

emplea y emprende

Nº 2 - septiembre 2014

Entrevista

Borja González de Mendoza,
socio fundador de Sentisis

EMPLEO:
dónde
encontrar
trabajo en
OTOÑO

Emprendedores de ÉXITO
Carolina Marín y Carlos Blanco

Quiero **emprender**
¿Por dónde **EMPIEZO?**

Cómo elegir UN POSTGRADO

FAST FORWARD INTO THE FUTURE

Accelerate your Business Growth

**JOIN IESE'S FAST FORWARD PROGRAM
AND GRASP INNOVATIVE IDEAS IN AN
ENERGETIC LEARNING ENVIRONMENT.**



2nd Edition, Barcelona
June 2-6, 2014

www.iese.edu/fastforward
infoff@iese.edu



Fast Forward: The latest trends in business.

The program focuses on the latest global business trends, explores new ways of thinking and prepares participants to successfully meet future business challenges.

Customize your program.

In a profoundly personalized learning environment, you can choose from themed tracks and sessions to dive deeper into topics of interest.

UN NUEVO CURSO



El otoño es una época llena de oportunidades, por eso Emplea y Emprende vuelve cargada de contenidos útiles para todos aquellos que estén pensando en poner en marcha una idea, continuar formándose o mejorar en su carrera laboral. La vuelta a la rutina impulsa la creación de puestos de trabajo, analizamos qué sectores son los más adecuados para optimizar la búsqueda de empleo y te aconsejamos cómo superar con éxito una entrevista de trabajo. Si quieres emprender, puedes seguir el ejemplo de Carlos Blanco, uno de los primeros empresarios españoles en apostar por la Economía Digital en España, y aprender de Borja González de Mendoza, un joven emprendedor, socio fundador de Sentisis, que nos explica en una entrevista lo que ha supuesto poner en marcha su propia empresa. Como no nos podemos olvidar de la formación, en este número te ayudamos a elegir el postgrado que mejor se adapte a tus necesidades.

Más del **25%**
de los alumnos
de la **UFV**
disfruta actualmente
de alguna de nuestras
BECAS



**ADE + DERECHO • ADE • GASTRONOMÍA • DERECHO • CRIMINOLOGÍA • PERIODISMO •
C. AUDIOVISUAL • PUBLICIDAD • BELLAS ARTES • DISEÑO • MEDICINA • BIOTECNOLOGÍA •
FARMACIA • PSICOLOGÍA • ENFERMERÍA • FISIOTERAPIA • ING. INFORMÁTICA • ARQUITECTURA
• ED. INFANTIL • ED. PRIMARIA • CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y DEL DEPORTE**



Sumario

nº2 septiembre 2014



14

REPORTAJE

Quiero emprender
¿Por dónde empiezo?

22

ENTREVISTA

Borja González de Mendoza,
socio fundador de Sentisís



26

EMPRESAS

Fondo de Emprendedores
de Fundación Repsol

30

EMPLEO

Los mejores sectores para
encontrar trabajo en otoño

38

EMPRENDEDORES DE ÉXITO

Carolina Marín
y Carlos Blanco

Edita

CARMEDIA Comunicación, SL
Avda. Manoteras, 38 - 2ª planta A-202
28050 Madrid, España.
Tlf.: +34 91 392 37 12
www.empleayemprende.com
Info@empleayemprende.com

Editor: José Luis Prado

jlprado@empleayemprende.com

Directora editorial: Virginia Marcos

vmarcos@empleayemprende.com

Directora de arte: Ariana Prado

aprado@empleayemprende.com

Directora general: Carmen García-Blanco

cgbianco@empleayemprende.com

Directora de marketing: Clara Hernández

chernandez@empleayemprende.com

Coordinación: María Martín

mmartin@empleayemprende.com

EMPLEAYEMPRENDE y la empresa editora no son responsables de la opinión de sus colaboradores y firmas invitadas. Los contenidos son propiedad de CARMEDIA Comunicación, S.L. y están protegidos de conformidad con la normativa de propiedad intelectual. Reservados todos los derechos.

42

FINANCIACIÓN

Venture Capital



48

FORMACIÓN

Cómo elegir un postgrado





emplea y emprende

Tu portal de EMPLEO
Próximamente...



FUNDACIÓN ONCE Y ESIC impulsan el acceso a la educación de personas discapacitadas

FUNDACIÓN ONCE Y ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL han firmado un convenio por el que ambas entidades promoverán y facilitarán el acceso de las personas con discapacidad a la educación, la cultura, la formación integral y el conocimiento. El acuerdo ha sido firmado por el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso y el director adjunto a la dirección general de ESIC, Eduardo Gómez Martín. Gracias a este convenio ambas entidades trabajarán para mejorar la accesibilidad universal -tanto sensorial, como física e intelectual- a los diferentes espacios, equipamientos y servicios disponibles en la universidad. Asimismo, ESIC incorporará en los currículos formativos de las carreras y cursos de postgrado los conceptos de accesibilidad universal y diseño para todos, para lo que contará con el asesoramiento experto de Fundación ONCE.



INGENIERÍA INDUSTRIAL, ADE e Informática, las carreras con más salidas profesionales

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (ADE), Ingeniería Industrial e Informática son las carreras con mayor proyección laboral para el nuevo curso universitario, de acuerdo con el último informe de Randstad Professionals.

Otras carreras que tradicionalmente contaban con un buen acceso al mercado laboral, como pueden ser Medicina o Derecho, ofrecen, para 2015, menos alternativas. El informe detecta un incremento del 16% en las contrataciones temporales en lo que va de año y apunta al sector TIC, la construcción y la industria (automoción y alimentación) como áreas con mejores perspectivas de contratación en los próximos meses. En concreto, Randstad prevé que en la Unión Europea haya más de 700.000 puestos vacantes en el sector TIC.

THE SOUTH SUMMIT 2014 YA TIENE FINALISTAS

THE SOUTH SUMMIT ya ha seleccionado los proyectos finalistas para su próxima edición, que se celebra del 8 al 10 de octubre en la madrileña Plaza de Toros de Las Ventas. De las 3.000 startups que han presentado sus proyectos, un centenar han sido seleccionadas para exponerlos en el encuentro que organizan Spain Startup, IE Business School y Comunica +A. El objetivo es convertir Madrid en el nuevo "hub global del emprendimiento y la innovación" y, por ello, se ha abierto la participación a proyectos de países del sur de Europa, Mediterráneo y Latinoamérica. Así, entre ese centenar de finalistas se encuentran startups de energía, biotecnología, High Tech, B2B o B2C no sólo españolas sino también de países como Israel, Portugal, Brasil o Colombia. En The South Summit 2014, un encuentro que patrocinan Telefónica Open Future, Mutua Madrileña y Endesa, y que va de la mano de Google for Entrepreneurs, las propuestas vencedoras optarán a financiación y facilidades para su internacionalización, mayor visibilidad y acceso a acuerdos estratégicos, entre otros beneficios.



