REVISTA PyMES

Nº 219 DICIEMBRE 2016 AÑO-20

AIRFRANCE KLM DELTA Alitalia

BLUEBIZ

BlueBiz, su programa de fidelización para EMPRESAS

› Afíliese hoy y comience a **ahorrar** en su presupuesto de viajes

www.bluebiz.com/es www.airfrance.es www.klm.es

Portada
Sumario
Editorial
Eventos
Formación
Ayudas
Emprendedores
Marketing
Gestión EMP
Tecnología
Legislación
Ir a página Siguiente

6 claves para organizarte con el teletrabajo

15

Claves para hacer una campaña de marketing por WhatsApp

13

Ya se puede desencriptar el ransomware .CRYSIS gracias a una aplicación gratuita de Kaspersky

26

Pensión autónomos. Requisitos, edad mínima y trucos para mejorarla

30

Sumario

6 Diciembre, el mes de los eventos para impulsar tu negocio

7 Digitalización e internacionalización, los cursos más relevantes de diciembre

9 Convenio para facilitar financiación a startups y empresas innovadoras

12 La navidad llega con un regalo bajo el brazo, de 62.000 empleos, para los autónomos

19 6 pasos para hacer un brainstorm

24 La tecnología visual display revoluciona el comercio y los puntos de venta

33 Como socios de una S.L., ¿podemos contratar familiares?

PROTECCIÓN POTENTE GESTIÓN SENCILLA

KASPERSKY ENDPOINT SECURITY CLOUD. LISTO EN UN ABRIR Y CERRAR DE OJOS.

Para empresas con pequeños equipos de IT o que prefieren externalizar la gestión de seguridad de IT, **Kaspersky Endpoint Security Cloud** ofrece la protección líder del sector que se implementa rápidamente, resulta fácil de utilizar y no requiere ninguna inversión adicional en hardware.

Gestione la seguridad desde diversos endpoints, dispositivos móviles y servidores de archivos de forma remota, desde cualquier lugar, con nuestra consola basada en la nube.

MÁS PROBADO*
MÁS PREMIADO*
LA PROTECCIÓN DE KASPERSKY LAB

*kaspersky.es/top3

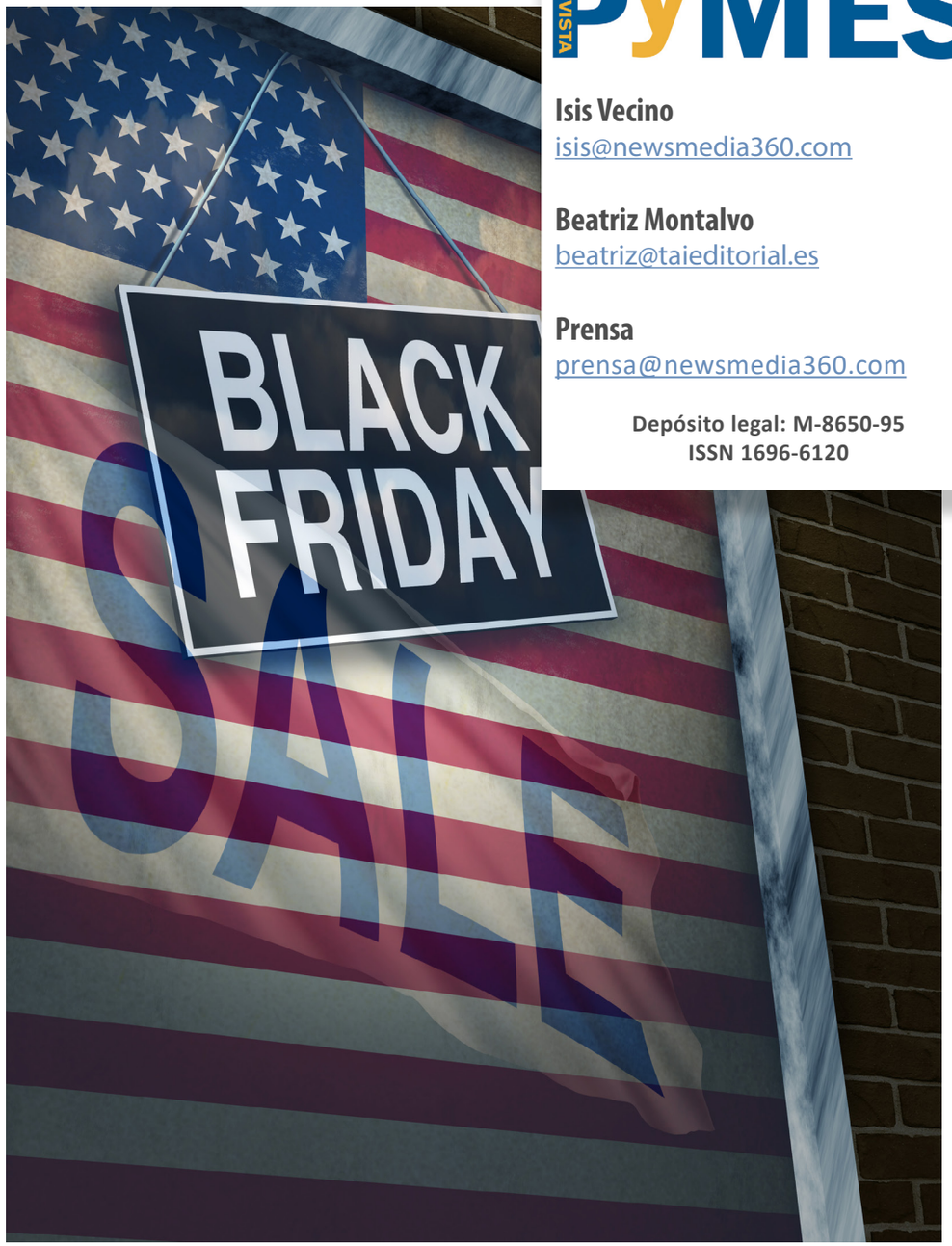
KASPERSKY lab THE POWER OF PROTECTION

© 2016 Kaspersky Lab. Todos los derechos reservados.
Las marcas registradas y logos son propiedad de sus respectivos dueños.

Editorial

El fiasco del Black Friday antes de la Navidad

Parece que en los últimos años el Black Friday y el Ciber Monday se han instalado como **antecendentes de la Navidad en España**. Todos los comercios, las grandes superficies o las pequeñas tiedas **se han apuntado al movimiento de las rebajas anticipadas** que, en principio, solo explotaba el eCommerce. Es más que evidente que, si los comercios tradicionales quieren competir con las grandes multinacionales y con las plataformas online, **no les queda más remedio que subirse al carro**. Son muchos los estudios que se han realizado, previos a estos dos días de "súper rebajas" y en los que se decía que este año iba a superar, en consumo, a los anteriores. Nada más lejos de la realidad, si se pregunta a los consumidores nos encontramos con casos como estos: aquellos que otros años caían en las grandes ofertas, este año han sido más listos. **Han comprobado previamente los precios habituales de los comercios y luego los han comparado con las jugosas ofertas** que ofrecían estos dos días, obteniendo como resultado que los descuentos **oscilaban de los 2€ a los 6€**. Esto ha sucedido en muchas de las plataformas online más utilizadas en estas fechas, eso sí, el precio que marcaban los productos estaba muy por encima del habitual, haciendo creer a los consumidores que el ahorro era de un 50%. Esto, **afecta seriamente a los pequeños comercios**, mucho más honestos ante las rebajas de estos días, que han **decidido hacer un tímido 20%.** Diciembre está repleto de fiestas, de cenas de empresa, de celebraciones con amigos y compañeros, de reuniones familiares, **de obsequios - algunos conseguidos en el BF y CM - y, sobre todo, de tradiciones**. Esperemos, por el bien de nuestro pequeño comercio al que le cuesta mucho rebajar sus precios, que estos dos días no se impongan como una tradición exportada más.



REVISTA PYMES

Isis Vecino
isis@newsmedia360.com

Beatriz Montalvo
beatriz@taieditorial.es

Prensa
prensa@newsmedia360.com

Depósito legal: M-8650-95
ISSN 1696-6120

¿Por qué con Iniciativa Pymes, puedes transformar tus inversiones de marketing en oportunidades de negocio?

1 **Porque** ponemos a tu disposición 2.000 Pymes dispuestas a escuchar tu oferta comercial

2 **Porque** te acercamos allí donde están tus clientes: 17 eventos por toda España

3 **Porque** creamos entornos dirigidos a tu público objetivo

4 **Porque** te ofrecemos acciones dirigidas a captar clientes: Ponencia, imagen, stand, listados asistentes

5 **Porque** las Pymes que convocamos tienen capacidad de compra

6 **Porque** tú decides cuánto invertir: Modelos de patrocinios especiales

7 **Porque** proporcionamos canales de comunicación permanentes: Eventos, blogs, web, microbloggings, vídeos, ...

8 **Porque** tu objetivo es nuestro objetivo

INICIATIVAPYMES
LA LUCHA NOS HACE GRANDES
www.iniciativapymes.com

Si deseas que Iniciativa Pymes sea tu aliado para captar clientes solicítanos información

Empresas líderes de sus sectores patrocinan Iniciativa Pymes como fuente de negocio:

Alphabet · Bantierra · BMW · Crédito y Caución Atradius · Sabadell · FedEx Express · sage · iberCaja Empresas · Wolters Kluwer · Páginas Amarillas · ORACLE · eset NOD32 www.eset.es · QBS group

datisa · IBERDAC · gasNatural fenosa · NORTHGATE Renting Flexible · Bankia · Bodet Software · INFORMA · Microsoft · brother at your side · cezanne · NESPRESSO · VSSistemas

UNITED A STAR ALLIANCE MEMBER · randstad · Edenred · ING DIRECT People in Progress · IBERDROLA · Sistel · seidor · Bravo Capital · Escuela Europea de Negocios · Sanitas · ARBENTIA · OneBizz Smart Business Software

Diciembre, el mes de los eventos para impulsar tu negocio

Encuentros de Networking, eventos para promocionar tu marca, foros dónde aprender a montar tu propia franquicia... El mes de diciembre viene cargado de eventos para pequeñas y medianas empresas que quieran impulsar su negocio de diversas formas. Aquí te dejamos los que hemos considerado de mayor relevancia.

