchos objetarán



que pese a las dificultades, este país ha mejorado muchísimo en las últimas décadas. Es cierto. Pero que no se engañe nadie, en contra de lo que suelen contarnos y hacernos creer insistentemente, los gobiernos y autoridades han tenido poco que ver en ello. El progreso y desarrollo de este país seguramente habría sido mucho mayor en otro entorno más abierto. Los principales protagonistas de los avances son los ciudadanos que contribuyen con el fisco y que tan pocas explicaciones piden respecto de su gestión; y de modo especial, los emprendedores. Ellos son quienes verdaderamente crean prosperidad y bienestar.

Nuestra clase política y todos aquellos que viven de su órbita, en cambio, normalmente contribuyen activamente al adormecimiento de la sociedad y a la escandalosa confusión entre lo público y lo privado, la captación incesante del regulador es algo que causa espanto, como la inexperiencia y/o desconocimiento empresarial de quienes nos legislan, de quienes tienen que comprender y contener los envites de los poderes económicos, siempre mejor informados y con más capacidad que los gobiernos. Lo acontecido esta última década es una buena prueba de ello.

Así las cosas, me gustaría aprovechar estas líneas para reivindicar una regeneración social que debería empezar por la promoción de nuevos empresarios. Un proceso que debería culminar con la aceptación de aquellas sabias palabras de Tocqueville respecto a la presencia de los poderes públicos en la sociedad. Porque, efectivamente, la Administración pública no puede ser tan poderosa, porque ello hace que nazcan pocas ideas, deseos, que apenas se encuentren intereses y pasiones que tarde o temprano no lleguen a relacionarse con ella, con los intereses personales de quienes la dirigen. La Administración pública no puede convertirse, como de hecho así ha sido, en una poded

# REPORTAJES

rosísima estructura con enorme capacidad de ayudar, permitir e impedir. Influir de mil maneras en la marcha general de los asuntos y en la suerte de las familias, así como en la vida privada de cada hombre. Es por esto por lo que urge en nuestro país una nueva clase. Una nueva clase que entienda los peligros de ese fenómeno y que se entusiasme con la iniciativa, que sea capaz de dar rienda suelta y promocionar el talento individual, anteponiéndolo a intereses de otro tipo.

Por último, señalar que sospecho que nada de lo expuesto en estas líneas sucederá y que nuestro país seguirá siendo un país esencialmente dependiente de la generosidad y curiosidad exterior, ideologizado en la cultura de lo público, de la subvención y el subsidio; preso también de las voluntades de quienes consiguen ascender en la política o en cualquier otra institución, y por tanto, con gran

capacidad para dar, quitar, ofrecer y dirigir. Por ello, con mayor motivo, animo a quien haya tenido la amabilidad de acercarse a estas líneas y que de un modo u otro comparta o crea mi discurso, para que se embarque en la aventura del empresariado. El camino no será fácil, los enemigos son abundantes y cualificados, pero quienes lo consigan, obtendrán la mayor de las recompensas: ser dueños de su propio destino, mayores cotas de libertad e independencia, así como el disfrute de esa inigualable sensación de hacer partícipes a otras personas de un proyecto vital propio.

**Juan J. Gutiérrez Alonso**

*Profesor de Derecho administrativo*  
Universidad de Granada

## JADE SPRING MEETING



Del pasado jueves 24 al domingo 27 de febrero de 2011 tuvo lugar en Bruselas una nueva edición del JADE Spring Meeting.

Ésta abrió, como ya viene siendo tradición, en el Parlamento Europeo, con un discurso del actual Presidente de la Confederación Europea de Junior Empresas, el italiano Lorenzo Uberti. A continuación siguieron una serie de discursos y una discusión sobre la importancia de la cooperación entre empresas, en la que participaron el antiguo Director General de la consultora A.T. Kearney, el responsable de Youth and Entrepreneurship de la Comisión Europea y un alto cargo de la Eurochambers, entre otros. La discusión estuvo asombrosamente moderada por la griega Tzoanna Tsakona, Secretaria General de JADE.

Tras esta introducción, Michael Jamros, tesoro de JADE, presentó los candidatos a los Excellence Awards en las tres siguientes categorías:

- “Junior Empresa más Emprendedora”,
- “Junior Empresa más Internacional”
- “Proyecto más Innovador”.

Los ganadores fueron respectivamente la francesa ESCadrille, en la primera categoría, siguiéndole la británica WBC por la Junior Empresa más Internacionales y la española E-Joventut por The Innovation Quest.

Finalmente, el jueves finalizó con una cena de gala acompañada de una fiesta en una antigua estación de tren redecorada, que supusieron una gran oportunidad para empezar a hacer networking con miembros de otras Junior Empresas.

Durante todo el día del viernes, conocidas empresas como Accenture y Google ofrecieron interesantes talleres a los que pudieron apuntarse todos los asistentes. Paralelamente, la Junta Directiva de JADE, conocida como ExBo, se reunió en Asamblea General con los International Managers y los Presidentes de las 15 confederaciones nacionales. Tras este primer día de Asamblea, se aprobaron diver-

# REPORTAJES

tos puntos como las cuentas anuales y una mayor promoción de la plataforma JE.net entre las Junior Empresas por parte de los International Managers.

Posteriormente, el sábado por la mañana se realizaron los últimos talleres y la última sesión de la Asamblea, en la cual cada una de las confederaciones pudo presentar lo que ha realizado en los últimos meses. CEJE informó del cambio de Junta realizado el pasado noviembre y sorprendió muy positivamente a las demás confederaciones por su proyecto con Google y sus posibles acuerdos con Movistar y Mapfre.

A continuación, los miembros de la Junta dieron paso al acto de clausura, en el que insistieron de nuevo tanto en la promoción de JE.net, como

en la invitación a formar parte de la nueva Junta Directiva de JADE, que empezará su mandato el 1 Agosto 2011.

