ISEA
Innovación en Servicios Empresariales Avanzados
Enpresako Zerbitzu Aurreratuen Berrikuntza
| Mondragón | Abril de 2012 | Número 21 |

Saioka!

Una las dificultades expresadas por los centros de emprendimiento y unidades de promoción que operan en la Corporación MONDRAGON para materializar un salto cualitativo en nuestra intensidad emprendedora estriba en la disponibilidad de personas con la capacidad y pasión necesarias para liderar nuevos proyectos empresariales. Para afrontar este reto será preciso llevar a cabo una aproximación sistémica para potenciar el capital humano emprendedor en nuestras cooperativas. Ello requiere:

- Descubrir a las personas con perfil emprendedor en nuestras organizaciones.
- Potenciar su capital relacional, incorporando a las personas con motivación emprendedora en las redes sociales.
- Inducir a estas personas a la acción, impulsando su proactividad.

DESCUBRIR A LAS PERSONAS CON PERFIL EMPRENDEDOR

Para estar en condiciones de descubrir a los emprendedores en el seno de nuestras cooperativas, debemos de tener claro el perfil del emprendedor. Para ello debemos abandonar numerosas leyendas urbanas que se han ido tejiendo sobre el estereotipo de la persona emprendedora.

En efecto, a pesar de que empresas como Microsoft, Google o Yahoo han invadido el imaginario popular con la visión de que las nuevas empresas son el resultado de la actividad emprendedora de personas recién salidas de las universidades, el informe "Global Entrepreneurship Monitor" refiere, en el apartado relativo al perfil del emprendedor en Guipúzcoa, que, como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio a una edad comprendida entre los 35 y 37 años. A la edad de 39 años comienza la actividad empresarial propiamente dicha, y aquellos que llegan a consolidar el negocio presentan una media de edad de 44 años.

Y ello porque muchas empresas son creadas por personas con una notable experiencia en la industria o sector en el que lanzan sus nuevas empresas. Así, según la Fundación Kauffman, el 92% de los negocios creados en los Estados Unidos en el año 2004 tenían al menos un promotor experimentado: el emprendedor típico disponía de una experiencia media de 10 años en el sector.

POTENCIAR EL CAPITAL RELACIONAL

Otro mito ampliamente extendido es que las nuevas empresas constituyen el resultado de la actividad emprendedora desarrollada por individuos aislados: recientes investigaciones como la llevada a cabo por Martin Ruef, profesor de la Universidad de Princeton, ponen de manifiesto que son los colectivos, no los individuos aislados, quienes son los protagonistas del fenómeno del emprendimiento.

Un medio preferente mediante el cual los emprendedores acceden a la información necesaria para identificar oportunidades de negocio es la interacción con otras personas en el marco de sus redes sociales: varios estudios han puesto de manifiesto que las redes sociales incrementan la probabilidad de que las personas descubran oportunidades de emprendimiento.

Adicionalmente, la intensidad de las relaciones sociales tiende a mejorar el rendimiento de sus nuevas iniciativas de negocio: Aldrich, Rosen y Woodward demostraron la existencia de una correlación positiva entre el grado de interconexión de las redes sociales de los emprendedores con la rentabilidad de sus iniciativas empresariales.

Así mismo numerosas evidencias muestran que iniciativas fundadas por equipos rinden más que las creadas por individuos aislados. Así, Reynolds y White analizaron el crecimiento experimentado por 2.624 firmas creadas en los Estados Unidos en 1985 y concluyeron que la dimensión del equipo fundador presentaba una correlación positiva con la tasa de crecimiento experimentado por la empresa en el futuro.

Este conjunto de evidencias ponen de manifiesto que el emprendimiento eficaz es aquel que sabe conciliar la iniciativa individual con sacar partido del Capital Social y los recursos de las empresas. Para el intraemprendimiento el conocimiento constituye el recurso corporativo más relevante y en este contexto, las redes proporcionan acceso al conocimiento y los recursos necesarios para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.