Convierte a tus empleados en embajadores de tu marca

Fecha: 01 diciembre

Lugar: IEM Business School, Valencia

Precio: Gratuito con inscripción

Se trata de convertir a tus empleados y colaboradores en embajadores de tu marca. Entra en juego una nueva cultura corporativa: "El empleado es el principal activo de una marca" y deben convertirse en fans de tu marca y prescriptores de la misma.

Más información

II Congreso International Connecting Plus

Fecha: 01 y 02 diciembre

Lugar: Palau de Congressos, Valencia

Precio: De 25 a 250€

El congreso global donde abordar los nuevos paradigmas en economía y un nuevo futuro sostenible, organizado por BPW Spain.

Más información

Networking entre empresarios, comerciantes y autónomos

Fecha: 02 diciembre

Lugar: Cámara de Comercio, Málaga

Precio: Gratuito

La cámara de comercio de Málaga organiza un encuentro de networking entre empresarios, comerciantes y autónomos.

Más información

¡Quiero poner en marcha mi franquicia!

Fecha: 14 diciembre

Lugar: Vivero de Pte. Vallecas, Madrid

Precio: Gratuito con inscripción

¿Cómo hacerlo? ¿Dónde conseguir financiación? ¿Qué marcas son interesantes? ¿Qué sectores?

Más información

Encuentro Internacional de Emprendedores y Networking

Fecha: 06 diciembre

Lugar: Meliá Barajas, Madrid

Precio: 19€

El Primer Encuentro Internacional de Emprendedores y Networking es un evento en el que conocerás a 1000 emprendedores como tú en busca de contactos o nuevas oportunidades.

Más información

Portada
Sumario
Editorial
Eventos
Formación
Ayudas
Emprendedores
Marketing
Gestión EMP
Tecnología
Legislación
Ir a página
Anterior Siguiente

Digitalización e internacionalización, los cursos más relevantes de diciembre

Digitalización, nuevas tecnologías, internacionalización y gestión empresarial son los 4 pilares básicos de los cursos estrella de este mes de diciembre para empresarios y emprendedores.

Programa Especializado en Habilidades Gerenciales

Fecha: del 05 de diciembre- abril 2017

Lugar:online

Precio: 420€

El programa te permitirá desarrollar competencias integrales para desempeñar un puesto de mando de cualquier nivel y tipo de organización, está dividido en seis módulos didácticos diseñados con vídeos, ejercicios y actividades.

Más información

Gestión laboral: Nóminas y Seguros Sociales II

Fecha: del 12 al 20 de diciembre

Lugar: Cámara de Comercio, Madrid

Precio: 195€

Con este curso podrás profundizar en aspectos relevantes de la Gestión Laboral, saber cómo elaborar un recibo de salario, conocer situaciones especiales de la cotización de los trabajadores...

Más información

Operaciones Triangulares en el Comercio Internacional

Fecha: del 12 al 20 de diciembre

Lugar: Cámara de Comercio Madrid

Precio: 245€

Curso de la Cámara de Comercio de Madrid sobre operaciones triangulares en el comercio internacional. ¿Qué es una operación triangular?

Más información

Cómo digitalizar la Pyme

Fecha: 12 diciembre
Lugar: Vivero de Carabanchel
Precio: Gratuito con inscripción

Las Pymes y los autónomos necesitan de ideas y herramientas que les ayuden a encontrar sus nichos de mercado, una manera diferente de reaccionar al mercado.

Más información

Cómo explotar las Nuevas Tecnologías

Fecha: 13 diciembre
Lugar: Vivero de Carabanchel
Precio: Gratuito con inscripción

Este taller pretende enseñar a los autónomos y pymes, las oportunidades que las tecnologías ofrecen para sus negocios.

Más información

CENSECOM

Centro de Negocios y Servicios Complementarios

NUEVAS SOLUCIONES PARA TODAS LAS ECONOMÍAS

Tel.: 91 308 85 63
comercial@censecom.es

Zona Alcobendas

ALQUILER DE PUESTOS DE TRABAJO, DESPACHOS, ZONAS, SALAS, ESTUDIOS TV...

Son muchas las pequeñas empresas o profesionales que buscan una solución económica y práctica para ubicar su empresa.
La alternativa de compartir un espacio de trabajo crece cada día con el fin de rebajar los gastos y sin renunciar a las ventajas que ofrece un lugar que de buena imagen a su empresa.

COWORKING TEMATICO:

Aunque cualquier tipo de empresa puede instalarse en este centro de negocios, nos interesa ofrecer un valor añadido, por lo que damos preferencia a aquellas que tengan relación con el marketing, la comunicación, la multimedia o Internet, facilitando con la proximidad, interacciones, que ayudarán a su desarrollo.

SERVICIOS QUE PODEMOS OFRECER:

- **Despachos o zonas para una sola empresa** con o sin mobiliario.
- **Puesto de trabajo amueblado** en zona compartida con otras empresas o profesionales (incluye: mesa, sillón, teléfono de sobremesa, conexión ADSL y equipo informático opcional).
- **Domiciliación social, fiscal y comercial** (derecho a uso de nuestra dirección en su papelería corporativa, publicidad, tarjetas de visita, facturas, así como, del nº de teléfono y nº de fax).
- **Recepción, distribución y envío de correo**, en cualquier forma o cantidad según tarifa.
- **Utilización de las salas de reuniones, Terraza, y otras zonas comunes,** previa consulta y reserva, según condiciones del contrato, o según tarifas.
- **Utilización de platos para Internet TV** (Diferidos o directos) previa consulta y reservas según tarifas.

Convenio para facilitar financiación a startups y empresas innovadoras

El convenio firmado por Avalmadrid – Sociedad de Garantía Recíproca – y AJE Madrid -Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid -busca facilitar la financiación a startups, a empresas de innovación tecnológica en distintas fases de maduración y a proyectos innovadores que supongan renovación y cambios en productos, servicios, procesos y organización y gestión.

Los importes, **de hasta 60.000 euros en el caso de las startups y de 150.000 para empresas consolidadas**, podrán ampliarse en función del proyecto. En cuanto a los plazos, estos pueden llegar **hasta 7 años para proyectos de inversión productiva** con posibilidad de 2 años de carencia **y hasta 3 para la financiación del circulante** con posibilidad de 1 año de carencia.

"Las características de los proyectos innovadores **requieren análisis de riesgos específicos, con una financiación mucho más a medida**, *en donde los periodos de carencia son en la mayor parte de los casos claves para su correcto desarrollo.* **Eso es, precisamente, lo que estamos haciendo en Avalmadrid**, *adaptando nuestra financiación a las singularidades de las startups y empresas innovadoras"*, explicaba la presidenta de Avalmadrid, Rosario Rey.

Por su parte la presidenta de AJE Madrid, María Montaña Redondo, ha señalado lo siguiente: *"la unión de Avalmadrid y la Asociación de Jóvenes Empresarios n***os acerca cada vez más al objetivo de hacer de la Comunidad de Madrid un referente europeo en innovación empresarial** *y emprendimiento. Con este convenio sumamos una herramienta muy importante a nuestro compromiso con el movimiento Joven Empresario, tan importante en el tejido empresarial de nuestra Comunidad".*

Portada
Sumario
Editorial
Eventos
Formación
Ayudas
Emprendedores
Marketing
Gestión EMP
Tecnología
Legislación
Ir a página
Anterior Siguiente

Requisitos para cobrar el paro siendo autónomo

Ser autónomo no es fácil. Es un modo de vida, en ocasiones, bastante inestable y suelen estar expuestos a vaivenes económicos y empresariales. Por eso, es bueno prevenir – y saber cuáles son los requisitos para cobrar el paro – para poder cobijarte ante posibles oleadas de inestabilidad económica.

Desde el 2010 los autónomos también pueden cobrar el paro (Prestación por cese de actividad).

¿Quién puede solicitarla?

Los trabajadores autónomos.

Requisitos para el autónomo que se queda sin trabajo

1º Estar dado del alta de la Seguridad Social y tener cubiertas las contingencias profesionales y la de cese de actividad.

2º Solicitar la baja en su régimen de la Seguridad Social a causa del cese de actividad.

3º Encontrarse en situación legal de cese de actividad. Suscribir el compromiso de actividad con los servicios públicos de empleo.

4º Tener el período mínimo de cotización por cese de actividad de 12 meses continuados e inmediatamente anteriores al cese.

5º Estar al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social.

6º En caso de tener trabajadores autónomos económicamente dependientes: Cumplimentar las garantías, obligaciones y procedimientos regulados en la legislación laboral.

7º No estar en la edad ordinaria para causar derecho a la pensión contributiva de jubilación.

Subsidio de desempleo para autónomos: ¿cuánto cobramos?

70% de la base reguladora por la que se haya cotizado en los 12 meses anteriores a la situación legal de cese de actividad. Con **límite máximo del 175% del Indicador Público de Rentas a Efectos Múltiples** (IPREM), excepto para los autónomos con 1 o más hijos a su cargo, en cuyo caso el porcentaje se eleva al 200% y 225% respectivamente.

Cuanto tiempo cobraría la prestación

La **duración máxima es de un año**.

Meses cotizados	Duración para menores de 60 años	Para mayores de 60 años
De 12 a 17 meses	2 meses	2 meses
De 18 a 23 meses	3 meses	4 meses
De 24 a 29 meses	4 meses	6 meses
De 30 a 35 meses	5 meses	8 meses
De 36 a 42 meses	6 meses	10 meses
De 43 a 47 meses	8 meses	12 meses
Con 48 meses	12 meses	12 meses

Platinum Sponsors

Akamai

SAP

SISQUAL effective team management

Gold Sponsors

EY Building a better working world

Information Builders

Silver Sponsor

EPSON EXCEED YOUR VISION

Sponsors La Tienda del Futuro

TC group solutions Counting for Retail Intelligence

VISCOM

Retail Partners

JUGUETRÓNICA LOS JUGUETES DEL FUTURO, HOY

MEDIA PARTNER PYMES

4ª EDICIÓN

RETAIL FORUM 2017

Madrid | 9 de FEBRERO

Ideado y desarrollado por

iKN SPAIN YOUR KNOWLEDGE NETWORK

Nueva marca de iiR a partir de 2017

ACCESO GRATUITO PARA RETAILERS

Consigue tu entrada inscripcion-eventos.com

PERSONALIZACIÓN Y MOBILE ALWAYS PARA LA MEJOR SHOPPER EXPERIENCE

El "evento Think Tank" que presenta las experiencias más vanguardistas e innovadoras del MUNDO RETAIL

¿Practicas la **escucha activa** para conocer los verdaderos intereses de tu cliente?