Por la tarde, los asistentes al evento tuvieron tiempo libre para hacer más networking, visitar la nublada Bruselas o recuperar el sueño acumulado por las dos noches precedentes.

CEJE tuvo el placer de ser representada por Daniel Falcón, Jon Garay y Silvia Martínez. Todos ellos lograron causar una muy buena impresión entre los miembros de otras confederaciones, los cuales están cada vez más dispuestos a realizar proyectos internacionales con Junior Empresas españolas, que pueden resultar ser mutuamente beneficiosos.

## LIVING JUNE

Hace 2 años comenzó la andadura de un pequeño proyecto, apadrinado por la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián y dirigido por alumnos con ganas de poner en práctica su espíritu emprendedor. Con el paso del tiempo, este pequeño y frágil proyecto se encontró con problemas impensables en el día a día de una empresa: fallos de comunicación, falta de responsabilidad, errores de plazos de entrega, etc. Cada vez que se cometían errores, se iban apuntando en una lista para aprender de ellos y no volver a repetirlos.

Actualmente, esa lista se denomina "Reglamento Interno" y consta aproximadamente de cien artículos, lo que viene a decir que se han cometido al menos un centenar de errores (de todos los tamaños), y hemos logrado reponernos después de cada caída. Gracias a esto se ha aprendido a resolver conflictos internos, exigir responsabilidades, autogestionar y organizar la Junior Empresa, invertir el capital y sacar rentabilidad a los proyectos, solucionar y encontrar la raíz de un problema y, en definitiva y hablando comúnmente, a sacar las castañas del fuego de la mejor y más diplomática manera posible.

Tal vez, el espíritu que caracteriza a las Junior Empresas sea el que nos ayudó a crecer: Caerse para levantarse y así aprender. No se trata de lograr



# REPORTAJES

objetivos a la primera y con una pulcra perfección, sino de mejorar y acumular conocimientos para el futuro profesional.

En lo que nos respecta, hemos logrado perder el miedo a hablar en público, además de lograr el conocimiento, conocer y aprender cómo dirigir eficiente y democráticamente una organización. Hemos aprendido que cada persona tiene sus propios intereses y, por ello, hay que saber adaptarlos para lograr la mayor eficiencia. Es una lástima que no se grabe un vídeo del antes y del después de cada persona que entra en JUNE. Los cambios que surgen son inmensos. De he-

cho, y lo decimos por experiencia propia: “¡Quién nos iba a decir que delante de 100 personas nos pondríamos a explicar lo que es JUNE!”

La capacidad de liderazgo es otro atributo que se ha aprendido dentro de la Junior Empresa. Si bien es cierto que cada persona, de manera innata, posee ciertas dotes de liderazgo, la experiencia en JUNE los ha aumentado de manera exponencial. Se ha percibido que, en los momentos de incertidumbre, es cuando se da a relucir la capacidad y habilidad de un verdadero Líder en una organización que se pueden definir como aquellos que “a pesar

de la tormenta, se ponen en pie y dejan de aguantar la posición defensiva para pasar al ataque, tiran del grupo y dan la vuelta al asunto”.

No se puede expresar en papel todas las vivencias que se han experimentado en JUNE. Después de 2 años, toca delegar en las nuevas generaciones la continuidad de la organización y se puede decir con gran orgullo que JUNE seguirá creciendo en lo que promete un largo camino.

Todo el equipo del InfoCEJE, ¡os desea muchas felicidades!




## BLINDATA



**Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre**  
**PROTECCIÓN de DATOS de carácter personal**



### ¿Se adapta su entidad a la normativa?

-  La LOPD es obligatoria para todo tipo de entidad que maneje datos de carácter personal en el desarrollo de su actividad.
-  Sanciones desde los 601,01 € hasta los 601.012,10 €
-  Evaluación, implantación de medidas, formación, mantenimiento y auditorías



c/Francisco Gourié, 107-2º Of. 5  
35002 Las Palmas de Gran Canaria

Tlf: 928 445 905  
Fax: 928 380 997

info@blindata.es  
www.blindata.es

JEDI, JUNIOR EMPRESA DE BARCELONA NOS ABRE SUS PUERTAS PARA CONOCERLA UN POCO MÁS. ¿QUIERES SABER MÁS DE ELLOS? SÓLO TIENES QUE SEGUIR LEYENDO...



## ¿CÓMO SURGIÓ LA IDEA DE CREAR UNA JUNIOR EMPRESA?

Joves Estudiants D'Informàtica Junior Empresa® fue creada fruto del trabajo e ilusión de un grupo de estudiantes de Ingeniería Informática con inquietudes tecnológicas y empresariales que deseaban aplicar los conocimientos que estaban adquiriendo en la universidad al mundo laboral.

## ¿CUÁNDO SE FUNDÓ JEDI Y CUÁNDO SE CONSTITUYÓ COMO JUNIOR EMPRESA?

JEDI fue creada en 1993, y fue constituida como Junior Empresa poco después, en un congreso nacional antes de 1998.

## ¿CUÁNTAS PERSONAS CONFORMAN EL EQUIPO HUMANO DE LA JUNIOR EMPRESA?, ¿EN CUÁNTOS DEPARTAMENTOS ESTÁ DIVIDIDA?

En este momento JEDI está formada por 15 miembros activos. Además, estamos en contacto con miembros más antiguos, que a veces nos ayudan dando algún consejo de cómo actuaron ellos o respondiendo a determinadas dudas que puedan surgir.

Actualmente, la Junior Empresa está dividida en cuatro departamentos:

**Sistemas:** Éste, es el encargado de gestión y mantenimiento de los sistemas informáticos instalados en JEDI, además de los externos, demandados por otras empresas o Junior Empresas.