INDUCIR A LA ACCIÓN, IMPULSANDO LA PROACTIVIDAD

Finalmente, nos faltaría inducir a estas personas con potencial emprendedora a la acción, impulsando su proactividad. La proactividad está relacionada con la asunción de responsabilidades y desarrollar todo aquello que es necesario para llevar un proyecto a su plasmación. En el contexto que nos ocupa, el emprendimiento corporativo, la proactividad

Los días 25 de mayo y 1 de junio, se llevará a cabo en el Palacio de Otalora de Aretxabaleta la primera experiencia SAIOKA. Las personas interesadas en participar en SAIOKA pueden ampliar información sobre esta nueva iniciativa del BAC de MONDRAGON bien sea llamando al teléfono (943772064) o enviando un mensaje a la siguiente dirección de correo electrónico (morobengoa@iseamcc.net).



presenta una dimensión complementaria, relacionada con la capacidad de sacar adelante las iniciativas de carácter innovador, haciendo frente a las trabas burocráticas, las inercias y los innumerables "anticuerpos" que los emprendedores encuentran en sus organizaciones a la hora de materializar sus propósitos.

LLEGA SAIOKA!

A partir de estas constataciones, el BAC de MONDRAGON ha decidido afrontar el reto de la detección y promoción de emprendedores en el seno de nuestras cooperativas, diseñando para ello un instrumento metodológico denominado SAIOKA.

SAIOKA está dirigido a todos aquellos socios trabajadores de las cooperativas de la Corporación MONDRAGON que dispongan de una experiencia laboral mínima de 5 años y que evidencien un compromiso favorable al emprendimiento y la intercooperación como estrategias de desarrollo empresarial. SAIOKA permitirá a estas personas:

• Adquirir las destrezas y competencias necesarias para llevar a cabo una iniciativa de emprendimiento.

• Diseñar y optimizar el modelo de negocio de una nueva actividad empresarial.

• Acceder a los recursos para materializar la idea de negocio (Asesoramiento, financiación,….)

• Desarrollar un Plan de Trabajo destinado a materializar su proyecto empresarial.

Adicionalmente SAIOKA posibilitará a estas personas acceder a la red de emprendedores articulada en el seno de MONDRAGON y…:

• Conocer a otras personas con la inquietud y la pasión por el emprendimiento de nuevos negocios.

• Compartir experiencias de promoción, así como sus retos personales y profesionales,

• Y eventualmente, crear equipos pluridisciplinares e intercooperativos con el propósito de promocionar nuevos negocios.

Finalmente, SAIOKA permitirá a la Corporación MONDRAGON materializar los objetivos siguientes:

• Difundir la Visión del emprendimiento como estrategia de transformación corporativa.

• Implantar un proceso sistémico de detección y promoción de emprendedores en el seno de las cooperativas, con el propósito de crear una "Bolsa de Promotores de Negocio" capacitados para liderar nuevos proyectos empresariales.

• Incorporar los valores y rasgos del Liderazgo Emprendedor en la gestión cotidiana de las cooperativas.

• Generar y validar conceptos de negocio susceptibles de propiciar el lanzamiento de nuevas líneas de negocio.

En el diseño de SAIOKA se han incorporado las metodologías más avanzadas para la generación de nuevas iniciativas empresariales y la capacitación de emprendedores. Así, las sesiones SAIOKA se desarrollan bajo la filosofía "Boot Camp" o "campo de entrenamiento intensivo", y consideran…:

• Dos jornadas de trabajo completas,

• Una sesión destinada a presentar los resultados de las sesiones SAIOKA ante un "Panel de Inversores" compuesto por representantes de los centros de emprendimiento y unidades de promoción que operan en la Corporación MONDRAGON.