¿Sabes identificar al **cliente único** para acompañarlo en su viaje?

¿Quieres visualizar cómo será el sector **Retail dentro de 3 años**?

Únete a más 90 Expertos y 14 CEOs para rediseñar el sector Retail

Reserva ya tu plaza **www.retailforum.es** **info@ikn.es** **91 700 48 70**

La navidad llega con un regalo bajo el brazo, de 62.000 empleos, para los autónomos

Llega la navidad y con ella ofertas, iluminación de las calles y plazas, regalos, anuncios, comidas de trabajo, cenas en familia, reencuentros, ideas y venidas…por tanto economía…y de la verdaderamente real.

Esta campaña supondrá, según calcula la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), **62.000 empleos más para autónomos, a los se suman los 82.238 empleos que se llevan generando este año**. Es decir, el gran broche a un año, que pasará a la historia como **el año del cierre de la crisis para emprendedores**.

Según la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) los datos auguran que **las navidades serán mejor este año con respecto a años anteriores**. Por ejemplo, se prevé que este año habrá u**n aumento del 12 % en relación a la campaña del año pasado**.

Esto situará a los autónomos como verdaderos **motores del empleo** en España y como **propulsores de la aceleración** de la enquistada economía española. Por tanto, los autónomos piden apoyo para este colectivo que creará 62.000 empleos, entre trabajo por cuenta propia y empleo por cuenta ajena, en la campaña de Navidad.

Según datos del Presidente de ATA, que dan prueba del fortalecimiento del colectivo *"en lo que llevamos de 2016,* **los autónomos han generado 82.238 nuevos puestos de trabajo***: 22.178 nuevos autónomos y 60.060 asalariados contratados por autónomos"*.

Según los colectivos de empresarios y autónomos ahora es el momento del Gobierno y de la Administraciones públicas, con **medidas que favorezcan a este sector**. Según el presidente de ATA es *"fundamental que esta legislatura arranque con medidas que permitan que haya más autónomos, que los autónomos puedan crear empleo y que sigan generando empleo estable"*. Además de **políticas que fortalezcan el tejido empresarial** español, para seguir reduciendo la tasa de paro, que, en la actualidad, se sitúa en el 19%.

Claves para hacer una campaña de marketing por WhatsApp

La mensajería instantánea de WhatsApp se ha convertido en el último medio para hacer campañas de marketing, por su bajo precio y sencillez. Uno de sus principales atractivos es que es un medio de comunicación que utiliza casi todo el mundo. Hoy en día la mayoría de la gente tiene un smartphon con la aplicación de WhatsApp.

WhatsApp aporta beneficios a las dos partes. Al cliente le puede beneficiar para **interesarse por el estado de pedidos** o preguntar sobre características de compra, entre otras cosas. Al empresario **para informar a sus clientes**, habituales o potenciales, sobre campañas de productos o servicios.

WhatsApp aporta beneficios a clientes y empresas

Pasos para utilizar el WhatsApp para pymes

Preparar una base de datos

Lo primero que tienes que hacer, es **preparar una base de datos completa** (en un programa tipo Excel). Es muy importante que esté segmentada, es decir, **dividida en los distintos tipos de clientes o consumidores a los que te quieras dirigir**. Por ejemplo, tener una para clientes actuales y otra para potenciales. **Es muy importante actualizarla constantemente**.

Fijar tus objetivos y analizar tu target

Ahora hay que **fijar qué objetivos tenemos**. Por ejemplo, dar dos servicios diferenciados en función del target.

Para clientes actuales que hubieran comprado un producto:

- A través de WhatsApp pueden conocer el estados de sus pedidos
- Enviarles información. complementaria.
- Recibir sugerencias, quejas y recomendaciones.

Para captar nuevos clientes:

- Solo se enviará a las personas que

hayan dado su consentimiento y estén interesado en nuestros servicios
- Se les pueden enviar promociones que puedan ser de su interés.

Una vez que sepamos esto, necesitamos conocer el **tipo de perfil de cliente**, pues nos ayudará a catalogarlos en tipologías o segmentos que facilitarán el éxito de nuestra campaña de marketing.

Fijar estrategia y mensajes

Marcar una planificación y un timing con los correspondientes mensajes, en función de nuestros públicos. Es muy importante establecer una metodología de medición y control, que nos indique si la acción ha sido rentable, o no. También hay que tener en cuenta el proceso de trabajo, los recursos humanos y presupuestarios de la organización con los que contamos.

Acciones

Una vez que conocemos el target, la estrategia y tenemos establecido los procesos de la organización, tenemos que decidir qué acciones vamos a llevar a cabo para conseguir los objetivos que nos marcamos en la estrategia. Por ejemplo, crear un centro de atención al cliente, llevar acabo acciones de comunicación o de marketing interno.

Algunos consejos

Desde Revista Pymes queremos, además, **aportar algunos consejos** que creemos que te pueden resultar interesantes. Por ejemplo:

- Siempre que utilicéis WhatsApp como una herramienta para hacer marketing online, debes tener en cuenta Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI).
- Recuerda que debes contar siempre con el consentimiento previo de tus clientes. En caso contrario, puedes ser sancionado por la Agencia Española de Protección de Datos.
- Además, deberías echar un vistazo a este otro artículo sobre la última actualización de esta aplicación.

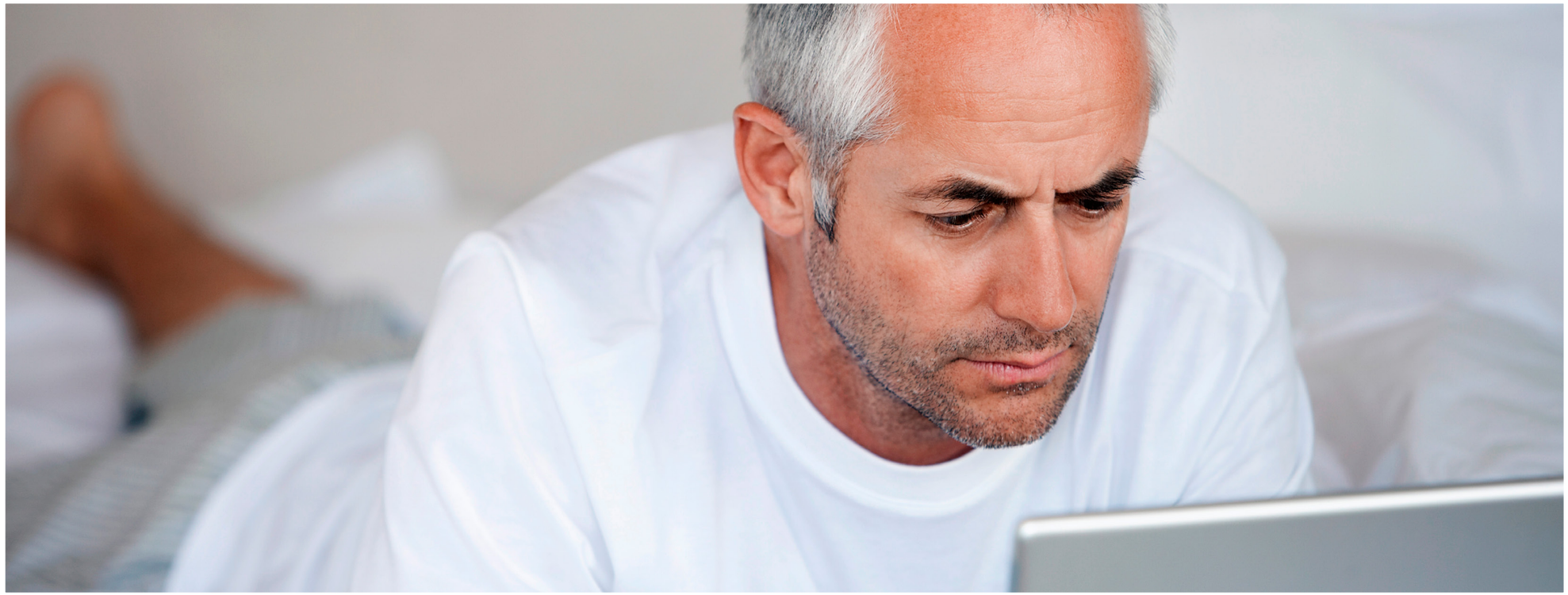
6 claves para organizarte con el teletrabajo