**Formación:** La formación es un aspecto importante en J.E.D.I. Con ella aportamos habilidad, nuevos conocimientos e intentamos evitar malas

prácticas a los estudiantes. Ofrecemos distintos cursos a los estudiantes al final de cada cuatrimestre, después de exámenes finales. Con ellos pueden obtener conocimientos complementarios a los obtenidos en la universidad, ya que entre otras cosas, enseñamos lenguajes de programación alternativos (por ejemplo para programación web), o seguridad informática. Con estos nuevos conocimientos permitimos a los estudiantes acercarse más al mundo laboral, ya que es probable que necesiten de éstos para su trabajo del día a día. Y es más, distintas empresas informáticas ven con buenos ojos que sus solicitantes hayan cursado algún curso de J.E.D.I., ya que llevan muchos años asentados, y siempre tratamos de que tengan la mejor calidad posible.

**Proyectos:** Éste, es el que se encarga de llevar a cabo los distintos proyectos demandados a J.E.D.I. Se organiza en grupos de trabajo, uno para cada proyecto en concreto, aunque a la vez pueden asumir responsabilidades de otros grupos, con lo que construimos una red capaz de hacer frente a los posibles problemas que puedan surgir. En cada grupo siempre hay un jefe de proyectos, que es el encargado de coordinar y organizar a todos los participantes, dirigir el proyecto, y garantizar que se cumplan todos los plazos. En la realización de los proyectos, fomentamos el trabajo en grupo, no sólo para obtener unos mejores resultados, sino para permitir a los participantes (estudiantes de la FIB) obtener habilidades de comunicación con otros trabajadores, expresar sus puntos de vista o aprender de otra persona con más experiencia. Es decir, brindamos la posibilidad de emular un entorno de trabajo real, con el fin de proporcionar más experiencia a los miembros de J.E.D.I. y prepararlos mejor para su entrada al mercado laboral. Con todo esto, no sólo se beneficia el estudiante, sino también la empresa o persona que encargue el proyecto, ya que con cada proyecto realizado se obtienen determinadas cualidades que permitirán elaborar mejor y más eficazmente todos los proyectos futuros.

**Márketing, imagen y recursos humanos:** J.E.D.I. no se dedica sólo a elaborar proyectos e impartir cursos, al ser una Júnior Empresa también tiene departamentos centrados en promocionarse, en los que se elaboran distintos elementos para darse a conocer, y así acercarse más a un modelo de empresa real.

# MIS PASOS EN LA JE

Con los distintos departamentos se obtienen habilidades diferentes, que siempre pueden ser útiles en una empresa, y al no tener la certeza de en qué departamento se trabajará, siempre es bueno haber visto un poco las distintas divisiones que puede tener una empresa para saber en qué especializarse.

Relaciones públicas: El trabajo de este departamento consiste en dar a conocer JEDI entre los estudiantes y las empresas, con tal de obtener nuevos miembros y extender el movimiento Junior Empresa a más estudiantes universitarios y con el fin de darse a conocer entre las empresas, para poder obtener distintas propuestas de proyectos.

LOS MIEMBROS PERTENECIENTES A JEDI SOIS DE INGENIERÍA TÉCNICA DE GESTIÓN, INGENIERÍA TÉCNICA DE SISTEMAS E INGENIERÍA SUPERIOR EN INFORMÁTICA, ¿QUÉ TIPO DE PROYECTOS ABARCÁIS PRINCIPALMENTE?

En J.E.D.I. ofrecemos al exterior básicamente dos tipos de productos diferenciados: proyectos informáticos y cursos de formación. Al estar inmersos en los estudios de informática, esto nos dota de conocimiento, tanto técnico como de gestión, para poder realizar desde proyectos sencillos a otros de mediana-grande envergadura. Realizamos páginas web, su mantenimiento, aplicaciones informáticas, posicionamiento web e instalación, gestión y mantenimiento de sistemas informáticos. Hemos realizado proyectos para La Caixa y SEAT entre otras empresas. Además, hemos realizado cursos de formación para la UPC y la UB, tanto para el alumnado como para el personal laboral. También ofrecemos cursos a medida si hay la suficiente demanda.

¿CUÁL HA SIDO EL PROYECTO DE MAYOR RELEVANCIA AL QUE OS HABÉIS ENFRENTADO?

No hay un sólo proyecto que destaque de entre todos los demás, pero creemos que éstos han sido los de más relevancia: Jedi fue la iniciadora de Fiberparty, que ahora ha crecido y se ha convertido en otra asociación aparte (que organiza una Fiberparty anual y tiene en mente otros proyectos, más grandes) y también organizó un Jade Meeting. También se hizo un simulador para la Generalitat de conducción bajos los efectos del alcohol, y el sistema de gestión de sastrería del Liceo. Se han

montado, en dos ocasiones, postgrados que aunaban informática con creación de empresas.

¿QUÉ PROYECTOS FUTUROS TIENE JEDI?

De momento en JEDI tenemos distintos proyectos en mente, que contribuirán al desarrollo de ésta y de sus miembros: desarrollar aplicaciones internas para formar a nuevos miembros y a la vez mejorar el funcionamiento de la propia Junior Empresa y trabajar en proyectos de software libre; para conseguir experiencia y contribuir con la comunidad. También se había hablado de organizar un congreso en Barcelona, en el 2013, para el 20 aniversario de JEDI, pero aún no es definitivo, queda mucho por aprender y muchas cosas por mirar, además de que no se puede saber con certeza si quedarán los suficientes miembros en JEDI que estén dispuestos a entregarse a tal proyecto para esas fechas. Otra cosa que se tiene en mente es ampliar nuestra oferta de cursos en base a lo que la gente más demanda, pero se necesita gente dispuesta a dedicar tiempo a prepararlos y luego a impartirlos.

TODA ORGANIZACIÓN PASA POR DIFICULTADES, ¿CUÁL HA SIDO EL MAYOR OBSTÁCULO AL QUE OS HABÉIS ENFRENTADO?, ¿QUÉ HABÉIS HECHO PARA SOLVENTARLO?