SAIOKA se inscribe en el marco de las estrategias necesarias para materializar un salto cualitativo en la intensidad emprendedora de MONDRAGON, y en el contexto del despliegue funcional de la nueva Política Socioempresarial 2013 - 2016 en el ámbito del emprendimiento. En efecto, la Ponencia Socioempresarial 2013 - 2016 de la Corporación MONDRAGÓN, en el marco de su Estrategia "Compromiso e Identidad Cooperativa", aboga por "lograr un alto compromiso e identidad cooperativa en las personas expresado en actitudes y comportamientos coherentes con los Valores y Principios Cooperativos, a través de la aplicación de un Modelo de Gestión propio que aporte ventaja competitiva y que suponga ser referente en:

• El ejercicio de un liderazgo transformador orientado al desarrollo de las personas y a su participación en la dinámica socioempresarial.

• Innovación, emprendimiento, cambio y adaptación a la nueva realidad globalizada,…"

Y propugna, entre otras, las siguientes directrices para su implantación:

• "Definir y desarrollar programas de atracción y mantenimiento del talento y de generación de la cultura del emprendimiento en las cooperativas."

Exitosa edición específica de DREAMWORKS en el ámbito de los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios Externalizados

El BAC de MONDRAGÓN y MONDRAGON Health aunaron sus esfuerzos para organizar la sesión monográfica de DREAMWORKS en el ámbito de los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios Externalizados que se celebró el ayer, día 9 de febrero de 2012, en el salón de actos del Polo de Innovación Garaia.

El público objetivo al cual se dirigía esta edición DREAMWORKS - III Jornada de MONDRAGON Health, eran aquellas empresas con interés en promocionar nuevas actividades en el ámbito de los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios Externalizados, mediante el emprendimiento en intercooperación.

Así, el formato de esta sesión monográfica DREAMWORKS - III Jornada de MONDRAGON Health fue el siguiente:

1. Ilustración de experiencias de negocio relacionadas con los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios Externalizados, a cargo de las personas siguientes:

• José Antonio Crespo, Director Comercial de SIEMENS Healthcare.

• Jesús Escudero, Director General de GASMEDI.

• Jorge Guarner, Consejero Delegado de SARquavitae.



2. Prospectiva de Oportunidades de Mercado en Servicios Hospitalarios, a cargo de la empresa N+1 Corporate Finance y MONDRAGON Health.

3. Identificación de nuevas oportunidades de negocio existentes en el ámbito de los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios Externalizados susceptibles de ser promovidas mediante la intercooperación.

4. Posicionamiento de las empresas asistentes para cada uno de los territorios de oportunidad descritos: Selección de ideas y constitución preliminar de equipos (empresa líder y colaboradoras).

En el curso de la jornada se pudo constatar que los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios están externalizando numerosas actividades consideradas no críticas para el desempeño de su misión básica. Estos procesos de Outsourcing están posibilitando la generación de nuevas oportunidades asociadas a la prestación de servicios auxiliares, fenómeno que debemos aprovechar en el marco de nuestras estrategias de promoción.

Una vez reconocido el potencial de oportunidad que representan las dinámicas de externalización en el ámbito de los Servicios Sanitarios y Sociosanitarios, los asistentes abordaron la identificación de nuevas oportunidades de negocio, susceptibles de ser promovidas mediante la intercooperación. El procedimiento dio como resultado la identificación de 15 potenciales iniciativas.

La posterior decantación de las empresas asistentes dio como resultado la constitución de varios consorcios compuestos por una empresa líder y varias colaboradoras. Estos consorcios asumieron el compromiso de dar pasos efectivos para la concreción de una propuesta de Plan de Negocio, susceptible de ser presentada al BAC de MONDRAGON.

MONDRAGON Health crea la empresa Smart Health Services (SHS), para gestionar las compras y la logística de aprovisionamientos a los Centros Sanitarios

MONDRAGON Health ha constituido recientemente la empresa Smart Health Services (SHS) para la gestión de servicios integrados de compras y logística de aprovisionamientos a Centros Sanitarios. Se trata de un nuevo negocio que aglutina diversos servicios orientados a Centros Sanitarios y que se pretende configurar como un nuevo motor tractor e integrador de las capacidades de diversas entidades de la Corporación.