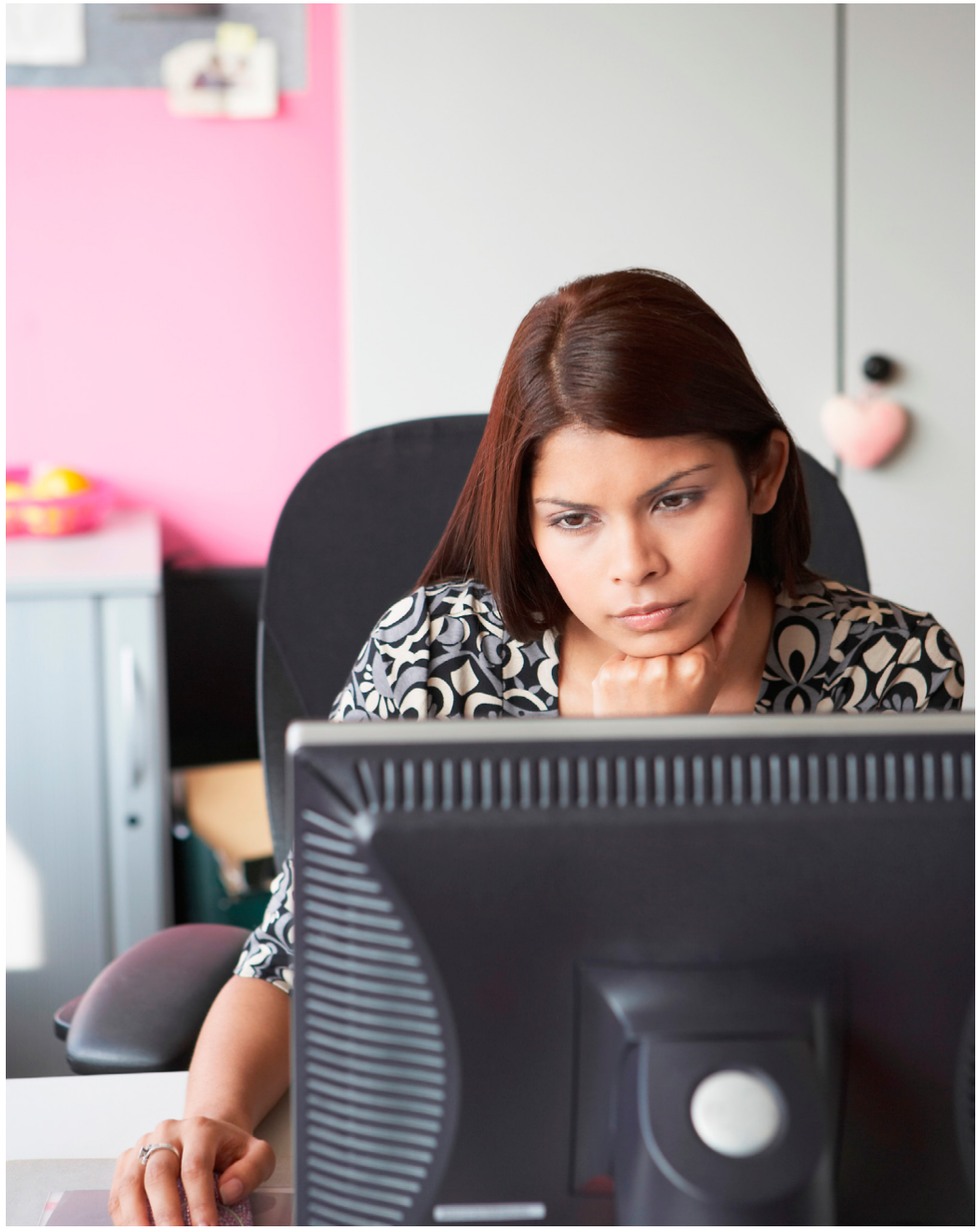
Cada día es más común ver en España a gente "teletrabajando". Empresas que permiten a sus trabajadores trabajar desde sus casas, algunos días al mes en aras de fomentar la conciliación de la vida laboral. O también es común conocer a emprendedores, que están dando el salto empresarial, y comienzan a incubar su proyecto desde su propia residencia para ahorrarse los costes de una oficina.

El teletrabajo puede pasar de ser algo placentero e interesante - evitar las colas para llegar al trabajo, esquivar compañeros molestos o simplemente aguantar unos minutos más en cama - a una verdadera pesadilla, **si no te organizas bien y estableces unas buenas rutinas**. Aquí te explicamos las claves para que el teletrabajo **no se convierta en una trampa para tu productividad**.

1º Prepárate como si fueras a salir fuera de casa para trabajar

Una de las primeras cosas es que **no pierdas la rutina que has tenido durante todos los años que has trabajado fuera de casa.** Ducharte, vestirte o desayunar, son hábitos que- cuando tenemos que salir de nuestra casa- cuentan con un horario concreto. Esto, **deberíamos mantenerlo**. Al igual que cuando íbamos a la oficina, tendremos una hEn el punto anterior





una hora fija para despertarnos y nuestra vida continuará ordenada. **Te recomendamos mantener tus hábitos matutinos,** incluido el abrir la puerta de casa si tienes la costumbre de dejarla cerrada durante la noche.

2º Organiza tu lugar de trabajo, como si fuera tu mesa de la oficina

Parece que cuando estamos en casa tenemos la tendencia de ponernos cómodos. Sin embargo, cuando trabajamos desde casa, deberíamos **mantener una serie de "reglas"** a las que ajustarnos. Nada de trabajar desde el sofá con una cerveza sobre la mesita de café. Lo óptimo es aclimatar una habitación para trabajar. Lejos del resto de las distracciones de la casa y **a la que podamos cerrarle la puerta cuando nuestra jornada laboral haya terminado**. Dentro de esta habitación tendremos que tener **un buen espacio de trabajo, un lugar bien iluminado, con una temperatura óptima** - ni mucho frío ni demasiado calor -, **una silla cómoda** que sujete bien nuestra espalda y nos ayude a mantener una postura correcta y, por supuesto, **una mesa o un escritorio en orden**, donde dé gusto trabajar.

3º Elimina distracciones

En el punto anterior hablábamos de cómo podemos caer en la trampa de la comodidad casera. El sofá, la cama o el sillón son atractivos, pero **no son nuestros únicos enemigos al trabajar desde casa**. La televisión, las videoconsolas - para algunos - la música y otros muchos accesorios, que hemos ido adquiriendo para llenar nuestros ratos de ocio, pueden convertirse en focos de distracción. Adecuar un espacio específico de trabajo es una forma de evitar estas distracciones, pero **centrarnos en lo que estamos haciendo es un segundo paso**. Por ejemplo, debemos evitar abrir programas o ventanas innecesarias en el navegador, que nos puedan distraer. Por ejemplo, redes sociales, periódicos o vídeos. Olvida el móvil y no organices visitas de amigos en horario de trabajo. En definitiva, aplica el siguiente principio: "**No dejes para más tarde, lo que puedas hacer ahora**". Es la única manera de mantener un rito constante y que no se te acumule el trabajo.

4º Gestión de tareas

Al igual que en la oficina, **lo óptimo es gestionar nuestras tareas**. Decidir

Portada
Sumario
Editorial
Eventos
Formación
Ayudas
Emprendedores
Marketing
Gestión EMP
Tecnología
Legislación
Ir a página
Anterior Siguiente

qué tiempo vamos a invertir en hacer unas cosas u otras. Es cierto que, tanto los horarios como los tiempos de descanso, ya vienen programados cuando estamos en la oficina, **pero en casa somos nosotros los que debemos programar estos términos**. Hay que establecer una planificación del día a día ya que la organización **es la base para un buen rendimiento**.

5º Fiscaliza tu acción, para ver si has cumplido los objetivos marcados

Evalúa tu rendimiento, analiza en qué estado están las tareas que te has marcado y **si vas cumpliendo tus objetivos**. Además, apuntar unos objetivos a corto y medio plazo, y ver que los vas cumpliendo es una forma de motivación. **En ningún momento debes marcarte objetivos a largo plazo o aquellos que no puedas alcanzar**, puesto que lo único que conseguirás será frustrarte. Al acabar la semana es importante que analices tus progresos y prepares los objetivos de cara a la siguiente semana.

6º No te aísles en tu mundo

Una cosa es que evites distracciones y otra muy diferente es que te vuelvas asocial. **Es importante mantenerte conectado con el mundo**. Antes comentamos que es bueno evitar las redes sociales o los periódicos para mantener una buena productividad, pero, por otro lado, **un caracter positivo también influye en dicha productividad**. Si te aislas del mundo acabarás amargado y eso repercutirá negativamente en tu trabajo, por lo que te recomendamos que, en tus momentos de descanso, te relaciones con más gente y, durante el tiempo de trabajo te mantengas en contacto con tus compañeros mediante chats, correos o videoconferencias. Además, **procura no pasar también los fines de semana y tus días festivos en casa**, ya que no deja de ser tu lugar de trabajo. Baja a la calle, relaciónate con los comerciantes de la zona, pasea por los parques cercanos o aprobecha para hacer planes con la familia y los amigos.

Por último, sonríe y recuerda que estás trabajando desde casa y eres feliz. **Esta es la mejor inyección de motivación**.

4 Pasos para mejorar la productividad de las PyMes

La productividad es uno de los principales problemas de los dueños o gestores de las pequeñas y medianas empresas en España. Muchas veces ***esta falta de productividad viene por la mala organización****, por asignar erróneamente las tareas o simplemente por la falta de medición o evaluación de procesos para saber qué hacemos mal o potenciar lo que hacemos bien. En este artículo os explicamos,* **en 4 pasos***, cómo organizar mejor vuestro negocio.*

1º Al principio de la semana organizar el trabajo

Es fundamental saber **qué vamos hacer en una semana**, interacciones con proveedores y clientes, a qué hora nos llegan los productos, cuánto material nos traen o lo tenemos que producir, qué día es la entrega del material, pedidos, programas, reuniones programadas, así como si alguien falta, saber qué día es, si hay alguien que cubra la baja, etc.

Hay que organizar las tareas y señalar los recursos humanos y materiales necesarios **para poder cumplir nuestros objetivos de la manera más eficiente**. Es fundamental que estén todos los empleados del departamento, de esta forma, todo el mundo podrá proponer ideas para mejorar los proceso, **que pueden llegara convertirse en el germen de futuras mejora**.

2º Al final de la semana evaluar si cumplimos los objetivos de la anterior

Saber si hemos cumplido los plazos de entrega, si nos llegaron los materiales que compramos a los proveedores, sin asignamos bien los procesos y, en caso de que no, **plantearnos cómo podemos hacerlo para lograrlo**. En definitiva, hay que hacer un seguimiento en corto de las tareas y **dar prioridad a las más importantes**.

3º Cada trabajador tenga asignada unas tareas y un plan de futuro a corto plazo

Que exista comunicación entre los trabajadores y el director, o gerente y dueños de la empresa y el negocio. Es fundamental que haya cada poco tiempo reuniones entre el empleado y la dirección para saber qué espera la compañía de él y que quiere aportar el trabajador. Además, de saber cómo se ve el trabajador en el futuro y cómo ve el negocio en a largo plazo.

Mucha comunicación interna y transparencia hacía el interior y mejorar la externa, tanto con proveedores como con clientes o competencia (hay que saber qué hacen nuestros rivales).