LA UNIVERSIDAD CEU-SAN PABLO

inaugura el curso de Especialización en Dirección de Fundaciones

LA UNIVERSIDAD CEU SAN PABLO, la Asociación Española de Fundaciones (AEF) y la Fundación Rafael del Pino, han inaugurado la XI edición del Curso de Especialización en Dirección de Fundaciones, que pretende contribuir a la mejora de la profesionalización del personal de las mismas a través de un programa que proporcione formación práctica en gestión. El enfoque de este curso, que se celebra hasta el 18 de diciembre en la Universidad CEU San Pablo, se basa en la experiencia y el aprendizaje a través del análisis de situaciones concretas, el diagnóstico de problemas, el contraste de hipótesis, la discusión de diferentes puntos de vista y la interacción de los participantes. Para ello, además, el programa cuenta con visitas a fundaciones y conferencias sobre temas de interés prioritario para el sector.



CEU



ESPAÑA CREA

tres veces más empleo que la Eurozona en el segundo trimestre

EL NÚMERO DE PERSONAS con empleo en la Eurozona creció un 0,2% entre los meses de abril y junio. En España esta tasa creció un 0,7%, de acuerdo con los datos de Eurostat. En el segundo trimestre del año, España fue el tercer país de la UE en el que más aumentó el empleo, sólo por detrás de Estonia, que crece un 1,2%, y Portugal, con un 0,9%. En tasa interanual, el empleo creció en España un 1%.

LA UNIVERSIDAD EUROPEA ENTREGA LOS VI PREMIOS JÓVENES EMPRENDEDORES SOCIALES

LA UNIVERSIDAD EUROPEA ha reconocido la labor ejercida por diez jóvenes en los Premios Jóvenes Emprendedores Sociales. Esta iniciativa cuenta con la colaboración de la División Santander Universidades de Banco Santander y reconoce a jóvenes de 18 a 29 años que son responsables de un proyecto social o ambiental que ha supuesto un cambio positivo en las comunidades y sectores donde se desarrolla. Javier Chércoles intervino en el acto como ponente. El ex director de Responsabilidad Social Corporativa de Inditex y actual corporate crisis advisor de Primark, animó a los ganadores a continuar su labor y les habló de algunas de las lecciones aprendidas desde su experiencia como impulsor de la cultura sostenible, sobre todo en la gestión de relaciones y conflictos entre instituciones y stakeholders que operan en países menos desarrollados. El Premio Especial del Jurado fue otorgado a Víctor Cordero por el proyecto Semilla Verde & Proyecto Esqueje, una iniciativa que apoya el desarrollo de actividades empresariales sostenibles con el medio ambiente, el consumo y la producción responsable. Está enfocada a ayudar a colectivos en riesgo de exclusión social.



WAYRA IMPULSA

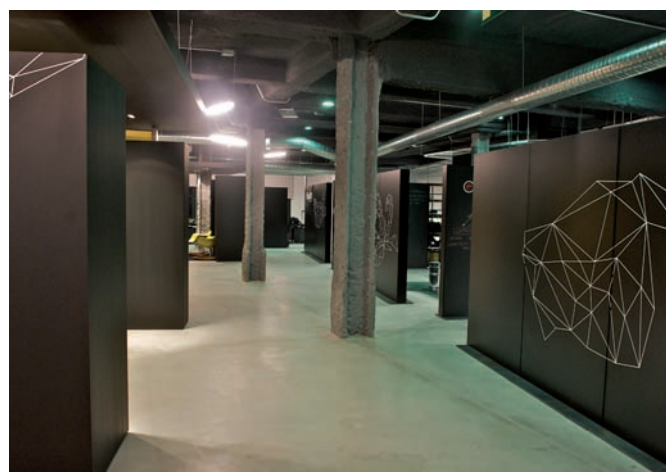
MÁS DE 400 STARTUPS DESDE SU PUESTA EN MARCHA

Wayra, la aceleradora de startups puesta en marcha por Telefónica hace poco más de dos años tiene como objetivo ayudar a los mejores emprendedores a crecer y formar empresas de éxito.

En este tiempo, Wayra ha recibido cerca de 27.000 proyectos empresariales, de los que sólo han sido admitidos el 1,3%, "sólo los mejores lo consiguen", explica la entidad

El programa de aceleración de Wayra ofrece a los emprendedores la posibilidad de acceder a hasta 50.000 dólares de financiamiento, un espacio de trabajo, la ayuda de mentores, el contacto con partners de negocio, el acceso a una red global de talento y la oportunidad de llegar a millones de clientes de Telefónica. En este sentido, Wayra explica que 65 de sus startups ya colaboran con la compañía en diferentes proyectos.

Wayra es parte de Telefónica Open Future, una plataforma de innovación abierta que integra las iniciativas y los diferentes vehículos de inversión con los que cuenta Grupo Telefónica para fomentar el espíritu empresarial y la innovación en todo el mundo.





APUESTA por la tecnología

El soporte financiero de Telefónica y el apoyo de la red de Wayra, formada por alrededor de 2.500 mentores, expertos, socios e inversores, permiten a la aceleradora ayudar a los emprendedores tecnológicos a poner en marcha sus ideas y formar empresas exitosas. Desde que comenzó a funcionar, Wayra ha canalizado 42,6 millones de euros de financiación, con una inversión media por proyecto de 340.000 euros.

IMPULSO GLOBAL

COMO EL TALENTO no entiende de fronteras, Wayra cuenta con 14 academias repartidas en 12 países de Europa y Latinoamérica. Al ser una red global, acelerar con Wayra permite a los emprendedores acceder a una red de networking internacional.

Además, cuenta con una alianza con Virtue Inno Valley, la incubadora tecnológica líder de China, lo que permite a los emprendedores tener acceso al mercado asiático.

Wayra invierte en cada startup que accede al programa de aceleración 40.000 euros en forma de cash y otros 40.000 euros en servicios (UX, Analytics, Métricas, mejorar el Pitch...), en forma de préstamo participativo convertible (que en todos los casos convierte entre un 7% y 10% de la compañía).

Cuatro casos de ÉXITO

Infantium, Rushmore, Greenmomit y Audiosnaps son algunos ejemplos de las startups que han pasado por la academia Wayra, cuatro ejemplos de proyectos tecnológicos que se han hecho un hueco en el mercado gracias a la aceleradora del Grupo Telefónica.