Este nuevo proyecto empresarial tendrá por objeto social la prestación de servicios de consultoría de compra y logística de aprovisionamiento de material sanitario. En definitiva, una propuesta innovadora que proporciona una solución integral a las necesidades más habituales de los Centros Sanitarios como son la logística de compras, la contratación electrónica, la racionalización de catálogos y los servicios logísticos asociados al aprovisionamiento y distribución de los materiales de uso sanitario y socio sanitario.

SHS es una iniciativa promovida desde la plataforma corporativa MONDRAGON Health, que detenta el 51% de la propiedad, y en la que también participa la empresa KUDEA con el 40%, compañía experta en la gestión de los procesos de compra y contratación en general, y con experiencia en el sector de la salud privada. Asimismo, la composición de la empresa también cuenta con la aportación de LKS S.COOP., que participa en esta alianza con el 9% del capital.

Los servicios de salud, especialmente los públicos, están inmersos en la búsqueda de una disminución en los costes que permita la sostenibilidad del sistema. La gestión de las compras y el aprovisionamiento y distribución son áreas de gran impacto para obtener una mayor eficiencia en el sistema sanitario.

41 personas participaron en la sesión monográfica DREAMWORKS sobre el Diseño de Servicios basados en productos

El pasado día 1 de marzo de 2012 se llevó a cabo en el Palacio de Otalora de Aretxabaleta, una nueva sesión monográfica DREAMWORKS sobre el Diseño de Servicios basados en Productos, evento que contó con la participación de 41 personas.

El objetivo de esta nueva edición de DREAMWORKS era explorar el potencial que presenta el Diseño de Servicios basados en las metodologías de "Design Thinking" e ilustrar supuestos de nuevos servicios para las cooperativas de MONDRAGON.

Para el desarrollo de esta sesión DREAMWORKS, el BAC de MONDRAGON contó con la colaboración del Departamento de Diseño Industrial de MGEP – MU, quien ha desarrollado una metodología de Diseño Estratégico basado en el "Design Thinking" y aplicado la misma a propuestas de servicios para nuevas actividades empresariales en nuestra Corporación.

Así, el formato de esta sesión monográfica DREAMWORKS en el ámbito del Diseño de Servicios basados en Productos fue el siguiente:

• Introducción al Diseño Estratégico y a las herramientas de "Design Thinking" empleadas para el Diseño de Servicios.

• Ilustración de 5 proyectos de Diseño de Servicios y Productos para nuevas actividades empresariales en MONDRAGON, desarrollados en el Master de Diseño Estratégico de MGEP – MU. En este apartado, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer y evaluar el potencial de los siguientes proyectos:

• BIZI MOVING GREEN, un servicio que fomenta la movilidad sostenible conectando diferentes redes de transporte público e integrándolos en la oferta cultural y de ocio de la ciudad en función de los intereses de los usuarios.

• BIOMET, un servicio para la recogida y de los residuos sólidos orgánicos urbanos y su posterior valorización energética mediante técnicas de biometanización, basado en la implicación y en la incentivación de los ciudadanos.

• MAKE-IT GROW, un servicio asociado a la bicicleta GROW de Gorbea. Propugna una nueva experiencia de compra que permite a los niños, con la ayuda de sus padres y asesores especializados, montar su propia bicicleta y personalizarla en un escenario propicio para ello.

• LURKI, una nueva experiencia de consumo de alimentos frescos. Propugna un nuevo servicio que combina la planificación de una dieta personalizada, junto con una nueva experiencia de compra y un servicio de entrega de comida preparada.

• DEN-DAPP, un servicio que permite mediante una aplicación para SmartPhones, localizar los comercios más adecuados y mejor valorados en una misma ciudad.

• Identificación de nuevas oportunidades de negocio existentes en materia de Servicios y Productos asociados, susceptible de ser promovidas mediante la intercooperación.

• Posicionamiento de las empresas asistentes para cada uno de los territorios de oportunidad descritos: Selección de ideas y constitución preliminar de equipos (empresa líder y colaboradoras).