El mayor obstáculo al que nos hemos enfrentado los miembros actuales, ha sido, sin duda alguna, el relevo generacional. Cuando entramos, no había nadie en cargos de Junta Directiva, casi todos los miembros habían dejado ya JEDI; sólo había un presidente en funciones, que tuvo que estar bastante ausente porque se fue con la beca Erasmus. Tuvimos que aprenderlo casi todo desde cero, pidiendo toda la ayuda que nos pudieran dar, pero lógicamente, los antiguos miembros estaban ocupados con sus nuevos trabajos, y nos intentaron ayudar en la medida de lo posible. Aprendimos de la única manera posible: probando, equivocándonos y volviendo a probar, pero ahora ya nos hemos habituado y hemos vuelto a activar JEDI.

EL FORMAR PARTE DEL MOVIMIENTO JUNIOR EMPRESA ¿QUÉ OS HA APORTADO, TANTO PERSONAL COMO PROFESIONALMENTE?

Lo que mejor puede ilustrar lo que puede llegar a aportar el movimiento Junior Empresa es el testi-

# MIS PASOS EN LA JE

monio de un ex-miembro del movimiento:

A nivel profesional:

- “Conseguí mi trabajo anterior, en el que estuve 2 años, gracias a haber estado en JEDI. El caso es que a raíz de un contacto que hice mientras estuve en la Junior Empresa, me llegó una oferta de trabajo en la que por haber formado parte de JEDI ni se pensaron el cogerme. Estuve dos años en los que pasé volando del puesto de desarrollador al deanalista, y luego a team leader (o jefe de equipo, project manager), todo ello por haber formado parte de JEDI, y por las ganas (aunque también por las horas..) que hice. El tema es que, si no hubiera formado parte de JEDI y aprendido las cosas que allí aprendí, no tendría opción de haberlo hecho, o al menos tan rápido.”

A nivel personal:

- “Cosas que haya aportado, muchas... Sigo viéndome con mucha gente de mis tiempos de las Junior empresas (entre ellas mi novia, que es ex-Emediana)...por lo que no sólo de JEDI, sino también de otras JE. Tener amistades que duren tanto, tiene mucho valor. Aparte de las oportunidades de conocer ciudades culturas, y países diferentes...”

¿QUÉ LES DIRÍAIS A VUESTROS COMPAÑEROS UNIVERSITARIOS ACERCA DEL MOVIMIENTO JUNIOR EMPRESA?

Les animaríamos a participar en él, mostrándoles todo lo que el movimiento tiene que ofrecerles, todo lo que pueden llegar a ganar con ello, es decir; experiencia en muchos temas prácticos que no se puede conseguir sólo con la teoría de una carrera, conocimientos referentes al mundo laboral, contactar con otra gente emprendedora y compartir su visión del mundo, ayuda de otros emprendedores que hayan pasado por las mismas dificultades cuando no sepan que hacer, entre muchos otros beneficios. Todo esto les ayudaría a crecer, no sólo en el mundo laboral, sino como personas. Creemos que es una oportunidad que no debería dejarse escapar, así que si pueden, no duden en unirse.

¿PENSÁIS QUE LOS UNIVERSITARIOS ESTÁN INVOLUCRADOS CON EL EMPRENDIMIENTO? EN CASO NEGATIVO, ¿CUÁL CREÉIS QUE ES EL MOTIVO?

Sí que hay mucha gente involucrada en el emprendimiento, pero creemos que sigue siendo un bajo porcentaje respecto al resto de universitarios,

al menos por lo que vemos en Barcelona. Los motivos más importantes por lo que esto es así son la falta de información, el miedo a emprender, o la falta de interés, quizá a partes iguales. Hay mucha gente que se contenta con acabar la carrera cuanto antes para olvidarse y encontrar un trabajo normal. Del resto de gente, sí que hay muchas personas a las que les gustaría emprender, pero muchas tienen miedo a hacerlo y a fracasar, por lo que no lo intentan. Una buena solución sería informarles del movimiento Junior Empresa, que quizá les ayudaría a cambiar su manera de pensar, y a cambiar su vida en general.

DESPUÉS DE LA JUNIOR EMPRESA, ¿CUÁL ES EL SIGUIENTE RETO?

Supongo que consiste en perder el miedo a innovar y a hacer realidad la idea o el proyecto que se nos ha pasado por la cabeza para que acabe materializado en lo que podría ser una empresa o un proyecto remunerado.

Quizá además, teniendo en cuenta las relaciones con JADE, no estancarse en el mercado nacional y buscar materializar esas ideas/proyectos en el extranjero. Aprovechar esas relaciones para buscar distintas opiniones desde distintos puntos de vista, mercados y culturas.

Y POR ÚLTIMO, ¿QUÉ CONSEJOS LES DARÍAIS A LOS FUTUROS JUNIOR EMPRESARIOS PARA QUE TENGAN ÉXITO?

El mayor consejo es: Perded el miedo.

Sobre todo el miedo a equivocarse, una Junior Empresa está no sólo para aprender cosas nuevas, sino para probar aquellas cosas que ya se han aprendido. En este mundo, los límites son únicamente los que cada uno se pone.

Esto también va incluido a lo que JADE se refiere. No os neguéis la oportunidad de conocer gente de JADE únicamente porque creéis que no sabéis inglés. Cogedlo como una excusa para aprenderlo y practicarlo. Os podréis equivocar, pero en base a esos errores, aprenderéis a hablarlo cada vez con mayor soltura, además, de la gran oportunidad de poder ganar un contacto internacional.

En definitiva, una Junior Empresa es la oportunidad de oro para crecer, aprender y probar esas inquietudes que puedas tener, y sin correr riesgos si andas equivocado, porque todos somos humanos y todos cometemos errores...y éste, es un buen entorno amistoso para permitirselo.

