



Cibernàrium, 20 años como referente digital

En estas dos décadas ha dado formación tecnológica a más de 140.000 personas, el 55% mujeres, y ha fomentado la adquisición de competencias TIC

J.M.

El Cibernàrium de Barcelona se ha convertido en un referente digital en Barcelona tras 20 años de recorrido. Su propuesta de fomentar la adquisición de competencias digitales entre la ciudadanía y de divulgación de la tecnología entre profesionales, empresas y ciudadanos, ha dado sus frutos. Hoy el Cibernàrium es un referente en tendencias tecnológicas y de talento digital de futuro, un lugar donde ocurre la innovación.

En 1999, cuando muchos de nosotros ni teníamos móviles ni podríamos imaginar que estos aparatos se convertirían en una extensión más de nuestras manos, Barcelona Activa decidió crear un nuevo concepto de formación para responder a las necesidades de los ciudadanos y al mercado de trabajo.

En estos 20 años, la tecnología ha avanzado muchísimo y el Cibernàrium ha sabido adaptarse a los cambios con nuevas propuestas innovadoras. Internet y la revolución digital ya no son una idea de futuro sino una realidad que condiciona nuestro día a día y que hace imprescindible que desarrollemos nuevas aptitudes, no solo en la vida laboral, sino también en la cotidiana.

“Vivimos en una etapa de cambios acelerados por la revolución digital, y las iniciativas como el Cibernàrium de Barcelona Activa tienen el apoyo municipal para orquestar y

acompañar esos cambios”, afirmaba el primer teniente de alcaldía, Jaume Collboni, en la fiesta del 20 aniversario. “Este espacio responde a la demanda en el mercado de trabajo de aquellas profesiones de perfiles cualificados, y da servicio a todo el mundo para que nadie quede atrás”, añadió.

CURSOS DE ALTA CAPACITACIÓN

En estos 20 años, por el Cibernàrium han pasado más de 140.000 personas que han podido adquirir nuevos conocimientos y competencias -un 55% mujeres- a través de cursos, talleres, *masterclass* y otras actividades. Para los próximos diez años, el reto es el empoderamiento digital de la ciudadanía. Para ello se ofrecerá una formación más adaptada, puntera y vanguardista. Y es que, según datos de la Comisión Europea, el próximo año se prevé que habrá más de 700.000 puestos de trabajo en el sector de las TIC sin cubrir. En este sentido, el Cibernàrium ofrece cursos de alta capacitación en programación, análisis de datos, para capacitar los perfiles que demandan las compañías instaladas en Barcelona. Esta oferta, conocida como IT Academy, tiene una duración de hasta 350 horas y en 2019 ha colocado a más de 150 personas en el mundo laboral.

Para celebrar los 20 años del Cibernàrium, centenares de personas se reunieron en el festival CiberFest el pasado 20 de noviembre, para realizar diversos talleres de realidad inmersiva, para protegerse de ciberataques o para diseñar piezas de impresión 3D.

El Cibernàrium celebra sus 20 años de vida, convertido en un referente digital en Barcelona, con cursos, talleres y 'masterclasses' dirigidos a toda la ciudadanía.

En breve

Globatalent ficha a 'Romerito'

Globatalent, el primer mercado de activos deportivos del mundo, ha anunciado el fichaje del exfutbolista paraguayo Julio César Romero 'Romerito' como embajador de la compañía. El exjugador acumula una dilatada carrera profesional en grandes equipos y diferentes ligas que le llevó a militar, entre otros, en el F.C. Barcelona, Sportivo Luqueño, Serena, Olimpia, Puebla, New York Cosmos, Fluminense y la selección de Paraguay. Globatalent es un mercado de activos deportivos que apoya a clubes y deportistas para incrementar sus ingresos con el fin de ayudarles a ser más competitivos, cumplir sus objetivos deportivos y aumentar y monetizar el 'engagement' con sus fans.

Premio a Aduo

Aduo, la primera plataforma tecnológica que democratiza la publicidad en las redes sociales es una de las cuatro ganadoras del Santander Startups The Call, el programa de Innovación Abierta de Banco Santander que busca soluciones digitales para ayudar a las pymes a impulsar su digitalización e incrementar sus ingresos y eficiencia. Hasta diciembre, la 'start-up' trabaja en una prueba piloto con el objetivo de crear una solución conjunta con el Santander. “Estamos inmersos en este proyecto con el claro objetivo de conseguir la mejor alianza para ofrecer servicios de calidad a los clientes del Banco Santander”, explica Miguel Ángel Ivars, CEO de Aduo. Desde su nacimiento en 2017, Aduo, a través de un sistema de inteligencia artificial (Machine Learning), pone al alcance de pymes y autónomo la posibilidad de solicitar campañas de publicidad en Facebook e Instagram sin tener conocimientos previos de 'marketing'.

Fresh Laundry se expande

La cadena de lavanderías autoservicio Fresh Laundry continúa con la expansión de su línea de negocio Fresh Box y pone en funcionamiento dos nuevos módulos de lavandería transportables en La Jonquera (provincia de Girona, Cataluña) y San Román de San Millán (provincia de Álava, País Vasco) alcanzando los ocho Fresh Box a nivel nacional. Los módulos cuentan con una superficie de 24 metros cuadrados y disponen de cuatro lavadoras y tres secadoras de distintas capacidades. Los nuevos módulos se han instalado en estaciones de servicio de la red Andamur, especialistas en servicios para las empresas de transporte.

METHOD quiere ser líder

La empresa de transporte y distribución METHOD Advanced Logistics prevé superar, en el año 2019, los 18 millones de euros de facturación y liderar el sector del transporte de última milla a nivel nacional. Desde su creación a mediados de 2018, sus fundadores -Luis Angel Florez, Gonzalo Forniés y Jose Servat- han logrado hacer crecer las operaciones de la compañía en más de 20 ciudades españolas y esperan superar las previsiones de 2019 con más de 12 millones de entregas y 18 millones de facturación. METHOD aporta valor a sus clientes a través de soluciones logísticas avanzadas y eficientes para lograr un servicio de transporte personalizado y especializado. Dispone de una tecnología propia, que permite optimizar al máximo las operaciones de reparto y adaptarse a las necesidades particulares de los clientes.