Una vez reconocido el potencial de oportunidad que representa el Diseño de Servicios basados en Productos, los asistentes abordaron la identificación de nuevas oportunidades de negocio, susceptibles de ser promovidas mediante la intercooperación. El procedimiento dio como resultado la identificación de 14 potenciales iniciativas.

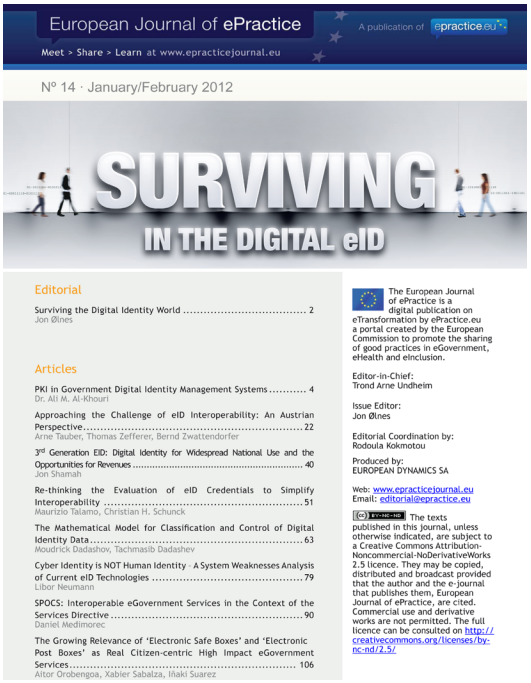
La posterior decantación de las empresas asistentes dio como resultado la constitución de varios consorcios compuestos por una empresa líder y varias colaboradoras. Estos consorcios asumieron el compromiso de dar pasos efectivos para la concreción de una propuesta de Plan de Negocio, susceptible de ser presentada al BAC de MONDRAGON.

ISEA S.COOP. publica una colaboración en The European Journal of ePractice

El artículo que tiene por título "The Growing Relevance of 'Electronic Safe Boxes' and 'Electronic Post Boxes' as Real Citizen-centric High Impact eGovernment Services" ha sido publicado en el número 14 de la revista *The European Journal of ePractice,* editada monográficamente bajo el lema ""Surviving in the Digital eID World".

The European Journal of ePractice es revista periódica publicada por la Comunidad ePractice.eu y está esponsorizada por la Comisión Europea en el marco de actividades de intercambio de buenas prácticas en el ámbito de la e-Administración y la Sociedad de la Información en la Unión Europea.

La contribución cuenta con la participación de Aitor Orobengoa, Director Científico de ISEA S.COOP., de Xabier Sabalza, Director de Innovación y Sociedad de la Información del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco y de Iñaki Suárez, Responsable de Sociedad de la Información de la SPRI.


European Journal of ePractice
A publication of epractice.eu
Meet > Share > Learn at www.epracticejournal.eu
Nº 14 · January/February 2012
SURVIVING IN THE DIGITAL eID
Editorial
Surviving the Digital Identity World 2
Jon Ølnes
Articles
PKI in Government Digital Identity Management Systems 4
Dr. Ali M. Al-Khouri
Approaching the Challenge of eID Interoperability: An Austrian Perspective 22
Arne Tauber, Thomas Zefferer, Bernd Zwattendorfer
3rd Generation EID: Digital Identity for Widespread National Use and the Opportunities for Revenues 40
Jon Shamah
Re-thinking the Evaluation of eID Credentials to Simplify Interoperability 51
Maurizio Talamo, Christian H. Schunck
The Mathematical Model for Classification and Control of Digital Identity Data 63
Moudrick Dadashov, Tachmasib Dadashev
Cyber Identity is NOT Human Identity - A System Weaknesses Analysis of Current eID Technologies 79
Libor Neumann
SPOCS: Interoperable eGovernment Services in the Context of the Services Directive 90
Daniel Medimorec
The Growing Relevance of 'Electronic Safe Boxes' and 'Electronic Post Boxes' as Real Citizen-centric High Impact eGovernment Services 106
Aitor Orobengoa, Xabier Sabalza, Iñaki Suarez
The European Journal of ePractice is a digital publication on eTransformation by ePractice.eu a portal created by the European Commission to promote the sharing of good practices in eGovernment, eHealth and eInclusion.
Editor-in-Chief: Trond Arne Undheim
Issue Editor: Jon Ølnes
Editorial Coordination by: Rodoula Kokmotou
Produced by: EUROPEAN DYNAMICS SA
Web: www.epracticejournal.eu
Email: editorial@epractice.eu
The texts published in this journal, unless otherwise indicated, are subject to a Creative Commons Attribution-Noncommercial-NoDerivativeWorks 2.5 licence. They may be copied, distributed and broadcast provided that the author and the e-journal that publishes them, European Journal of ePractice, are cited. Commercial use and derivative works are not permitted. The full licence can be consulted on http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/