# EMPRENDEDORES DE HOY

**JAVIER BUCKENMEYER, EMPRENDEDOR NATO, NOS CUENTA CÓMO HA CONSEGUIDO CREARSE UN HUECO EN INTERNET, HASTA EL PUNTO DE GANAR GRANDES CANTIDADES DE DINERO. SI QUIERES SABER MÁS DE ÉL, SIGUE LEYENDO...**

## ¿Qué es estilo de vida punto com?, ¿Cuál es su objetivo?

El sitio web [estilodevidapuntocom.com](http://estilodevidapuntocom.com) se creó con el nombre 'buscoafiliados.com' con un propósito original de crear un directorio de programas de afiliados. Sin embargo empecé a usarlo para contar mis progresos en Internet mediante su blog. Mi objetivo era contar mis experiencias mientras vivía el camino hacía el objetivo de ganarme la vida en Internet.

Normalmente solo llegamos a conocer el éxito de alguien cuando ya han llegado a él, pero no vemos el camino. En mi blog se puede volver atrás hasta la primera entrada, leerlo, y ver que estaba aún en mis inicios.

Hoy en día esta página sigue teniendo el mismo propósito, la única diferencia es que ahora el reto es construir un verdadero negocio, o mejor dicho, una empresa virtual, donde todo se gestiona por Internet. Como todo se gestiona por Internet, entonces lo llamamos "estilo de vida punto com" por las obvias libertades que te aporta este tipo de empresa.

## Se te puede definir como "emprendedor online". ¿Cómo fueron los inicios de tu andadura?

Empecé a buscar cómo generar ingresos personales de mis propias páginas al final del 2004 ya que conocía muchas cosas técnicas de Internet de antemano porque empecé a diseñar Webs alrededor del 1995. Eso fue cuando muchos de nosotros en la Universidad empezamos a usar email. El departamento que llevaba el tema de Internet se fijó en las páginas que yo estaba haciendo y me ofrecieron un trabajo diseñando webs para oficinas de la Universidad. Lo hacía desde casa y me pagaron muy bien. Allí ya empecé a conocer la libertad de movimiento trabajando en Internet, pero durante muchos años sólo diseñaba páginas como un servicio, sin pensar en la posibilidad de convertir un sitio Web en un negocio propio.



En 1999 empecé una Web para mi madre sobre estudiar en España y en el extranjero. Durante años, trabajaba en mis ratos libres para hacer crecer la Web y ayudarla, pero le dejaba los ingresos de publicidad (de centros de estudios a ella) mientras yo me ganaba la vida con un cliente. En 2004 me mudé a Londres con mi novia y necesitaba ganar más dinero para sobrevivir. Esto ocurrió cuando puse AdSense en la Web y ahí tuve mis primeros ingresos propios.

## ¿Hacia qué sectores diriges tu negocio para obtener mayor rentabilidad?

No tengo una respuesta muy interesante a esta pregunta porque ninguna de mis webs se han creado con mucha estrategia (Todas tienen más de 5 años.). Si pudiera volver atrás habría hecho cosas diferentes. Nuestra Web más importante es [SpainExchange.com](http://SpainExchange.com), el mismo que empezamos en 1999. Es la más rentable, no sólo por su antigüedad y todo el trabajo que lleva metido, sino también porque es un nicho competitivo donde hay muchos anunciantes y dinero detrás. Por supues-

to que, cuánto más dinero y competitividad haya, más difícil es obtener tráfico.

Si fuera a dar un consejo sobre sectores, sólo diría que es importante centrarse en un sector y conocerlo a fondo, llegando así a ser un experto y concentrar los recursos. Incluso si tienes varias Webs todos deben estar relacionados con el mismo tema.

## **Ganas muchísimo dinero a través de publicidad por Internet, hasta el punto de ganar 10000 euros mensuales, ¿Cuáles son las claves para ello?**

La clave es seguir desarrollando el mismo sitio/producto y tener una visión muy grande del tamaño que quieras que sea. Sinceramente creo que estaría ingresando mucho más si no hubiera dispersado mi tiempo y recursos en demasiados proyectos diferentes.

Cuando uno empieza, los ingresos son tan escasos que no pueden imaginar que esa pequeña cantidad pueda convertirse en algo enorme. Se frustran, se rinden y empiezan de nuevo con otro proyecto perdiendo el tiempo que han invertido en el anterior.

## **Ha salido publicado tu nuevo libro “Mis primeros 10.000”, ¿qué nos puede decir de él?**

Es sencillamente mis recuerdos de los últimos 6 años y todo lo que hice para ir poco a poco creciendo mis ingresos en Internet. Conté todas las tonterías que hice con la esperanza de que otros no pierdan tiempo haciendo lo mismo. También es una pequeña historia de perseverancia para mostrar a la gente que casi todos lo pasamos mal cuando deseamos una cosa y ésta no llega. Tenemos que continuar y continuar hasta aprender lo necesario y haber tomado las acciones necesarias para llegar a donde deseamos estar.

10.000 euros al mes para una persona está bien pero es muy poco para una pequeña empresa, que es lo que somos ahora. Es como el comienzo de la segunda etapa.

## **¿Cómo te diste cuenta de que el éxito se encontraba en Internet?**

Claro que se puede encontrar éxito en cualquier lado. Para mí la conclusión lógica era buscarlo en Internet dado que tenía mucha experiencia

creando Webs y era lo que más me gustaba. También quise hacer algo que me aportara libertad de movimiento para acompañar a mi entonces novia (ahora mujer) en los viajes que necesitaba para sus estudios.

Pero ahora mismo no me considero exitoso, solo el éxito de vivir de esto, pero no el éxito de emprendedor.

## **¿Cree que llegará el día en que Internet toque “techo” y sea imposible ganar dinero a través de él?**

No creo podamos diferenciar el Internet con negocios físicos de toda la vida. El dinero se gana creando un servicio, producto o espacio que rellene una necesidad. También tenemos que conseguir que la gente conozca este producto o servicio. Es lo mismo que cual negocio offline. No hay un techo.

Lo único que puedo decir sobre eso es que los que empezaron Webs hace 10 años o más, partieron con una ventaja sobre el resto. En esos tiempos no era tan fácil monetizar, por lo tanto, no había tanta gente que se molestaba en crear Webs. Hacía falta más creatividad pero había mucho menos competencia.