Infantium

[clic + info](#)

Rushmore.fm

[clic + info](#)

Greenmomit

[clic + info](#)

Audiosnaps

[clic + info](#)

Tu maleta...



¿No cabe?

Sin cargas

Sin tasas

Sin colas

Sin esperas

Sin limitaciones

Sin pérdidas

Sin roturas

Sin sorpresas

Tu equipaje donde tú nos digas en 24h*

SERVICIO

PUERTA A PUERTA DESDE 16,50€

con IVA y seguro incluidos

*Envíos peninsulares. Para otros destinos consulta con tu oficina MRW.

**SOLICITA LA RECOGIDA en tu oficina MRW, al 902 300 400
o a través de www.yatelollevo.com**

MRW

Nos movemos por ti



QUIERO EMPRENDER ¿POR DÓNDE EMPIEZO?

Cuando un emprendedor está convencido de que su idea puede convertirse en un negocio no hay nada que lo pare. O sí, no saber qué hacer para que su proyecto se convierta en una realidad. En este reportaje analizamos algunas de las opciones que administraciones y organizaciones privadas ponen a disposición de los nuevos empresarios para guiarles.**E.E.**

Cualquier experto te dirá que lo primero es analizar tu proyecto y tratar de convertirlo en un plan de negocio. Para ello hay multitud

de opciones, una de ellas es “buscar en internet herramientas que te ayuden a concretar tu idea”, explica a esta revista Borja

González, emprendedor y uno de los fundadores de Sentisis, al que entrevistamos para este mismo número.

BUSCA asesoramiento



Antes de lanzarse a rellenar formularios y superar trámites para crear una empresa, el emprendedor debe estar seguro de que su idea es viable y su plan de negocio, realista.

Es fácil decirlo, pero en la práctica es bastante probable que el futuro empresario no tenga experiencia en este territorio. Una opción es buscar el asesoramiento de profesionales que ya hayan pasado por esta experiencia.

[Leer más »](#)



ACELERADORAS DE PROYECTOS

Una vez que ya está definido el plan de acción, es necesario buscar los medios para que el proyecto arranque. En este punto es donde entran en juego las lanzaderas, incubadoras o aceleradoras de empresas. Se trata de entidades que ayudan a los emprendedores, principalmente tecnológicos, a impulsar su startup.

En España hay cerca de medio centenar de aceleradoras, las más importantes son Wayra, SeedRocket, Plug&Play, Lanzadera o Conector. La mayoría ofrecen servicios de mentoring, asesoría y formación, y muchas de ellas también invierten en los proyectos que seleccionan. Es el caso de Wayra, la aceleradora del Grupo Telefónica, de la que puedes encontrar más información en las páginas 10 y 11 de este número.

Un valor añadido de las aceleradoras es que son una vía para poner en contacto a los emprendedores con posibles inversores, lo que ayuda a los emprendedores a encontrar financiación para impulsar sus proyectos.





Ayudas públicas

La mayoría de las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos cuentan con gabinetes de asesoramiento a emprendedores dentro de sus áreas de empleo. La crisis económica y la falta de oportunidades laborales para los más jóvenes hacen que muchos decidan probar suerte y lanzar su propia idea al mercado.

La Comunidad de Madrid, a través de la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura y en colaboración con otros departamentos, desarrolla varios programas para ayudar a los emprendedores a poner en marcha su empresa. Uno de ellos es el Portal de Emprendedores Empréndelo.es, en el que recopilan información, asesoramiento, ayudas y formación para definir con claridad la idea de empresa y conectan a los futuros empresarios con un asesor que les guíe en su camino hacia la creación de una empresa.

La Comunidad de Madrid cuenta con un servicio de asesoramiento individualizado, información acerca de los trámites necesarios para crear la sociedad, buscar ayudas para hacerlo y las diferentes fórmulas de financiación disponibles. Además, ofrece acceso a herramientas para evaluar el alcance tecnológico del plan de negocio de la nueva empresa o su nivel de riesgo.

**LA CRISIS
ECONÓMICA**
y la falta de oportunidades
laborales para los más
jóvenes hacen que muchos
decidan probar suerte y
lanzar su propia idea al
mercado

ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO

Y EMPLEO JOVEN



EL EJECUTIVO DE MARIANO RAJOY

también quiere potenciar la empleabilidad de los jóvenes a través del emprendimiento. La Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven ya ha ayudado a más de 170.000 jóvenes y cuenta con más de 580 entidades adheridas, entre ellas grandes empresas, pymes, Fundaciones, Asociaciones, Universidades...

Según explica el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el objetivo de la Estrategia es "contribuir a mejorar la empleabilidad de los jóvenes y facilitarles el acceso al mercado laboral, aumentar la calidad y la estabilidad del empleo, promover la igualdad de oportunidades y fomentar el espíritu emprendedor". Para ello, han puesto en marcha la Tarifa Plana para Jóvenes Autónomos, han incluido la posibilidad de compatibilizar la prestación por desempleo con el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) y han mejorado el acceso a la financiación de proyectos, entre otras acciones.

Empresas

Pymes

Fundaciones

Asociaciones

Universidades



MÁS OPCIONES

Estas son sólo algunas de las opciones que tienen los emprendedores para poner en marcha sus ideas. Las escuelas de negocios, universidades y centros de estudios también cuentan con plataformas de impulso al emprendedor donde ofrecen asesoramiento y sirven de plataforma para las startup, como la Red de Business Angels de IESE. Enisa, el CDTI o el ICO también ofrecen información y ayudas económicas para emprender.





Las **ESCUELAS** de
negocios, universidades
y **CENTROS** de estudios
también cuentan con
plataformas de impulso
al **EMPRENDEDOR**

Descubre un mundo de posibilidades_



Escanea este
código con el lector
de tu dispositivo.

Telefónica





Borja González de Mendoza

Socio fundador de Sentisis

Con sólo 32 años, Borja González de Mendoza ya ha puesto en marcha varios proyectos empresariales. En marzo de 2012 fundó junto a sus socios Sentisis, cuya tecnología permite a sus clientes comprender la conversación en redes sociales. Sus objetivos para los próximos 12 meses son "bastante agresivos: Acabamos de abrir oficina en México y vamos a abrir seguro Miami y Colombia y un tercer destino".

V.M.Z.