4º Marcar horarios y funciones

Si somos un comercio o un establecimiento de venta establecer tareas para cuando entra público y que tareas se pueden hacer mientras la tienda está vacía. Calcular cuando es el momento que más flujo de trabajo tenemos y en base de eso organizar otras tareas de backoffice para hacer en este horario.

Por último, la cultura organizativa. no hay que olvidar que no hace más quién más está en la silla y la oficina, si no el que resuelve rápido y el más eficiente, que es la capacidad de lograr algo o un objetivo en el mínimo de recursos posibles o en el menor tiempo posible.

6 pasos para hacer un brainstorm

El brainstorm o la tormenta de ideas es uno de los mejores recursos creativos para ordenar ideas o para desarrollar planes, pero hay que tener cuidado, porque si no se hace bien, puede pasar de un momento productivo - e incluso divertido - a una reunión informal sin objetivo y totalmente improductiva y convertirse en una pérdida de tiempo.

El brainstorm o tormenta de ideas es una herramienta de trabajo que facilita el surgimiento de nuevas ideas sobre un tema o problema determinado. Se trata de **una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado**.

La clave para que estas reuniones lleguen a buen puerto es **dirigir inclusivamente la sesión de brainstorming**, es decir, plantear cosas interesantes, hacer que el tiempo sea provechoso y, sobre todo y lo más importante, conseguir que la gente se divierta. Si logras estos tres puntos **tendrás el éxito asegurado**. Te explicamos los pasos para conseguirlo.

1º Elige un lugar adecuado

Nunca lleves a cabo un brainstrom en el despacho o el lugar de trabajo habitual. Prueba **en una sala de reuniones amplia o un espacio abierto**, donde la gente pueda levantarse y moverse. No es necesario que se haga fuera de la oficina, pero **podría ser interesante** organizarla en algún hotel, restaurante o centro de convenciones.

El ambiente debe ser relajado, cordial y lúdico. Piensa que **las buenas ideas deben de construirse sobre dos bases**: **una intelectual y otra atmosférica**. Para la parte intelectual, los miembros del grupo deben venir preparados, saber a qué vienen y con los temas que se van a tratar estudiados. En cuanto a la base atmosférica, hay que tratar de reunirse en un lugar cálido y cómodo donde puedan "germinar" las ideas.

2º Selecciona un objetivo y establece pasos para lograrlo

Como en todos los ámbitos de la vida, tanto laborales como personales, **hay que fijarse unos objetivos o unas metas**. La tormenta de ideas debe ser un debate, sin normas que encorseten la charla, pero sí **con un rumbo concreto**. Por ejemplo, si nos reunimos para planificar el guión de un informe nuevo y disruptivo, pensaremos qué podemos incorporar de informes pasados o los temas principales a tratar. Después, iremos introduciendo temas - poco a poco - hasta que los tengamos todos resueltos y nos respondan al objetivo final. En este caso, el "guión del informe".

La dinámica debe de ser la siguiente:

- **Introducir un tema**: que la gente proponga ideas y que de estas surjan otras, y así apartado a aparatado.
- **Ordenar las ideas**: algunas la desecharemos, otras las agruparemos y otras las dejaremos igual. Hay que intentar plantear ideas y unirlas. Cuando un compañero propone una idea, da pié a que el resto de participantes construyan sobre esa idea.

Para hacerlo más ameno, puedes utilizar juegos, encerados, dinámicas, representaciones …

3º Organiza el equipo que te ayudará en la tarea

Un paso fundamental para tener éxito durante el brainstor, es elegir bien a las personas que van a participar. Por ejemplo, haz partícipe a tu equipo, pero también introduce alguna persona de fuera - aunque sean de la empresa, puede ser gente de otro departamento - **para conseguir un equipo multidisciplinar**.

Es bueno que, la gente que trabaja en el equipo, opine - ya que **es la gente que ha trabajado y está trabajando en el proyecto y, además, serán quienes implementes las mejoras** que salgan de esta reunión -, pero también hace falta, de vez en cuando, "bocanadas de aire fresco". Esto se consigue **con gente de fuera del equipo,** que nos van a dar otros puntos de vista. Pueden pertenecer a otros departamentos, tratarse de consultores externos - que alguna vez hayan trabajado con nosotros - o gente totalmente ajena, por ejemplo, si queremos desarrollar una nueva idea.

4º Prepara un briefing para los miembros del brainstorm

Este briefing debe contener **la hora y el sitio,** pero también el objetivo que tenemos y documentos adicionales que nos pueden servir para la reunión. Los integrantes del grupo del brainstorm **tienen que saber por qué están en esa sala y para qué**. Todo lo relativo a antecedentes, modo de trabajo y objetivos.

5º Nomina las mejores ideas

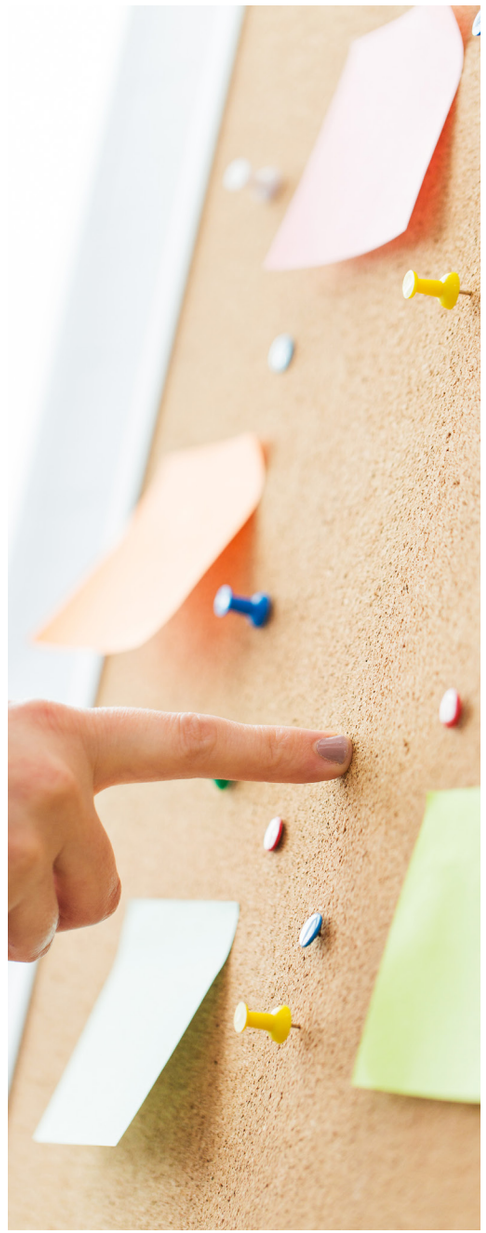
Es muy importante tener en la reunión **un corcho, un rotulador y post-it**. Cada vez que salgan buenas ideas las apuntaremos y, una vez que acabemos la reunión, la persona encargada de dirigir el proyecto o el equipo, **seleccionaremos las mejores ideas, seleccionará las mejores ideas, las agrupará y las pondrá por orden de importancia**.

La reunión debe de ser no estructurada y de flujo libre, por lo tanto, **el moderado es la clave**. Es bueno que el moderador **solo sea una persona**, para no diluir las instrucciones y la autoridad. Tiene que saber escuchar - nunca frenar o desoír las ideas - y gestionar el tiempo que utiliza cada participante. Una vez terminado el debate, tiene que **ordenar, tratar y analizar las ideas**.

6º Fijar un tiempo óptimo. que no se haga "pesada"

Hay que fijar un tiempo que, por ejemplo, no exceda de más de una hora y media para que la reunión no pase de ser emocionante y divertida, a pesada y aburrida. Además, cuando la gente está más de dos horas concentrada y trabajando duro, termina por distraerse y reducir la atención, por eso es bueno no excederse. Si hace falta más tiempo **es mejor hacer dos reuniones**.

Por último, para cerrar, debes de motivar a los participante de la reunión, para ello debes tener en cuenta sus valoraciones, las buenas y las malas. Conviene que las **aportaciones sean breves**, **que nadie juzgue ninguna**, que **se elimine cualquier crítica o autocrítica** y **que no se produzcan discusiones**.



4 claves para hacer un plan de negocio

¿Estás creando un nuevo negocio o eres una StartUp? ¿Necesitas inversores? ¿Quieres solicitar una subvención? ¿Quieres conocer la viabilidad de tu idea de negocio?

Todos estos casos son complicados y de muy compleja solución. Lo que sabemos es que, para dar respuesta cualquier reto, lo primero que hay que hacer es saber **cómo estamos, qué queremos y después ver cómo conseguirlo**. Desde Revista Pymes te explicamos cómo clarificar ideas, marcar objetivos, estrategias y planificarlas para poder resolver todos estos interrogantes. Te hará falta un plan y una hoja de ruta para poder resolverlos, por eso, **te enseñamos a hacer un "plan de negocio"**.

Un plan de negocio **es una descripción escrita del futuro de tu negocio**. Una lista de estrategias que te ayuden a alcanzar tus metas. Este plan, debe contener **una serie de puntos claves**: la situación en la que estás, qué objetivos quieres lograr, una estrategia para conseguirlos, los recursos humanos y materiales necesarios y, por último, la inversión para financiar tu proyecto y un plan de soluciones para resolver problemas futuros, que pueden ser internos, propios del entorno o provocados desde fuera.

1º Resumen ejecutivo

Dentro del resumen ejecutivo podemos **diferenciar tres puntos concretos**:

- **Índice**: en el que deberás ordenar todos los puntos del plan de negocio, con el número de páginas correspondiente. Debe de tener los aspectos nucleares del plan para que el lector se haga una idea de lo que va a leer.
- **Datos de la empresa**: todo lo relativo a logos, nombre, dirección, teléfono, perfiles redes sociales ...
- **Visión**: Comienza el plan pensando en el final. Debes comunicar hacia dónde quieres llevar tu negocio. Es bueno que se plasmen aspectos como: la misión, la visión y los valores de tu empresa, para que la conozcamos mejor y podamos ver su rumbo.

2º Situación de partida y objetivos

¿En qué situación está la empresa? Hay que plantearse en qué punto está nuestra empresa y el estado de la misma, es decir, tener en cuenta los recursos humanos, los recursos materiales, los clientes que tenemos, el dinero con el que contamos ... Se trata de **hacer un resumen descriptivo y muy directo de en qué situación nos encontramos**.