La Convención MONDRAGON Open Innovation reunió a 115 personas

El día 28 de marzo de 2012 se llevó a cabo en las instalaciones del Polo de Innovación Garaia la Convención MONDRAGON Open Innovation. La Convención congregó a 115 personas procedentes de las cooperativas de la Corporación MONDRAGON así como a representantes de los agentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología.

A la largo de toda la jornada se desarrollaron sesiones de trabajo paralelas, agrupadas por ámbitos tecnológicos y de mercado, en las cuales 39 ponentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología tuvieron la oportunidad de presentar sus propuestas a las empresas de MONDRAGON.

Las propuestas de los agentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología debían estar orientadas a la generación de oportunidades de negocio a corto plazo, susceptibles de ser materializadas mediante proyectos colaborativos con las empresas de MONDRAGON. Para ello, las propuestas debían de responder a alguna de las categorías siguientes:

• Activos de propiedad intelectual susceptibles de ser explotadas comercialmente por las empresas de MONDRAGON.

• Desarrollos tecnológicos ya consolidados, susceptibles de ser incorporados en los productos actuales de las empresas de MONDRAGON.

• Proyectos singulares desarrollados en el pasado reciente, susceptibles de ser reproducidos bajo la forma de una oferta de valor comercializable.

• Conceptos de negocio susceptibles de dar soporte al lanzamiento de nuevas empresas de base tecnológica.

El proceso que ha culminado en la Convención MONDRAGON Open Innovation se ha desarrollado por espacio de seis meses y ha contado con el soporte del Business Acceleration Center – BAC de MONDRAGON y la colaboración del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

Esperamos que los encuentros llevados a cabo en el marco de la Convención MONDRAGON Open Innovation permitan la materialización de los beneficios siguientes:

• Impulsar el proceso de transformación de MONDRAGON mejorando la capacidad competitiva de sus empresas.

• Aportar perspectivas de mercado a los agentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología, de forma que les permita orientar su actividad científica y tecnológica.

• Incrementar la explotación comercial de los resultados de la actividad científica y de desarrollo tecnológico del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología.

• Aumentar la cooperación entre los agentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología y las empresas vascas.

• Incrementar el rédito de la financiación aportada por las Administraciones Públicas al Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología.

Para ello, en el curso de los meses posteriores a esta Convención, el BAC de MONDRAGON realizará el seguimiento de la materialización de los compromisos adquiridos en el marco del evento.

En nombre de la Corporación MONDRAGON quisiéramos reiterar nuestro agradecimiento tanto a las cooperativas como a los agentes del Sistema Vasco de Ciencia y Tecnología, por las aportaciones habidas en todo el proceso de MONDRAGON Open Innovation.

KIMU BERRI, promoción del emprendimiento juvenil en Debagoiena

A propuesta de KIMU BERRI, 180 jóvenes universitarios se dieron cita para generar propuestas de nuevos negocios relacionados con el deporte y el ocio activo

El día 13 de febrero, 180 alumnos de MONDRAGON UNIBERTSITATEA participaron en FUTURAMA, un evento organizado por la iniciativa KIMU BERRI. FUTURAMA constituyó un evento de "futurización" que tenía como objetivo fomentar la creatividad y el desarrollo de nuevas ideas de negocio entre los alumnos de las diversas facultades de MONDRAGON UNIBERTSITATEA.