“EMPRENDER ES
INVENTAR, CREAR
ALGO NUEVO”

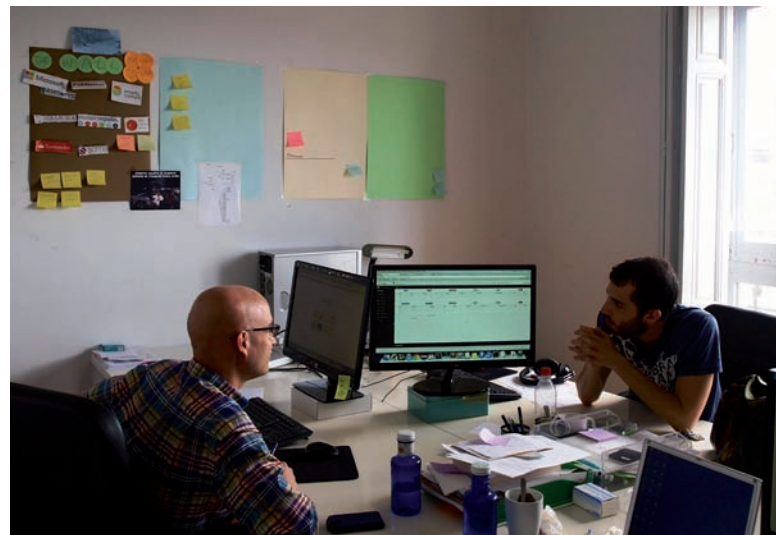
TENEMOS una metodología para entender la conversación en las redes sociales

¿Cómo surgió la idea de crear Sentisis?

Estaba emprendiendo otra cosa con Jorge, otro de los fundadores de la empresa. Él estaba haciendo un master en EEUU y su proyecto de fin de master tenía que ver con el análisis semántico y el análisis del sentimiento. Soy coach empresarial y en paralelo hacía cosas de coaching en una empresa con otra persona y fuimos a presentarle el proyecto que tenía con Jorge, una red social de deportes, para ver si quería participar. Dijo que no le interesaba ese proyecto, pero surgió el proyecto de fin de carrera de Jorge y le interesó y a partir de ahí hicimos un plan de negocio y vimos qué tecnología había para eso en español, qué tipo de soluciones había en el mercado para entender el lenguaje de las redes sociales, identificamos una oportunidad y es cuando nos decidimos a emprender.

¿Cómo ha sido el proceso? ¿Os habéis sentido arropados?

Creamos una sociedad en la que invertimos un poquito de dinero para hacer la primera beta y los primeros pasos han sido con gente conocida a la que hemos presentado el proyecto y ha querido participar. Luego accedimos a un préstamo de Enisa con buenas condiciones que ya estamos devolviendo. Sí que nos hubiera gustado que el proceso hubiera sido más ágil, era un préstamo para jóvenes emprendedores de proyectos de tecnología y la verdad es que nos ha ido relativamente bien, pero evidentemente, emprender es algo complicado, es una situación de soledad bastante habitual, me imagino, en todos los emprendedores.



¿Qué hace Sentisis?

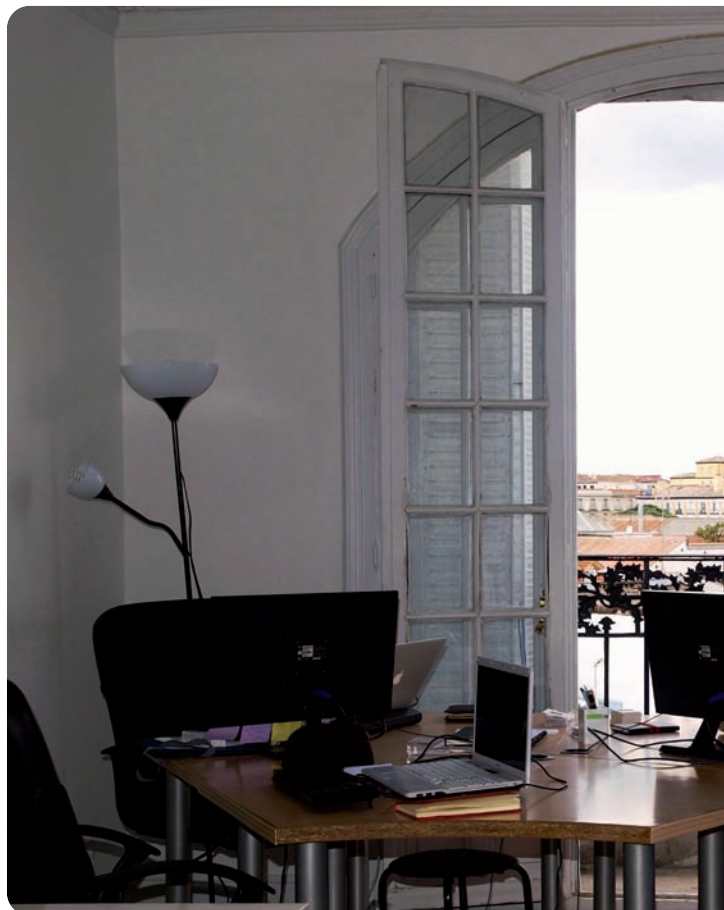
Tenemos una metodología para entender la conversación en las redes sociales. Lo que ofrecemos a nuestros clientes es una solución que les permite analizar lo que opinan sus consumidores, lo que están hablando sus clientes, de sus productos, etc. Nuestra cartera de clientes y, sobre todo, nuestros clientes potenciales, es muy amplia, va desde una persona, 'celebrity' o político que pueda tener una repercusión en el mundo digital, pasando por cualquier marca de gran consumo o cualquier gran corporación que tenga interés por conocer la opinión de los clientes y usuarios. Nos dirigimos principalmente a los departamentos de Marketing y Comunicación y también a la Dirección. Es información que es bastante estratégica.

¿Crees que en España hay espíritu emprendedor?

Creo que hay poco y que está de moda. Y está de moda por dos motivos, porque por lo que sea hay una oleada de campañas de marketing y comunicación que viste que emprender significa tener un tipo determinado de personalidad y otro motivo es la necesidad. Realmente ahora va a haber un motor de emprendimiento mayor, pero en parte es por la necesidad. Creo que sigue existiendo -y lo veo también como una persona que da empleo a otras- una manera de ver las cosas muy seguras, buscamos mucho la seguridad, estar dentro de nuestra zona de confort, en nuestro cobijo, y eso genera resistencia a los cambios, excesiva rigidez, tanto para moverse geográficamente, que mis funciones estén muy acotadas, tener un salario muy fijo, etc. Todas esas cosas siguen estando en el ADN de la gente.



en España,
lo que veo más
que miedo al
fracaso es
mucho aversión
al riesgo



“NUESTRA
CARTERA DE
CLIENTES Y,
SOBRE TODO,
NUESTROS
CLIENTES
POTENCIALES,
ES MUY
AMPLIA”

¿QUÉ OPINAS DEL MIEDO AL FRACASO?