- **Estructura del negocio y entorno**: En este punto lo más lógico es utilizar el DAFO, de esta forma podremos analizar nuestras fortalezas y debilidades, así como descubrir las posibles oportunidades y amenazas que ofrece nuestro entorno.
- **Objetivos del negocio**: Este punto se basa en lo que quieres hacer con tu negocio y para ello vas a marcar una serie de puntos como estos: aumentar un 5% la cuota de negocio, aumentar ventas, establecer una revista online... Una vez establecidos los objetivos debemos justificarlos, es decir, estamos de una determinada manera y vamos a tratar de llegar al objetivo marcado porque nos beneficia. Además, debemos **especificar los objetivos generales y convertirlos en objetivos mucho más concretos**, por ejemplo, contratando dos informáticos podemos crear nuestro propio departamento de informática que nos va a ayudar a montar nuestra revista online.

3º Estrategia para conseguir los objetivos, un plan de acción

¿Cómo piensas lograr tus objetivos?¿Cuáles son las estrategias que seguirás para lograr tus objetivos? ¿Cuál es tu target o público objetivo?

Sabiendo cómo estamos y a lo que queremos llegar a corto plazo, tenemos que **planificar nuestra estrategia**, estableciendo unos recursos humanos y materiales para lograr los objetivos establecidos. Hay que ver si tenemos el personal para llevarlo a cabo, si hay viabilidad económica, **cuándo podemos comenzar a trabajar en ello y cómo lo vamos a hacer.** Además, para completar nuestra estrategia podemos acompañarla de un estudio de mercado, de un análisis DAFO, de una valoración de nuestra competencia o de cualquier otro estudio cualitativo o cuantitativo.

4º Evaluación de procesos para mejora

Ya que tenemos una visión, unos objetivos y una estrategia, debemos de **medir y analizar si vamos cumpliendo los planes**. En caso de que no ser así, ir moviendo las piezas - los recursos - hasta conseguirlo. **Este proceso de evaluación debe ser sistemático y constante** para que sea productivo.La cultura de la evaluación y mejora de procesos siempre debe de estar presente.

Un plan de negocio se debe estar **constantemente mejorando, ampliando e implementando** lo que surge de él a nuestro día a día. Podemos decir que **es un documento vivo**.

GILLES
BIOMASSEHEIZUNGEN

DISTRIBUCIÓN A TODA ESPAÑA Y PORTUGAL

ÚNETE AL AHORRO CON ESTUFAS Y CALDERAS DE BIOMASA DE ALTA CALIDAD

Enerlam
energías renovables

¡PIDE TU PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!

Tlf: 986 585 852
Correo-e: info@enerlamela.com
www.enerlamela.com

La tecnología visual display revoluciona el comercio y los puntos de venta

La revolución de la tecnología digital sigue imparable y, poco a poco, está impregnando todos los ámbitos de nuestras vidas. Como no podía ser menos, también afecta a la concepción actual que tenemos de las tiendas y comercios. Las nuevas concepciones, que ya se están implementando actualmente, modifican radicalmente la concepción que tenían nuestros abuelos.

Conceptos como escaparates digitales, probadores virtuales, etiquetas inteligentes, reconocimiento de imagen, impresoras 3D, lectores biométricos o estanterías inteligentes **son el futuro y el presente de los grandes comercios y las pequeñas tiendas**. Ya no son fórmulas y métodos exclusivos de las grandes cadenas y establecimientos.

Esta semana tuvo lugar en España, y en concreto en Madrid, un evento sobre esta temática: el **"Retail con futuro: POS Digital Hoy"**. En este evento, pudimos ver cómo Samsung recreaba una tienda **dotada con las últimas soluciones tecnológicas**, ofreciendo productos como probadores virtuales o expositores y puntos de venta interactivos.

La tecnología visual display en los puntos de venta, puede **ayudar a los comerciantes a ofrecer una experiencia más satisfactoria a sus clientes** y, de este modo, vender más. Esta tecnología propone la idea de implementar una serie de pantallas que actúan como escaparates que **se adaptan a los gustos del cliente**, probadores que **aconsejan** a los posibles compradores e, incluso, puntos de venta en los que es el propio cliente el que **se autoatiende**.

En los últimos tiempos, las grandes empresas, potenciaron la transformación digital del comercio **con el auge de la explotación de las ventas por Internet**. Facilitaban que los consumidores pudiesen comprar todo, sin necesidad de ir a un establecimiento. Desde ropa, pasando por música, vuelos y entradas, hasta hacer la compra en supermercados. Sin embargo, ahora vuelven a

La tecnología debe solucionar los problemas del comercio tradicional

aumentar los canales y puntos de venta, **centrándose otra vez en las tiendas física y tradicionales** y convirtiendo los establecimientos en lugares interactivos en los que, por ejemplo, se puedan llegar a evitar las colas de espera.

El comercio tradicional se debe de transformar

La transformación del retail se ha **acelerado en los dos últimos años**, ya que los comercios acuden a la tecnología como medio para hacer despegar sus negocios y protegerse de las innovaciones del comercio online, que les está comiendo terrero. El comercio tradicional **debe de dar solución a problemas** como las colas interminables en sus puntos de venta, la rapidez en la compra o la capacidad de devolver productos mediante estas soluciones tecnológicas. Resolver estos problemas es esencial para **poder competir con el eCommerce**, que cuenta con absoluta ventaja en este campo.

¿Cómo actualizar tu comercio, establecimiento o punto de venta?

La clave de futuro de las tiendas es **fusionar sus virtudes** - el trato humano, la capacidad de ver y el poder tocar el producto - **con las soluciones que ofrece la tecnología** a los problemas anteriormente mencionados.

- Cartelería digital y probadores interactivos
- Expositores interactivos
- Zonas de caja con gestión de turnos y pantallas táctiles
- Pantallas en los pasillos para solicitar productos o servicios
- Monitorización de productos a través de microchips
- Fabricación en 3D

A simple vista, parece que estas tecnologías están sacadas de películas de ciencia-ficción y **solo podrán estar al alcance de las grandes empresas**, pero en el fondo, no es así. Cualquier tienda, por pequeña que sea, puede implementar estas soluciones para su comercio y, gracias a ellas, se posicionará **en ese futuro que cada vez está más presente**.

Ya se puede desencriptar el ransomware .CRYSIS gracias a una aplicación gratuita de Kaspersky

Fueron muchos los que predijeron que 2016 sería el año de la extorsión para las PyMes y las grandes empresas. No se equivocaron. Este año, en todos los informes de ciberseguridad, se puede ver como los virus del tipo ransom han tenido un especial protagonismo.

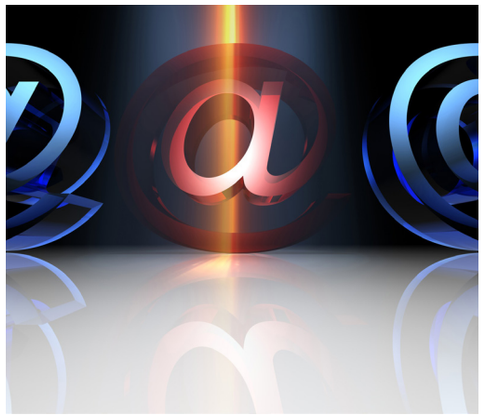
Para cualquier empresa, **un ciberataque es un problema serio que puede tener consecuencias catastróficas**. Las grandes empresas tienen equipos técnicos **preparados para solventar el problema lo antes posible** y, sino, al menos para buscar una solución alternativa que les permita continuar trabajando mientras lo solucionan. Sin embargo, **las PyMes no cuentan este tipo de equipos**, de hecho, las pequeñas empresas que cuentan con uno o dos informáticos en plantilla no pueden prescindir de ellos. Esto significa que no pueden permitirse poner a su único informático a buscar una solución – desatendiendo sus labores de mantenimiento diarias – y, generalmente, tampoco están preparados para este tipo de ataques.

La ciberseguridad es algo que **está muy presente en las grandes empresas, pero no tanto en las medianas** y **es casi un mito para las más pequeñas**. Muchas microPyMes o empresas pequeñas se conforman con tener un antivirus y, con eso, creen estar protegidas ante virus como el CRYSIS.

CRYSIS **es un virus tipo ransom** que, como todos los virus de este tipo, **secuestra los archivos** de las computadoras y obliga a los usuarios a pagar para poder recuperarlos. Este, en concreto, es **una variante del ya conocido CRYPTESLA**, cuyo creador decidió enviar a las autoridades la clave maestra para desencriptar los archivos, concluyendo así con su extorsión. Sin embargo, otros ciberdelincuentes decidieron basarse en CRYPTESLA para desarrollar ransomwares más complejos, como CRYSIS, que **genera claves de encriptación individuales** para cada computadora secuestrada.

CRYSYS es capaz de **encriptar archivos en unidades diferentes**, así como en dispositivos externos y en unidades

de red. Esto lo hace mediante tres tipos de cifrado diferente como: AES, claves RSA y algo conocido como CBC.



¿Cómo se distribuye este virus en una web?

Este tipo de virus **utiliza las campañas de correo electrónico** que contienen archivos maliciosos con extensiones a archivos enmascarados. Es decir, los archivos pueden parecer documentos de Microsoft Office (Word, Excel o Power Point), archivos PDF, configuraciones de diferentes programas u otro tipo de programas o archivos auténticos. Además, **pueden archivarse en una extensión tipo .RAR o .ZIP** para evitar su detección por parte de los proveedores de servicios de correo electrónico.

CRYSIS, además, envía también un correo electrónico donde los usuarios **pueden ponerse en contacto con los ciberdelincuentes** para realizar el pago del rescate.