FURURAMA comenzó a las 9,30 de la mañana y, en el marco de una intensiva dinámica de innovación colectiva, alrededor de 180 estudiantes desarrollaron propuestas de nuevos productos, servicios y modelos de negocio relacionados con las siguientes temáticas:

- Deporte y TICs,
- Deporte y Sostenibilidad,
- Deporte y niñez,
- Mujer y Deporte,
- • Deporte en el Hogar,
- La distribución de material deportivo en 2020,
- Deporte y Movilidad,
- Deporte y relaciones sociales,
- Deporte y Salud,
- Deporte y Nuevas Tecnologías.

A partir de las 16,30 de la tarde, los diversos equipos procedieron a presentar las propuestas de negocio desarrolladas en el curso de la jornada.



KIMU BERRI, promoción del emprendimiento juvenil en Debagoiena

KIMU BERRI recibe donaciones de las empresas LKS S.COOP. y ABANTAIL S.COOP

En el marco de sus políticas de empleo de sus Fondos de Contribución para Educación y Promoción Cooperativa y otros Fines de Interés Público, las empresas LKS S.COOP. y ABANTAIL S.COOP. han realizado donaciones económicas para el desarrollo de la iniciativa KIMU BERRI.

KIMU BERRI es un proyecto cuyo objetivo es la promoción del emprendimiento juvenil en Debagoiena, adoptando para ello temáticas y tecnologías propias de la sociología de la juventud actual, como puedan ser el ocio y el deporte (por ejemplo, equipamiento deportivo, servicios ligados al ocio, las tecnologías digitales y los videojuegos,…).

En este marco, las donaciones realizadas por empresas LKS S.COOP. y ABANTAIL S.COOP. serán empleadas para financiar los tres premios en la línea de proyectos sobre ocio, juventud y deporte del Concurso de Proyectos Innovadores EKITEN, que anualmente se desarrollan en las Facultades de MONDRAGON UNIBERTSITATEA.

La contribución realizada a KIMU BERRI ha permitido a las empresas LKS S.COOP. y ABANTAIL S.COOP.:

- Desarrollar su responsabilidad social, dando una mayor practicidad al empleo de los Fondos de Contribución para Educación y Promoción Cooperativa y otros Fines de Interés Público.
- Asociar su imagen de marca a una iniciativa social destinada al fomentar la transformación de las bases económicas de Debagoiena.
- Participar en el fomento nuevas iniciativas empresariales en sectores de actividad que presenten un elevado potencial de desarrollo futuro.



Presentación de los proyectos de prospectiva desarrollados por los alumnos del Grado en Ingeniería en Diseño Industrial y Desarrollo de Producto de MGEP-MU