Creo que el miedo al fracaso es algo natural y no necesariamente es malo. Miedo a fracasar hay que tenerlo porque si no uno no se va a esforzar lo suficiente. Si entendemos el fracaso como no cumplir tus expectativas u objetivos, creo que el miedo es bueno porque te hace tener más tesón para alcanzarlos y luego si por lo que sea has fracasado, pues tienes que tomártelo con deportividad, aprender de ello y saber que tienes la oportunidad de volver al trabajo. Pero en España, lo que veo más que miedo al fracaso es mucha aversión al riesgo. Realmente lo difícil de emprender no es estar expuesto, es algo que compras desde el principio. Yo estoy expuesto a cambio de tener cosas que valoras más, como la libertad, tu crecimiento personal... Generalmente el mayor problema es el riesgo en el que estás expuesto permanentemente y que la mayoría de la gente no está dispuesta a negociar. Una persona joven que acaba de licenciarse tiene mucho menos riesgo, pero veo muy complicado que una persona con trabajo, familia e hijos, se lance a emprender por muy buena que sea la oportunidad, o veo que hay pocas personas capaces o dispuestas a hacerlo. Y es un tema más del riesgo que del miedo a fracasar.

¿Qué es para ti emprender?

Yo tengo un concepto de emprender particular. Para mí montar un bar no es emprender, es montar un negocio. Que un profesional decida ofrecer sus servicios por su cuenta se acerca. Para mí emprender es innovar, es crear un nuevo modelo de negocio o un nuevo producto. Lo otro es montar negocios o ser 'echado para adelante'. Empezar es inventar.

¿Qué recomendarías a alguien que tenga un proyecto y no sabe por dónde empezar?

Le recomendaría utilizar todas las herramientas que existen, muchas de ellas gratuitas. Utilizar internet de una manera eficaz. Allí hay herramientas que te ayudan a ordenar un posible negocio, a definir un modelo de negocio, aterrizar tus ideas a algo concreto. Compartir la idea, por supuesto, reflexionar con gente que pueda aportarte valor, utilizar estas herramientas y si puedes, ponerte en contacto con gente que ya haya pasado este proceso.



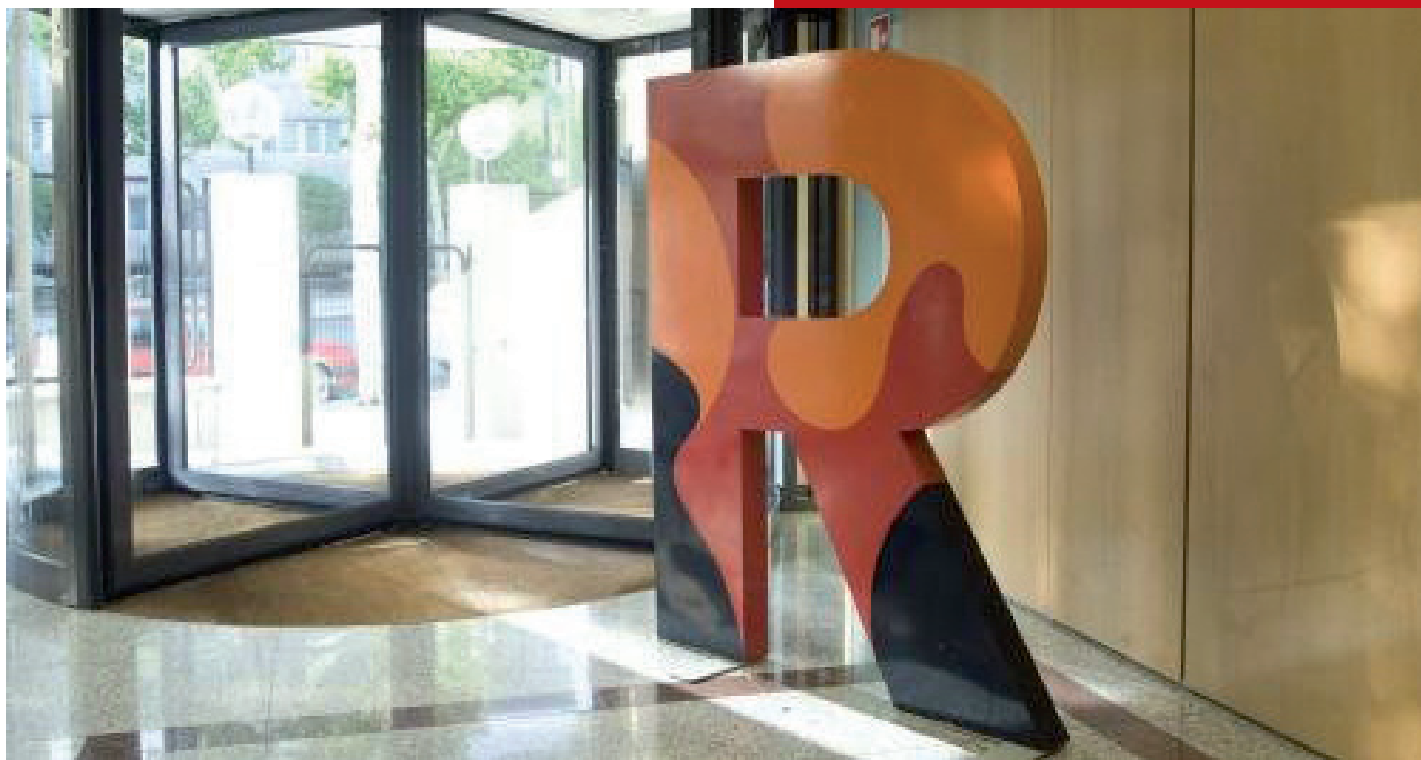
FUNDACIÓN REPSOL

LANZA LA TERCERA CONVOCATORIA DE SU FONDO DE EMPRENDEDORES

Los emprendedores que quieran participar en la cuarta convocatoria del Fondo de Emprendedores de Fundación Repsol podrán hacerlo hasta el próximo 15 de noviembre.

El objetivo de este programa de impulso a los emprendedores es promover la innovación y el desarrollo empresarial en el ámbito de la eficiencia energética aprovechando las oportunidades de mejora que ofrece el sector energético.





De esta manera, Repsol apoya la creación de nuevas empresas y cataliza la participación del inversor privado en el proceso y en la búsqueda de talento.