Ahora Internet ya está muy saturado de todo. Los que aún pueden ganar son los que aprenden a pensar como empresarios y actúen como tal. En cuanto más tiempo pase, Internet va a estar más dominado por grandes empresas y el solitario que trabaja solo desde casa va a tener poco que hacer.

## **Bajo tu opinión y experiencia, ¿es mejor invertir en España o en EE.UU?, ¿Qué diferencias, en cuanto a rentabilidad, observas?**

No sé tanto sobre inversión tradicional como para dar consejos, apenas invierto en bolsa. Ahora lo que intento hacer es protegerme contra la inflación, que se nos va a venir encima en los próximos años, comprando cosas con valor real como metales preciosos.

Si hablamos de sitios Web siempre hay más audiencia y dinero creando espacios en inglés. Recibimos mucho dinero de anunciantes americanos ahora pero creo que en el futuro la fuerza económica vendrá del este. Uno de mis objetivos para los próximos años es expandir los idiomas de algunas de nuestras páginas.

# EMPRENDEDORES DE HOY

**Vendes e-books con manuales y vídeo cursos para emprender, ¿Crees que con ellos es posible lograr el éxito empresarial?**

No. Solo son orientativos. Por mucho que alguien lee hay muchas cosas que no puede entender bien sin tener experiencia propia, normalmente conseguida a base de golpes. Sin embargo, hay muchas cosas en esos cursos que se pueden aplicar para tener resultados, solo es cuestión de que la gente tome las acciones o no.

**Una de las principales características de un Junior Empresario es ser emprendedor, ¿Qué opinas de que los estudiantes universitarios emprendan desde tan jóvenes?**

He leído biografías sobre algunas de las personas más ricas del mundo. La mayoría de esas personas ya estaban montando pequeños negocios o intentos desde muy pequeños, como son los casos de Richard Branson y Warren Buffett.

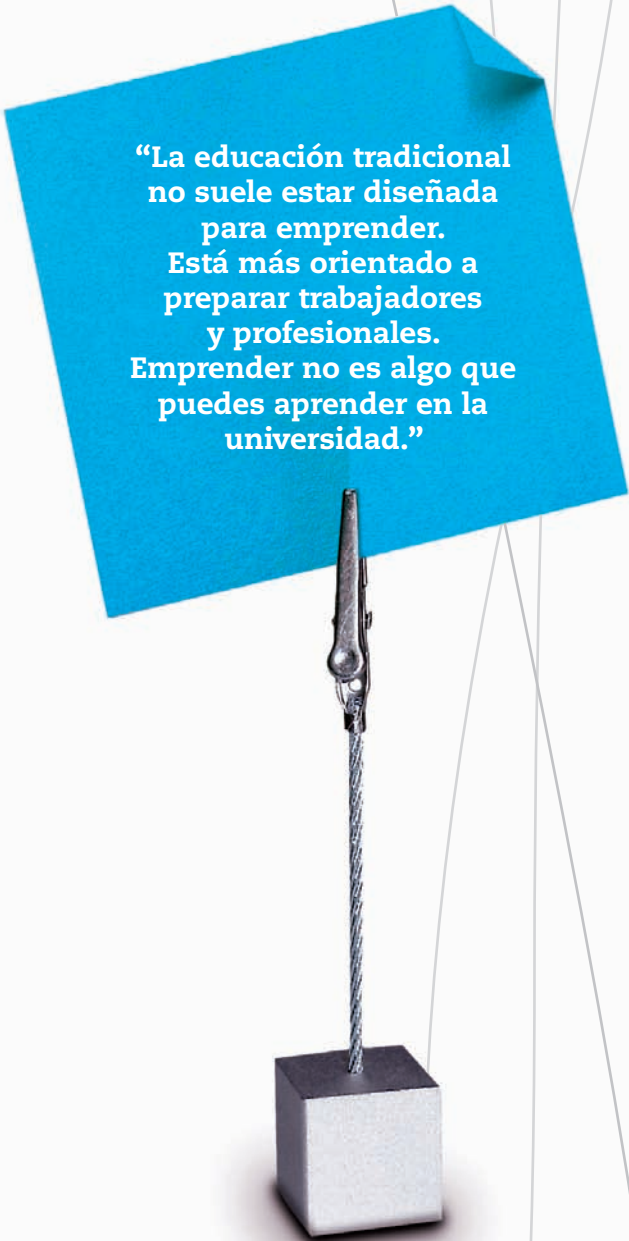
La educación tradicional no suele estar diseñada para emprender. Está más orientado a preparar trabajadores y profesionales. Emprender no es algo que puedes aprender en la universidad. Sólo se aprende actuando. Bajo mi opinión, cuanto antes empieces mejor. ¡Ojala yo hubiera pensado en emprender antes de cumplir los 28 años, ¿Dónde estaría ahora?!

**¿Cuál es el mensaje que Javier Buckenmeyer da los junior empresarios?**

Seguimos en una larga crisis económica y la gente quiere que el Gobierno les salve. Quieren cobrar más paro, más ayudas y más dinero donde no hay. Ahora, más que nunca, lo que necesitamos son emprendedores. Gente que toma responsabilidad por su propia vida y contribuye a la sociedad. Dan en vez de pedir.

Como dice el slogan de Nike, "Just Do It." O en las palabras de Will Smith en la película, En Busca de La Felicidad. "No dejes que nadie te diga lo que no puedes hacer. Si tienes un sueño, ve a por ello." Es tuyo.

No esperes al momento perfecto, ni la idea, página o producto perfecto. Empieza ahora mismo a emprender.



**“La educación tradicional no suele estar diseñada para emprender. Está más orientado a preparar trabajadores y profesionales. Emprender no es algo que puedes aprender en la universidad.”**



### EL CONFIRMING.-

En la edición anterior analizamos un instrumento financiero que facilitaba la gestión de los cobros: el Factoring, en esta ocasión comentaremos el producto opuesto: el Confirming, también llamado Factoring Inverso (Reverse Factoring) y que se ocupa de la gestión de los pagos.