Tipos de ransomware CRYSIS y los archivos a los que afecta

Al parecer, **hay varias versiones de CRYSIS** que pueden identificarse por el método de decodificación de los archivos o en función del tipo de archivo XTBL que sea:

- **{cyber-criminal`s email}.ext**
- **{UNIQUE ID}.{cyber-criminal`s email}.ext**
- **{UNIQUE ID}.{cyber-criminal`s email}.xtbl**
- **{cyber-criminal`s email}.xtbl**

Una vez los archivos maliciosos han sido ejecutados en la computadora – quedando los mismos de la siguiente manera: **ID<…>.<mail>@<server>.<domain>.xtbl** o **ID<…>.<mail>@<server>.<domain>.CrySis** -, CRYSIS busca alrededor de 190 tipos de archivo diferentes para codificarlos. Según expertos de **Fileinfo** **estas son las extensiones de archivo más afectadas** por este ransomware:

"PNG .PSD .PSD .PSD .TPS .THM .TIF .TIFF .YUV .AI .EPS .PS .SVG .INDD .PCT .PDF .XLR .XLS .XLSX .ACCDB .DB .DBF .MDB .PDB .SQL. APK .APP .BAT .CGI .COM .EXE .GADGET .JAR .PIF .WSF .DEM .GAM .NES .ROM .SAV Archivos CAD .DWG .DXF Archivos GIS .GPX .KML .KMZ .ASP .ASPX .CER. CFM .CSR .CSS .HTM .HTML .JS .JSP .PHP .RSS .XHTML. DOC .DOCX .LOG .MSG .ODT .PAGES .RTF .TEX .TXT .WPD .WPS .CSV .DAT .GED .KEY .KEYCHAIN .PPS .PPT .PPTX ..INI .PRF Archivos codificados .HQX .MIM .UUE .7Z .CG. .GZ .PGG .RAR .RPM .SITX .TAR.GZ .ZIP .ZIPX .BIN .CUE .DMG .ISO .MDF .TOAST .VCD SDF .TAR .TAX2014 .TAX2015 .VCF .XML Audio Archivos .AIF .IFF .M3U .M4A .MIM .MP3 .MPA .WAV .WMA Archivos de vídeo .3G2 .3GP .ASF .AVI .FLV .M4V .MOV .MP4 .MPG .RM .SRT .SWF .VOB .WMV 3D .3DM .3DS .MAX .OBJ R.BMP .DDS .GIF .JPG ..CRX .PLUGIN .FNT .FON .OTF .TTF .CAB .CPL .CUR .DESKTHEMEPACK .DLL .DMP .DRV .ICNS .ICO .LNK .SYS .CFG "

Sin embargo, CRYSIS no solo afecta a los archivos de la computadora, sino que **también puede buscar unidades extraíbles** como USB, tarjetas de memoria, discos duros externos, SSDs externos y otros.

Tipos de cifrado de CRYSIS

- **AES-256 (Advanced Encryption Standard)**: se trata de un algoritmo de tipo Suite.B que cifra los archivos de forma directa y ha sido utilizado por la NSA. Incluso utilizando una máquina muy potente, su desodificación puede llevar años.
- **RSA**: estas claves tienen prácticamente la misma "fuerza" que el AES, aunque dependerá de

CRYSYS viene con un ladrón de información

la cantidad de bits. Sin embargo, su particularidad, es que se utilizan para codificar la clave de desencriptación, la que se genera después de codificar los archivos y que sirve para recuperarlos.

- **Modo CBC (Cipher Block Chaining)**: es especialmente eficaz cuando se utiliza combinado con cifrado AES y, también, es la razón principal por la que la descodificación directa es mucho más compleja. Este tipo de cifrado utiliza modos conocidos como IV o Vector de Inicialización y un mecanismo de encadenamiento para codificar texto cifrado que lo separa en bloques con un orden específico. Podemos decir que el Modo CBC es un "fail-safe" para ciberdelincuentes.

CRYSIS NO SOLO INFECTA LOS ARCHIVOS

CRYSIS no solo infecta archivos de una computadora o unidades extraíbles, sino que **también es capaz de eliminar las copias de seguridad** de estos con tan solo ejecutar el siguiente comando:

vssadmin eliminar sombras / para = {VOLUMEN DEL PC} / todo silencioso

Además, envía el nombre del equipo infectado, así como los archivos, al servidor de los ciberdelincuentes. Se debe señalar que este virus **viene con un ladrón de información** incorporado que recopila información confidencial – registros del Messenger, contraseñas, información sobre el software y otros datos del programa o registros e información de la cámara web – de la computadora infectada. En algunas versiones de Windows también **inicia como un administrador y continúa aumentando la lista de archivos cifrados**.

LOS ARCHIVOS DE RESCATE, RECOMPENSA Y CORREOS ELECTRÓNICOS ASOCIADOS

En el equipo infectado aparecen estos dos archivos con **información relativa a las instrucciones** que deben seguir los usuarios para rescatar su información:

Cómo descifrar sus archivos.txt
DECRYPT.jpg

La cifra que los ciberdelincuentes están pidiendo por la clave de desencriptación para CRYSIS **oscila entre los 400 y los 2000 euros** en BitCoins, parece que la cifra va aumentando conforme pasa más tiempo. Además, **adjuntan instrucciones para que los usuarios puedan hacer el cambio de "divisas"** y una dirección de correo electrónico a la que enviarlas. Algunas de estas direcciones han sido recogidas por el blog ID Ransomware y os las dejamos a continuación:

- Eco_vector@india.com
- sub_zero12@aol.com
- gerkaman@aol.com
- freetibet@india.com
- cyber_baba2@aol.com
- siddhiup2@india.com
- gruzinrussian@aol.com
- ramachandra7@india.com
- goldman0@india.com
- centurion_legion@aol.com
- dalailama2015@protonmail.ch
- Vegclass@aol.com
- a_princ@aol.com
- TREE_OF_LIFE@INDIA.COM
- redshitline@india.com
- milarepa.lotos@aol.com
- Ecovector3@aol.com
- Eco_vector@aol.com

Rakhni, la solución gratuita de Kaspersky para desencriptar todos los archivos secuestrados de este tipo

La solución para desencriptar los archivos que CRYSIS, previamente, ha codificado se llama **RakhniDecryptor.** Es una aplicación gratuita que ha presentado la compañía de antivirus Kaspersky y que da solución a las computadoras afectadas por este tipo de ransomware.

Rakhni **es sencillo de instalar, solo hay que descargar el archivo .zip** que te dejamos a continuación, descomprimirlo y **ejecutar el archivo RakhniDecryptor.exe en la computadora infectada.**

A continuación, **sigue las instrucciones de Kaspersky** que aparecen en su página de soporte en el apartado **"Cómo usar la herramienta"** y en unos minutos **podrás recuperar todos tus archivos.**

DESCARGAR RAKHNIDECRYPTOR

Pensión autónomos. Requisitos, edad mínima y trucos para mejorarla

Una de las principales preocupaciones de los trabajadores autónomos, en edad de jubilarse, es conocer cuánto van a recibir en concepto de pensión. La cuantía de la pensión de jubilación de los trabajadores autónomos depende de la cantidad por la que se haya cotizado a la Seguridad Social y del número de años cotizados.

Requisitos

Los requisitos que tiene un autónomo para poder jubilarse **son los mismos que para el resto de trabajadores**. No existe una edad fija, sino unos requerimientos (edad y años cotizados).

En primer lugar, los trabajadores autónomos que quieran jubilarse **deben haber cotizado al menos durante 15 años**, de los cuales – al menos dos – tienen que cotizarse en los 15 años previos a su jubilación. En segundo lugar, y aunque resulte muy obvio, **estar dado de alta en la Seguridad Social**, aunque existen algunas excepciones dependiendo de la edad y de los años cotizados. Por último, para poder jubilarse, el autónomo **debe tener la edad mínima de jubilación** que, a día de hoy, es de 65 años y 4 meses, así como estar al corriente de pago en las cuotas a la Seguridad Social.

Los trabajadores autónomos, al igual que los trabajadores por cuenta ajena, tienen que cumplir los mismos requisitos para poder jubilarse.

Año	Periodos cotizados	Edad exigida
2016	36 años o más años	65 años
	Menos de 36 años	65 años y 4 meses
2017	36 años y 3 meses o más	65 años
	Menos de 36 años y 3 meses	65 años y 5 meses
2018	36 años y 6 meses o más	65 años
	Menos de 36 años y 6 meses	65 años y 6 meses
2019	36 años y 9 meses o más	65 años
	Menos de 36 años y 9 meses	65 años y 8 meses
2020	37 años o más	65 años
	Menos de 37 años	65 años y 10 meses
2021	37 años y 3 meses o más	65 años
	Menos de 37 años y 3 meses	65 años
2022	37 años y 6 meses o más	65 años
	Menos de 37 años y 6 meses	66 años y 2 meses
2023	37 años y 9 meses o más	65 años
	Menos de 37 años y 9 meses	66 años y 4 meses
2024	38 años o más	65 años
	Menos de 38 años	66 años y 6 meses
2025	38 años y 3 meses o más	65 años
	Menos de 38 años y 3 meses	66 años y 8 meses
2026	38 años y 3 meses o más	65 años
	Menos de 38 años y 3 meses	66 años y 10 meses
A partir 2027	38 años y 6 meses o más	65 años
	Menos de 38 años y 6 meses	67 años

La edad mínima de jubilación en 2027 será de 67 años

Edad de jubilación

La edad mínima de jubilación que, **a día de hoy, es de 65 años y 4 meses**, que se aumentará de forma paulatina **hasta los 67 años** hasta el año 2027. También se establece la jubilación anticipada voluntaria para los trabajadores por cuenta propia **a partir de los 63 años y con al menos 35 años cotizados**.

Base de cotización

Tanto en el caso de los trabajadores por cuenta ajena, como en los que trabajan por cuenta propia, las pensiones **se calculan a partir de la base de cotización**. Como el sistema de cotización de cada trabajador cambia, se dan también diferencias en las cuantías de las pensiones de ambos tipos de trabajadores.

Hay que recordar que, a diferencia de los trabajadores por cuenta ajena- los trabajadores inscritos en el Régimen General, pagan a la seguridad social en base a sus ingresos -, **los autónomos tienen libertad para elegir su base de cotización a la Seguridad Social**, existiendo sólo unos máximos y unos mínimos. La pensión se calcula en función de las bases de cotización de los 25 últimos años. Este periodo de cotización mínimo, para poder optar a una pensión de jubilación, se está ampliando de manera progresiva. **En 2027 se llegará a los 25 años**, pero actualmente, en 2016 el tiempo computado es de 228 meses (19 años) y en y a partir de 2022 será de 300 meses (25 años).