En la tercera convocatoria del Fondo de Emprendedores, Fundación Repsol recibió un total de 746 proyectos, un 55% más que en la convocatoria anterior, de los cuales el 95% proceden de España. Se han recibido propuestas de toda España, Latinoamérica, del resto de Europa y EEUU.

El proceso de desarrollo y consolidación de las iniciativas seleccionadas será coordinado por Fundación Repsol, y contará con las capacidades e infraestructuras del Centro de Tecnología Repsol y de otros centros e instituciones. Podrán acceder al asesoramiento de las áreas operativas de Repsol, y de expertos externos para la consecución de los objetivos definidos para su puesta en valor. Además, se les facilitará el acceso al mercado y los contactos empresariales necesarios para impulsar su paso a la etapa comercial, señala la Fundación.

**QUÉ OFRECE EL
FONDO DE
EMPREENDEDORES**
[clic aquí](#)

QUIÉN PUEDE PARTICIPAR



En la convocatoria, podrán participar todas aquellas personas físicas mayores de edad, así como cualquier persona jurídica de cualquier nacionalidad que sean titulares de un proyecto empresarial que emplee procedimientos, procesos, tecnologías, etc., que impliquen aportaciones significativas en el ámbito de la eficiencia energética y la energía. Sólo podrán presentarse proyectos de microempresas y pequeñas empresas. Fundación Repsol utiliza la definición del artículo 2 de la Recomendación de la Comisión Europea de 6 de mayo de 2003.





Entrevista sin miedo

Las entrevistas de trabajo son una de las pruebas más difíciles en la búsqueda de empleo. Te damos las claves para superarlas con éxito.

¡Preparados!

Has recibido la llamada, te han convocado a una entrevista de trabajo. Ante todo, mucha calma. Aprovecha los días previos a la cita para preparar la entrevista. Para eso, aprende todo lo que puedas de la empresa, estudia tus aptitudes, tu formación y tu experiencia y destaca aquello que pueda aportar valor al puesto que busca la compañía.

Es probable que el entrevistador se guíe por tu CV. Repásalo. Piensa en tus puntos fuertes y débiles, tanto personales como profesionales, y prepara argumentos para defenderlos. Es posible que en la entrevista quieran conocer tu faceta más personal: tus aficiones, tus valores, etc., que no te sorprenda si te preguntan cosas como qué llevarías a una isla desierta.



¡LISTOS!

Durante la entrevista, mantén la calma. Es fácil de decir, pero a veces nos traicionan los nervios. Actúa con tranquilidad, sé tú mismo. Escucha atentamente a tu interlocutor y responde rápido a las preguntas. Si tienes dudas, pregunta, pero sin interrumpir al entrevistador. Y sobre todo, sonríe. Una actitud positiva es fundamental en las entrevistas de trabajo.

Piensa en positivo: no hales mal de tus anteriores empresas, puestos de trabajo, compañeros o superiores. Por muy mala que fuera la experiencia siempre se puede sacar algo positivo.



¡YA!

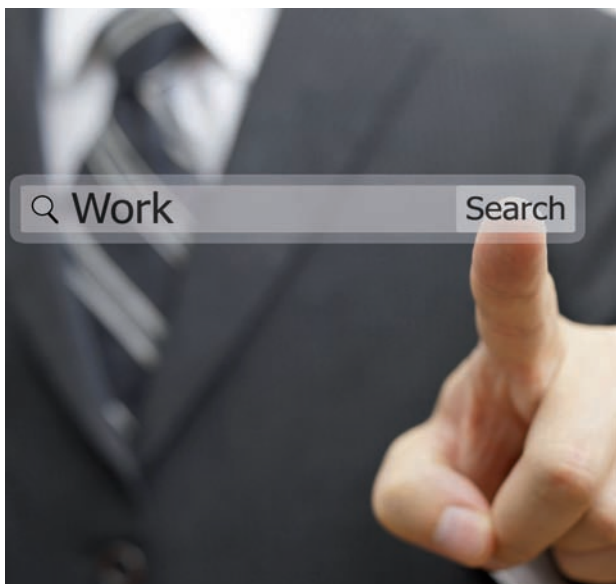
Al finalizar la entrevista, agradece a tu interlocutor el tiempo que te ha dedicado e interésate por el proceso de selección; cuántas entrevistas son, qué plazo de tiempo tienen para cubrir el puesto, etc. Intenta mantener una actitud positiva y firme, no muestres indiferencia pero tampoco supliques el puesto. También puedes apuntar tus puntos fuertes y débiles para potenciarlos en futuras entrevistas. Y recuerda, no existe el candidato perfecto, ni tampoco la entrevista perfecta.



LOS MEJORES SECTORES PARA encontrar trabajo en otoño

Se acaba el verano y toca volver a la rutina. Pero no todo son malas noticias, los meses de otoño también son buenos para encontrar trabajo. Aunque se cierra la temporada estival y con ella las oportunidades laborales vinculadas al turismo, son muchos los sectores económicos y empresariales que aprovechan septiembre y octubre para reforzar sus plantillas de cara a la recta final del año.

E.E.



Rubén Castro, director nacional de Ventas de Adecco, explica que tras el cierre de la temporada de verano, son muchos los sectores que impulsan su actividad. De hecho, Castro reconoce que este mes de septiembre está siendo "algo mejor que los anteriores" en cuanto al crecimiento de la oferta laboral.



TERMÓMETRO de la evolución del empleo

“LAS EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL somos un termómetro muy fiable de la evolución del empleo”, señala, “pero es un proceso continuo, llevamos seis meses consecutivos creando empleo” y esa tendencia comienza con el trabajo temporal. “Cuando una empresa quiere crear empleo, lo habitual es que las ETT lo noten primero. Luego pasa a formar parte de la plantilla con contrato temporal y si se consolida el crecimiento del negocio, pasa a contratación indefinida”.

Aunque el responsable de Ventas de Adecco no quiere pecar de excesivo optimismo: “La situación todavía es dramática, ya que aún tenemos un 50% de paro juvenil que debemos solucionar y más de dos millones de familias con todos sus miembros en paro”.

¿DÓNDE BUSCAR?

Castro indica que toda la actividad relacionada con el consumo se reactiva en otoño. “Muchos sectores comienzan a prepararse para la campaña de Navidad. En este sentido, puede ser una buena época para buscar trabajo en el sector industrial. “Tras una actividad débil en agosto, en septiembre se retoma la actividad de la industria”, señala el director de Ventas de Adecco, que añade que “aquí hay oportunidades para todo tipo de perfiles, desde peones a ingenieros”.