El Confirming es un servicio que comercializan las Entidades Financieras para facilitar a sus clientes la gestión de pago de sus compras notificando a los proveedores las instrucciones de pago del cliente.

El Banco aprovecha esta operación de gestión de pagos para ofertar a los proveedores la financiación de sus cobros.

El confirming es válido tanto para pagos nacionales como internacionales.

### Operativa.-

La operativa es muy sencilla: el cliente entrega al Banco la relación de las órdenes de pago

a favor de sus proveedores indicando los datos del proveedor, importe y vencimiento. El Banco notifica a los proveedores que ha recibido dichas instrucciones y llegado el vencimiento efectúa el pago, por transferencia o por cheque, procediendo a adeudar los importes en la cuenta del cliente.

En la notificación se ofrecerá a los proveedores la posibilidad de financiar el confirming, es decir, de anticipar el cobro (evidentemente el Banco cobrará una comisión y unos intereses que descontará del importe a abonar) en condiciones de "sin recurso", es decir, sin posibilidad de reclamación posterior. Aspecto este muy interesante, ya que el proveedor, una vez anticipa el confirming, pueda dar por cobrada su deuda, sin posibilidad de impago por parte de su cliente. Esto sólo ocurre si el proveedor financia el confirming ya que en caso contrario el cliente puede revocar la instrucción antes del vencimiento.

El proveedor decide si acepta o no las condiciones que le oferta la Entidad Financiera e indica a esta la Entidad en la que desea se le abone el anticipo.

### Ventajas e inconvenientes.-

#### Ventajas para las empresas ordenantes

- Ahorro de costes: Se disminuyen los costes de emisión de cheques, transferencias, fax, teléfonos, etc que utilizaríamos cuando el cliente atiende al proveedor.
- Reducción de trabajo administrativo: Se facilita la conciliación de los pagos, evitamos el

control de los mismos, emisión de cheques, etc. Disminuimos las llamadas de los proveedores para preguntar por el estado de sus pagos, así como las incidencias en las domiciliaciones de recibos.

- Gestión integrada de pagos nacionales y de importación.
- Bonificaciones: la empresa puede pactar con el Banco un reparto de los intereses que el Banco cobra a los proveedores.
- Imagen: ante los proveedores ya que los pagos están garantizados por la Entidad Financiera.
- Optimización de la gestión con los proveedores: Al ofrecer financiación sin recurso se les garantiza la liquidez inmediata de sus cobros y sin que los proveedores tengan necesidad de utilizar sus líneas de crédito, por lo que se puede negociar mejoras en plazos, precios, descuentos, etc.

#### Ventajas para los proveedores

- La principal ventaja que obtienen las empresas proveedoras consiste en que pueden obtener de forma inmediata y anticipada el cobro de las órdenes de pago y además sin posibilidad de impago, ya que todos los anticipos se hacen sin recurso.
- Simplificación de la gestión de cobro de los clientes, porque no tiene que ocuparse de los trámites.
- Eliminación de los costes de cobro (timbre, comisiones, correo, etc.).
- La financiación que obtienen es al margen de su capacidad real de endeudamiento y sin utilizar sus líneas habituales de financiación.
- No le hace falta contratar nin-

gún seguro de riesgo de insolvencia, ya que los anticipos están garantizados por el Banco.

- Puede mejorar los ratios de su balance, rebajando el importe anticipado del saldo de clientes y pasándolo al de Tesorería.
- Posibilidad de firmar un contrato de anticipos automáticos de manera que cuando se recibían las nuevas órdenes de pago del ordenante se genere directamente el pago en lugar de la notificación.

### Ventajas para el Banco

La Entidad Financiera logra fidelizar al ordenante, incrementando su operativa y asegurándose que los fondos necesarios para efectuar los pagos los gestionará a través de la misma.

Captación de nuevos clientes. El servicio de gestión de pagos permite contactar con un gran número de empresas proveedoras situadas dentro de las zonas de influencia, a las que pueden ofrecer una posibilidad real de negocio.

Ingresos Financieros a través del cobro de comisiones e intereses.

### Inconvenientes para las empresas ordenantes

Si bien este producto no obliga a mantener exclusividad con una Entidad Financiera, es cierto que resta cierta capacidad de maniobra a las empresas en cuanto a la iniciativa en el pago ya que es necesario la firma de un contrato, y que previamente el Banco le haya clasificado.

**Inconvenientes para el proveedor:**

Cede la iniciativa del cobro a

favor de sus clientes.

**Inconvenientes para la entidad de crédito:**

Se produce una concentración de riesgo en un cliente.

### MODALIDADES DE CONFIRMING.-

Las Entidades Financieras ofrecen distintas modalidades de Confirming en función de la operativa. Detallamos a continuación algunos de ellos:

#### Confirming estándar.-

El beneficiario puede solicitar el anticipo de sus órdenes de pago en cualquier momento antes del vencimiento, no obstante, la Entidad Financiera anticipará las ordenes solicitadas hasta el límite que le haya concedido al cliente, aspecto este que se menciona en la oferta a los proveedores. Es decir, el que un proveedor reciba la oferta no le garantiza el que el Banco se la anticipe, ya que dependerá que el cliente tenga su línea de confirming disponible.

#### Confirming con oferta de anticipo limitada

La oferta que se hace a los proveedores para anticipar sus cobros tiene una vigencia limitada. Si pasado este plazo no se ha realizado el anticipo, el beneficiario sólo podrá cobrar la factura al vencimiento. Esta modalidad se utiliza muy poco actualmente.

#### Confirming Promotor

Es una variante adaptada a las necesidades y la operativa específica del colectivo de promotores inmobiliarios. Básicamente el producto es el mismo: el promotor puede utilizar el Confirming para hacer los pagos a sus proveedores (constructora, industriales, etc.), y el contrato quedará amparado con el préstamo hipotecario al promotor que

se haya concedido.