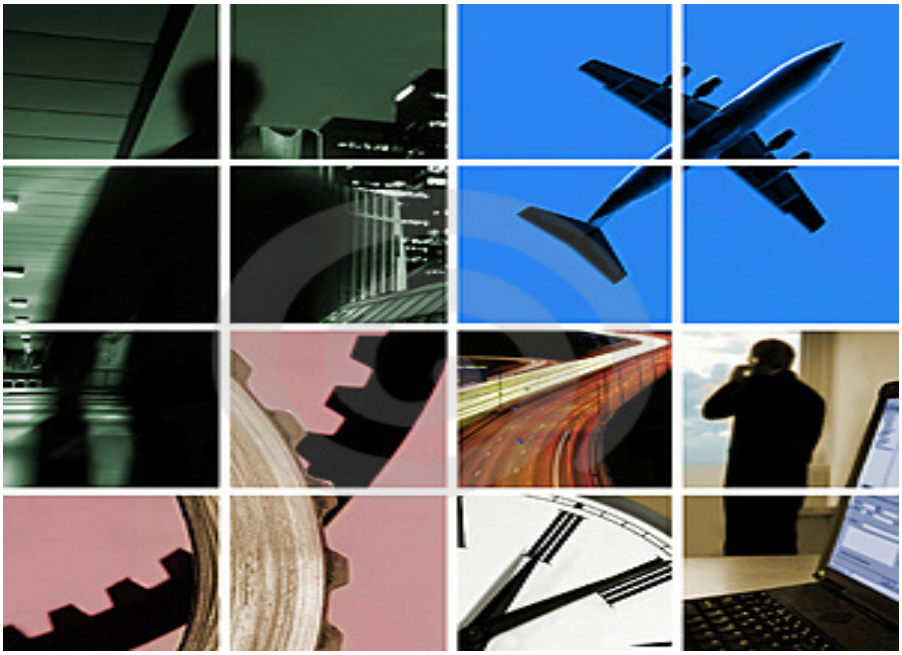
El día 24 de enero de 2012, en el aula 7103 del campus de MGEP, los alumnos del Grado en Ingeniería en Diseño Industrial y Desarrollo de Producto de Mondragón Goi Eskola Politeknikoa – MU presentaron sus proyectos de prospectiva en materia de ocio, deporte y juventud desarrollados en el curso escolar 2011-2012. Como novedad, los proyectos KIMU BERRI de este año adoptaban como orientación “el estilo de vida juvenil”.

Los servicios empresariales deben ser el motor de crecimiento futuro en el estado español, según McKinsey

La consultora McKinsey, en colaboración con la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), han hecho público el informe "Una agenda de crecimiento para España". El informe señala que "España tiene potencial para crear un millón de empleos cualificados si alcanza niveles de productividad y actividad de la media europea, y hasta tres millones en el caso de alcanzar niveles de Estados Unidos".

Para ello es necesario cambiar el modelo de crecimiento económico a uno basado en la productividad, y actuar en dos grandes grupos de sectores económicos, motores del crecimiento: 1) Bienes Exportables y Turismo como correctores de una balanza comercial y 2) Servicios como fuente primordial para la creación de empleo.

El informe afirma que los sectores que tienen mayor potencial de empleo – los verdaderos motores de crecimiento de España a medio plazo – son, de forma tal vez algo sorprendente, los sectores de servicios, es decir los Servicios Locales (por ejemplo, la distribución minorista y mayorista de todo tipo de bienes y servicios) pero sobre todo los Servicios Empresariales. Estos engloban Ingenierías, Tecnologías de la Información, Servicios Jurídicos, Publicidad, Servicios de Internet, etc. Según McKinsey, España ha creado mucho menos empleo que el resto de Europa y que USA en estas actividades. A nivel ilustrativo, mientras que en Europa estos servicios han supuesto más del 15% del empleo creado entre 1995 y 2005, en España su aportación ha sido inferior al 5%. Las estimaciones de McKinsey indican que, si España logra acercarse a los niveles de productividad y empleo de países más avanzados en este tipo de actividades, puede crear hasta 2,5 millones de empleos sostenibles.



Innovación en Servicios Empresariales Avanzados – ISEA S.COOP. es el Centro Tecnológico de la División de Ingeniería y Servicios de la Corporación Mondragón.

En el capital social de ISEA participan las siguientes entidades: La Corporación Mondragón, Mondragón Ingeniería y Servicios (MISE), LKS S.COOP., LKS INGENIERÍA S.COOP., MSI S.COOP., ONDOAN S.COOP., ALECOP S.COOP. y MONDRAGÓN LINGUA, MCCTELECOM S.COOP. y ABANTAIL S.COOP.

ISEA
Innovación en Servicios Empresariales Avanzados
Enpresako Zerbitzu Aurreratuetan Berrikuntza

ISEA S.COOP.
Goiru kalea, 7. Polo de Innovación Garaia.
20500 MONDRAGÓN (Gipuzkoa)
Teléfono: 943 77 20 64
Fax: 943 79 70 88

SENTIDO HUMANO DEL TRABAJO MONDRAGON