Continúa leyendo ►►





Viajes y aerolíneas

Aunque suene paradójico, la vuelta a la temporada baja turística significa la reapertura de otras rutas comerciales, destinos de marcado carácter de negocios. Por eso, ahora es cuando las aerolíneas y demás empresas relacionadas con el sector aeroportuario refuerzan sus plantillas, con ofertas para diversos puestos y con la mirada puesta, también, en las vacaciones de Navidad.

“**TODO LO QUE SEA PRESTAR SERVICIOS A TERCEROS SE ACTIVA EN LOS MESES DE OTOÑO, ESPECIALMENTE EN EL ÁMBITO COMERCIAL**”

ALIMENTACIÓN Y LOGÍSTICA

También con el objetivo de preparar la campaña navideña, los sectores de logística y alimentación comienzan ahora a buscar empleados. El repunte del consumo unido a la tímida recuperación económica hace presagiar a los expertos que la campaña de Navidad de este año será algo mejor que las anteriores, por lo que la oferta de empleo en estos sectores también se activará en los próximos meses. Aunque Castro recuerda que los perfiles que se requieren son de menor cualificación.



Administrativos E IT

Otro de los ámbitos en los que Adecco percibe un aumento de la demanda de trabajadores por parte de las empresas son los perfiles de office: administrativos, secretarías, recepcionistas, etc. Perfiles muy estables que indican que la actividad económica vuelve poco a poco a animarse. También ha aumentado la demanda de profesionales de las tecnologías de la información: desarrolladores Java, programadores, informáticos, etc.

“NUESTRO OBJETIVO ES MOTIVAR LA REFLEXIÓN DEL MEJOR TALENTO DEL PAÍS A LOS RETOS SOCIALES Y PROFESIONALES ACTUALES”



GONZALO BARRIGA,
director y formador de la Escuela de Liderazgo Universitario.

¿Qué es la Escuela de Liderazgo Universitario (ELU)?

La Escuela de Liderazgo Universitario (ELU) es una iniciativa de la Universidad Francisco de Vitoria y Banco Santander, a través de su División Global Santander Universidades, que surge con el objetivo de proporcionar una formación integral en el campo de las Humanidades y las Ciencias Sociales a algunos de los mejores universitarios de España. La Escuela nace con el propósito de convertirse en una red nacional de líderes universitarios, comprometidos con la búsqueda del bien y la verdad, a través de la transformación de sí mismos y la de sus respectivos entornos académicos.





¿Por qué apoya Banco Santander la Escuela de Liderazgo Universitario?

Banco Santander, a través de su División Global Santander Universidades, ha prestado siempre su apoyo al mundo universitario a través de distintos programas, y en la Universidad Francisco de Vitoria lo hace a través del programa Becas Europa y la Escuela de Liderazgo Universitario, entre otras. La ELU es la continuación de la formación que reciben los alumnos del programa Becas Europa.

En la última edición de este programa, Emilio Botín felicitó a la UFV por "poner en marcha hace nueve años esta iniciativa, que persigue promover entre los jóvenes una idea más profunda de lo que significa ser universitario y especialmente ser universitario en Europa". Y destacó que "en Banco Santander estamos encantados de apoyar estas becas porque nos gusta apostar por el talento y el desarrollo de las personas".

¿Quién conforma la Escuela de Liderazgo Universitario?

Reúne a más de 200 estudiantes de altas capacidades intelectuales de más de 40 universidades de España. La mayor parte de estos alumnos provienen del Programa Becas Europa que cada año selecciona a los mejores 50 estudiantes de bachillerato de España de entre más de 2.000 candidatos.



Santander
Universidades
Visita a la Ciudad Financiera: Escuela de Liderazgo
Madrid, 20 de abril de 2012



¿Cuál es el objetivo de la Escuela de Liderazgo Universitario?

Nuestro objetivo es motivar la reflexión del mejor talento del país a los retos sociales y profesionales de la actualidad, y lo hacemos a través de la formación integral e interdisciplinar, el compromiso social y la excelencia.

Continúa leyendo ►►

IMPULSA TU EMPLEABILIDAD CON PROHIREME

En un entorno económico como el actual en el que encontrar trabajo supone un gran reto, contar con herramientas que ayuden a los candidatos a impulsar sus perfiles es imprescindible. Andrew Stott y Sergio Farré fundaron ProHireMe, una plataforma interactiva que guía y acompaña al candidato en todas las etapas de su búsqueda de empleo, tanto local como internacional. Actualmente ProHireMe cuenta con más de 2.500 usuarios en más de 140 países y colabora con numerosas instituciones educativas, como IE Business School, EOI, Catenon y la Universidad Europea de Madrid, entre otras.



MEJORAR LA EMPLEABILIDAD

El objetivo de la plataforma es mejorar la empleabilidad de los profesionales en activo y de los alumnos de las instituciones con las que ProHireMe colabora, a las que ofrece "una herramienta completa, personalizable y en constante evolución, y que guía y acompaña a sus usuarios para maximizar sus opciones en un proceso de selección y consigan el puesto objetivo que se propongan", indica su CEO y cofundador.

SEGÚN EXPLICA SERGIO FARRÉ, CEO de ProHireMe, la plataforma ayuda al candidato "desde la identificación de una oferta hasta la negociación del contrato, pasando por la preparación del currículum para cada oferta y el discurso ganador en cada entrevista de trabajo". Además el candidato recibe recomendaciones personalizadas según progresa.



Conoce a tu Asesor



¡Un experto te ayuda a conseguir tu nuevo trabajo!

Mostrar

www.prohire.me/es

Aplicaciones Twitter / Home LAS HORAS PE... Seguros TV Blo... Vimeo Seguros TV | Ca... El Economista: ... Entradas < Empl... Otros marcadores

prohire.me by globiles.com Español

Características Precios Entrar Registro

¡Consigue el trabajo que deseas con ProHireMe!

Tu ayuda interactiva para encontrar tu trabajo.

Prueba ProHireMe gratis o [hazte asesor](#)

Introduce tu email

Adapta tu estrategia

Cómo conseguir tu trabajo con ProHireMe

DE LOS AMIGOS AL MUNDO ENTERO

SEGÚN EXPLICAN SUS FUNDADORES,

ProHireMe surgió de su propia experiencia. Tanto Andrew Stott como Sergio Farré ayudaban a sus amigos y conocidos en su búsqueda de empleo y observaron que con sus consejos y recomendaciones tenían éxito y conseguían el puesto de trabajo. Entonces tomaron la decisión de unirse y crear ProHireMe para ayudar a más gente tanto local como internacionalmente. Stott, fundador de la plataforma y de Globiles, comunidad global de profesionales internacionales, cuenta con 35 años de experiencia en banca y consultoría internacional, incluyendo 11 años al frente de la filial europea de Oliver Wyman. Actualmente es miembro del consejo de Barclays España, Catenon, Mashme Group y MyEgoo. Por su parte, Sergio Farré ha trabajado más de diez años como consultor de organización y Recursos Humanos en HayGroup y Deloitte, y como freelance, en todo tipo de sectores e industrias, incluyendo grandes multinacionales y las principales empresas del Ibex 35. Es experto en comportamiento organizacional y eficiencia de procesos de Recursos Humanos.