#### Confirming Pago Avanzado (Pronto Pago)

Destinado a clientes que tengan concertados descuentos con sus proveedores por pronto pago. El cliente asume los gastos del anticipo y al proveedor se le paga mediante una transferencia (ni siquiera recibe oferta). Evidentemente, para que resulte rentable el descuento debe ser superior al coste que cobra el Banco.

El proveedor recibe la transferencia de inmediato y al vencimiento se le adeuda al cliente el nominal más los gastos.

#### Confirming Internacional

Es un servicio muy interesante para las empresas que exportan a España, ya que pueden disponer de una financiación sin recurso, suprimiendo el riesgo de posibles impagos, aspecto fundamental por los problemas que un impagado acarrea: leyes e idiomas diferentes, distancia, etc.

#### Confirming Prorrogado

En esta modalidad a los proveedores se les paga en los vencimientos que el cliente ha indicado en las órdenes de pago (o antes si anticipa el confirming), pero el adeudo al cliente se pospone (como es lógico eso conlleva unos gastos adicionales).

Como se puede comprobar, con los instrumentos financieros analizados: el Factoring y el Confirming podemos realizar la gestión global de nuestros cobros y nuestros pagos.

#### Agustín Moreno Hernández

Economista.

Ha sido Jefe de Riesgos y Subdirector Operativo de una Entidad Financiera.

Actualmente es Responsable de Servicio al Cliente.

# DIRECTORIO DE CEJE

## FEDERACIÓN CATALANA DE JUNIOR EMPRESAS

E-Joventut: [www.e-joventut.com](http://www.e-joventut.com)  
Jedi: [www.jediupc.com](http://www.jediupc.com)  
Jef: [www.jef.cat](http://www.jef.cat)

## FEDERACION ESPAÑOLA DE JUNIOR EMPRESAS DE LA REGIÓN DE MURCIA: [www.um.es/fejerm](http://www.um.es/fejerm)

Asemat: [www.um.es/aseamat](http://www.um.es/aseamat)  
Asemun: [www.um.es/asemun](http://www.um.es/asemun)  
Citius: [www.um.es/citius](http://www.um.es/citius)  
Gespomur: [www.gespomur.com](http://www.gespomur.com)  
Infomun: [www.infomun.com](http://www.infomun.com)  
Ingenia: [www.um.es/ingenia](http://www.um.es/ingenia)  
Judoc: [www.um.es/judoc](http://www.um.es/judoc)  
Rain Studios: [www.um.es/rainstudios](http://www.um.es/rainstudios)

## FEDERACIÓN VALENCIANA DE JUNIOR EMPRESAS

Alfil: [www.alfiljuvenil.com](http://www.alfiljuvenil.com)  
Eade Consulting: [www.eadeconsulting.com](http://www.eadeconsulting.com)  
Jemsa: [www.jemsa.org](http://www.jemsa.org)

## DSI Spain (Patrocinador de la CEJE):

<http://www.dsispain.es/>

## Blindata (colaborador de la CEJE):

<http://www.blindata.es/>

## FEDERACIÓN DE JUNIOR EMPRESAS DEL SUR: [www.fjesur.com](http://www.fjesur.com)

Atis: [www.atisoluciones.com](http://www.atisoluciones.com)  
Cenet Cosulting: [www.cenetconsulting.es](http://www.cenetconsulting.es)  
Cytagra: [farmacia.ugr.es/cytagra](http://farmacia.ugr.es/cytagra)  
GCC: [www.gccampus.com](http://www.gccampus.com)  
GCS: [www.gcsjuniorempresa.com](http://www.gcsjuniorempresa.com)  
HGI: [www.ugr.es/~hgije](http://www.ugr.es/~hgije)  
Peduca  
Servisport  
STU: [www.stu-traductores.es](http://www.stu-traductores.es)  
T-Comunica  
Teato

## FEDERACIÓN VASCA DE JUNIOR EMPRESAS: [www.fvje.org](http://www.fvje.org)

Dinitek: [www.dinitek.com](http://www.dinitek.com)  
Esme: [www.esmejuniore.com](http://www.esmejuniore.com)  
ISC: [www.solucionesisc.com](http://www.solucionesisc.com)  
June: [www.junegune.com](http://www.junegune.com)

JADE: [www.jadenet.org](http://www.jadenet.org)

## WEBS INTERESANTES PARA JUVENTUD:

### AUTONÓMICAS Y PROVINCIALES (ANDALUCÍA Y GRANADA):

<http://www.juntadeandalucia.es/institutodelajuventud/patiojoven>

<http://www.dipgra.es/inicio/index.php?area=132>

<http://www.juntadeandalucia.es/consejodelajuventud>

<http://www.formajoven.org/>

### NACIONALES:

<http://www.cje.org>

<http://www.hacesfalta.org/>

<http://www.asociaciones.org/>

<http://www.fundacionluisvives.org>

<http://www.injuve.mtas.es/injuve>

injuve

### EUROPEAS

#### (O SOBRE EUROPA):

<http://europa.eu/youth/>

<http://www.juventudenaccion.migualdad.es>

<http://www.eryica.org/es>

<http://www.eurodesk.org>

<http://www.youthforum.org/>

<http://beta.youthagora.org/sheryica/>

<http://www.youthagora.org/>

<http://www.proeurope1.net/>

<http://www.salto-youth.net/>

42

24



CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE JUNIOR EMPRESAS

DEL 1 DE ENERO AL  
28 DE FEBRERO



FECHA DE LANZAMIENTO: 22 DE MARZO.  
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE JUNIOR EMPRESAS - CIF: G78414678  
VICERRECTORADO DE P.T.S EDIFICIO DE INVESTIGACIÓN BIOMÉDICA.  
AVDA DEL CONOCIMIENTO S/N  
CP:18100, ARMILLA, GRANADA