Los trabajadores por cuenta propia tienen la libertad de elegir la cuantía de su base de cotización a la Seguridad Social.

Sin embargo, existen unos máximos y unos mínimos para definir dicha cuantía y que todos los trabajadores autónomos tienen que respetar.

Cómo se calcula

Depende de la cantidad que se haya cotizado a la Seguridad Social y del número de años cotizados. La escala en base a la que se efectuará el cálculo evolucionará desde el 50% de la base reguladora a los 15 años hasta el 100% de la base reguladora a los 37 años con una estructura totalmente regular y proporcional.

La cuantía de la pensión se determina aplicando a la base reguladora el porcentaje que corresponda en función de los años cotizados.

A partir del año 2022, la base reguladora será, el coeficiente que resulte de dividir por 350, las bases de cotización del interesado durante los 300 meses inmediatamente anteriores al mes previo al del hecho causante.

Hasta el año 2022, e**l número de meses computables se elevará progresivamente a razón de 12 meses por cada año, de acuerdo con la siguiente tabla**.

Años	Nº de meses complutables/Divisor	Años computable
2016	228/266	19
2017	240/280	20
2018	252/294	21
2019	264/308	22
2020	276/322	23
2021	288/336	24
2022	300/350	25

El número de meses computables se elevará progresivamente a razón de 12 meses/año

Trucos para aumentar la pensión

- **Aumentar la base de la cotización**. El autónomo debería aumentar la base de cotización a los 40 o 41 años de edad ya que su pensión se va a acabar determinando en función de las bases de cotización de los 25 últimos años – sin que la base sea superior a la pensión máxima de jubilación de ese año en cuantía anual y prorrateado en 12 mensualidades-. Hasta aproximadamente 500 o 600 euros. Además, deberán cotizar ininterrumpidamente desde los 30 años.
- Se debe intentar que no haya lagunas de cotización, es decir **periodos en los que no se ha cotizado**. En caso de que se tengan años sin cotizar, alargar unos años la edad de jubilación, hasta que llegues al mínimo.
- **Compatibilizar el desarrollo de una actividad por cuenta propia con el cobro del 50% de la jubilación**, bajo la fórmula del "pensionista activo" (no se puede con jubilaciones anticipadas).
- **Ahorro privado** como complemento a la pensión pública.

Como socios de una S.L., ¿podemos contratar familiares?

Un socio con control efectivo de la sociedad no puede contratar a ningún familiar directo por cuenta ajena

Hace algunas semanas hablábamos de cómo se podía contratar a un hijo siendo autónomo, así como de en qué régimen debían cotizar estos o nuestros familiares directos. Ahora queremos centrarnos en un supuesto semejante.

En este caso, somos socios de una S.L. o sociedad mercantil y **uno de los socios quiere contratar a su hijo o algún familiar directo**. Recordemos quiénes son estos familiares:

Familiares directos hasta el segundo grado

Primer grado

- Consanguinidad: padres e hijos
- Afinidad: cónyuge, suegros, yernos o nueras

Segundo grado

- Consanguinidad directa: abuelos y nietos
- Consanguinidad colateral: hermanos
- Afinidad colateral:cuñados

Llegados a este punto y tratándose de una S.L., **tenemos que diferencia entre socio con control efectivo de la sociedad y un socio sin dicho control** efectivo, ya que dependiendo de esta nomenclatura, se podrá contratar en un régimen u en otro.

¿Qué es un socio con control efectivo de la sociedad?

Un socio con control efectivo de la sociedad **es aquel socio que reúne alguno de estos tres requisitos**:

- **Poseer el 33% de participaciones** sociales
- Si los socios de la S.L. son familiares directos hasta segundo grado y **entre todos ellos tienen el 50%** de las participaciones sociales
- **Poseer el 25% de las participaciones** y, además, **ser administrador**

Contratar al familiar directo de un socio sin control efectivo

Si se pretende contratar a en una S.L. al familiar directo de un socio **que no cumpla ninguno de estos requisitos** o, lo que es lo mismo,

que no tenga el control efectivo de la sociedad, se le puede contratar **de la misma manera que a cualquier otro trabajador por cuenta ajena**. Esto incluye el derecho al paro, que en el otro caso queda excluido salvo excepción. Además, dado que este tipo de socios no tienen por qué darse de alta en autónomos, **sus familiares también estarían exentos de hacerlo** y podrían trabajar por cuenta ajena.

Contratar al familiar directo de un socio con control efectivo

Lo primero que hay que tener en cuenta es que, para montar una S.L., al menos, **uno de los socios deberá ser autónomo**. Ahora bien, ¿qué socios deben darse de alta en el RETA?

- Aquellos que tengan **más del 50% del capital** de la empresa
- Aquellos que tengan **menos del 50%, pero vivan con familiares directos que también sean socios** y la suma de las participaciones supere el 50%
- Aquellos que **ejerzan labores de dirección y gerencia** y tengan más del 25% del capital.

En estos casos concretos y, al estar dados de alta en autónomos, **sus familiares directos hasta de grado dos deberán también darse de alta en autónomos** como colaboradores. Por lo tanto, los casos que se exponen en los puntos 2 y 3 de los requisitos para ser socio con control efectivo de la sociedad, también tendrían que contratar a sus familiares **como autónomos colaboradores**, dado que ellos mismos serían autónomos.

Un caso algo diferente es el primer punto de los requisitos: **Poseer el 33% de participaciones sociales**. En este caso, se puede tratar de un socio con control efectivo de la sociedad, pero no tiene por qué estar dado de alta en el RETA. **Su familiar directo será contratado en el régimen general, pero no tendrá derecho a paro**.

En ambos casos, tanto si los socios son autónomos como si no lo son, el familiar podrá ser contratado en el régimen general – con derecho a paro – si dicho familiar **no convive** con el socio con control efectivo de la sociedad.

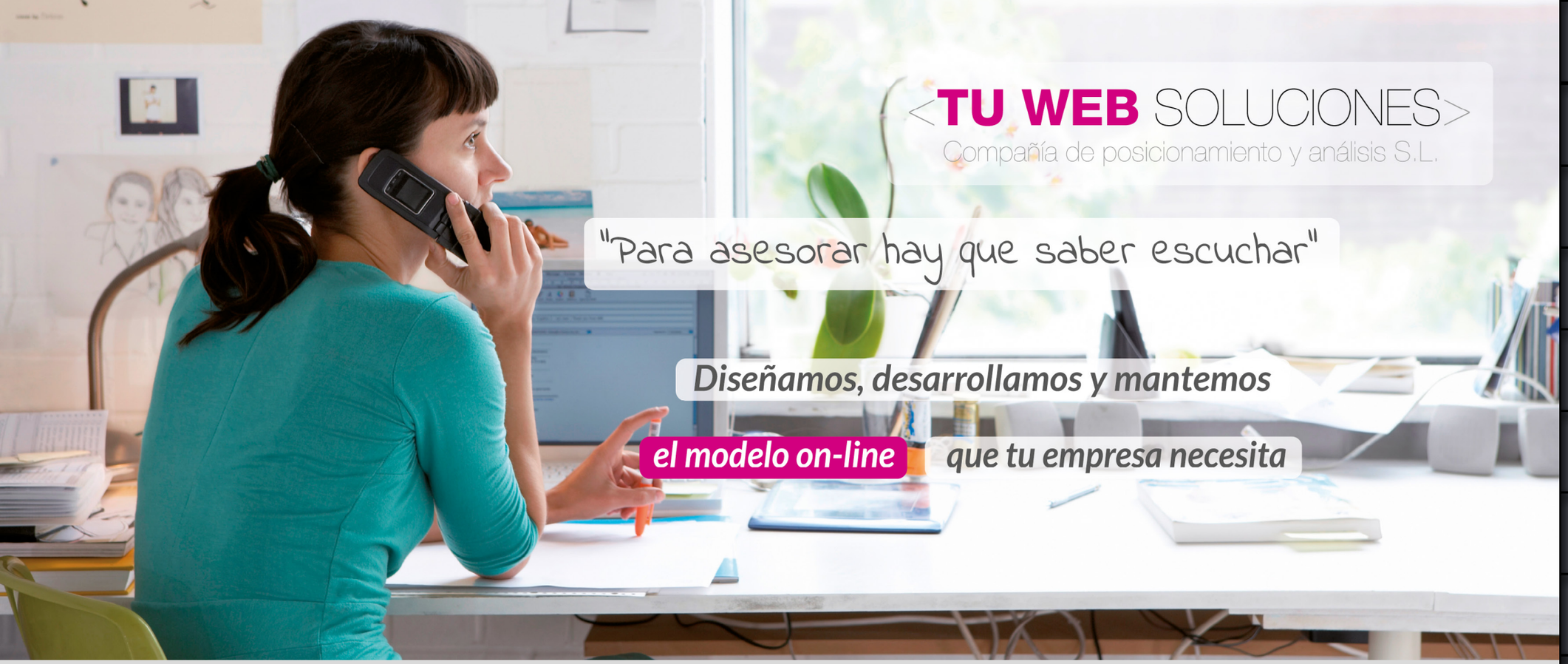
Noticia relacionada

AUTÓNOMOS COLABORADORES: PAGAN AUTÓNOMOS, TRIBUTAN COMO ASALARIADOS Y NO COBRAN PARO

La figura del autónomo colaborador está estrechamente ligada a un artículo que hicimos hace unas cuantas semanas (**Quiero contratar a mi hijo, ¿Cómo lo hago?**). Existe una figura dentro de el régimen de autónomos conocida como autónomo colaborador, pero, ¿quiénes son estos autónomos colaboradores?

Los que deben de inscribirse como autónomo colaborador son los familiares directos del trabajador autónomo titular o, lo que es lo mismo, del empresario. Para cotizar como autónomo colaborador se han de cumplir una serie de requisitos...

Leer más



Soluciones para pymes

- Análisis on-line
- Páginas Web
- E-commerce
- Web privada
- Apps móviles
- Social Media
- SEO
- E-mail marketing
- Generación de contenidos
- Marcom on-line
- SEM
- Formación on-line

Tel.: 91 308 85 66 • info@tuwebsoluciones.com • www.tuwebsoluciones.com