PERFIL DE LOS CANDIDATOS

"ProHireMe tiene una vocación y presencia global, y se dirige a Servicios de Carreras y Asociaciones de Alumni de Universidades y escuelas de negocios para ofrecer a sus usuarios una herramienta personalizada que les guíe en el complejo proceso de la búsqueda de empleo", señalan sus fundadores. También puede ser útil para Servicios de Asesoramiento Profesional y Asociaciones Profesionales.

[Leer más](#) ►►

prohire.me

Mis ofertas Asesor Recomienda

Master Stewart TRAIN

Vista Tutorial

Conoce a tu Asesor

¡Un experto te ayuda a conseguir tu nuevo trabajo!

Plan de Acción

Planifica, ejecuta y haz seguimiento de todas las acciones y tareas para conseguir tu empleo objetivo en base a la metodología que te proporcionamos.

Objetivo

Contable Sénior

Investiga

Preséntate

Acción	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Fin	Estado
Presentar CV	Adaptar la CV a cada oferta de empleo para destacar desde el primer vistazo. En el primer filtro, el departamento de selección te descartará respuestas o te llamará si encaja en el perfil. Los CVs que destacan destacan inmediatamente a primera vista porque son más fáciles de leer y más atractivos y están mejor diseñados y estructurados.	15-05-2014	15-05-2014	✓
Presentar Carta	Adaptar la carta de presentación destacando siempre los puntos que más encajan en el perfil. Las cartas ganadoras a los mensajes más destacados de la oferta del proceso de selección.			
Presentar Candidatura	Con tu CV y carta adaptados a la oferta, basta una revisión online de un empleo, enviarlo, recibirlo y esperar a que te llamen. Lo mejor es esperar que te llamen antes de enviar tu CV y carta.		15-05-2014	✓
Seguimiento	Si en 3-5 semanas no has tenido ninguna respuesta de tu empresa, es momento de volver a contactar con el departamento de selección. Confía en tu experiencia, profesionalmente hablando, y muestra tu interés por el trabajo de la candidatura de forma natural, así que resulta fresco e interesante.	15-05-2014		!

Entrevístate



CAROLINA MARÍN

Esta onubense de tan sólo 21 años se ha hecho un hueco en la historia del deporte español y en la historia del emprendimiento. Carolina Marín se proclamó el pasado 31 de agosto campeona del mundo de bádminton en Copenhague gracias, en parte, al impulso de muchos micro mecenas, que la han apoyado económicamente a través de la plataforma de micro mecenazgo deportivo Patrocínalos!

Pero su trayectoria no ha sido un camino de rosas. Al igual que miles de deportistas españoles, Carolina Marín se decantó por un deporte minoritario que apenas aparece en los medios de comunicación y que es un gran desconocido para el gran público.

APUESTA POR EL CROWDFUNDING

Fiel a su afán de superación, Carolina optó por el crowdfunding para poder competir. Con pequeñas aportaciones de inversores anónimos, Marín puede financiar su participación en los grandes torneos internacionales. De esta manera logró competir en abril de este mismo año en el Campeonato de Europa de Kazán, donde también se alzó con el título.



RECONOCIMIENTO DENTRO Y FUERA DE ESPAÑA

Tras años de trabajo y entrenamiento, teniendo que recurrir a ayuda económica externa para continuar compitiendo, ganar el Campeonato del Mundo de Copenhague ha supuesto el reconocimiento dentro de España de esta gran deportista y ha llamado la atención sobre la situación de los deportes minoritarios.

Marín fue recibida por S.M. la Reina Doña Leticia en el Palacio de la Zarzuela. Un encuentro en el que pudieron hablar de la salud de este deporte y del papel de Carolina como embajadora de la Marca España.

LA CAMPEONA DEL MUNDO DE BÁDMINTON comenzó a practicar este deporte a los ocho años, por casualidad, como ocurren las grandes hazañas. A los 14 años se vio obligada a elegir. Y ella decidió apostar por el bádminton. Se trasladó a Madrid para potenciar sus entrenamientos y prepararse para la alta competición. Una apuesta que no tardó en dar sus frutos en forma de medallas. Carolina tenía madera de campeona. Y actitud. Su palmarés comenzó a llenarse de triunfos en las categorías inferiores. Ganó el Europeo Sub 17 en 2009 y ese mismo año obtuvo la plata en el Europeo Junior. En 2011 consiguió el oro en los europeos junior y el bronce en el campeonato del mundo, convirtiéndose en una prometedora figura del bádminton femenino mundial, una promesa convertida en realidad en el Mundial de 2014. En 2013, Carolina Marín demostró que es una de las mejores jugadoras de bádminton del mundo, a pesar de que este deporte está dominado por las deportistas asiáticas, ganando hasta cinco competiciones: Suecia, Islandia, Londres, Escocia e Italia.



OBJETIVO Río 2016

Leer más





CARLOS BLANCO

En internet se mueve como pez en el agua. Carlos Blanco es uno de los empresarios pioneros en el desarrollo de Internet y de la economía digital en España, donde comenzó a fundar compañías en 1996.





EMPRENDEDOR y Business Angel

Ese mismo año fundó Grupo ITNet, como empresa generadora de contenidos deportivos en la red. Casi veinte años después es uno de los cinco mayores grupos empresariales de internet en España. El grupo también invierte en otros proyectos de emprendedores en los sectores de Telecomunicaciones, Internet, Media y Entretenimiento. Las inversiones pueden ser financieras o industriales. Como Business Angel, algunas de sus inversiones han sido empresas innovadoras como Escapada Rural, Habitissimo y Masterbranch, de las que ya ha vendido con beneficio sus participaciones.

Pasión por el juego y la comunicación

Blanco también es socio mayoritario de Akamon Entertainment, una compañía de juegos sociales tradicionales online que opera en el sur de Europa y Latinoamérica a través de portales locales, la red social Facebook y otros portales de partners. Según explica la propia compañía, cuenta con equipo de desarrollo propio y oficinas en Barcelona, Valencia y Tel Aviv.

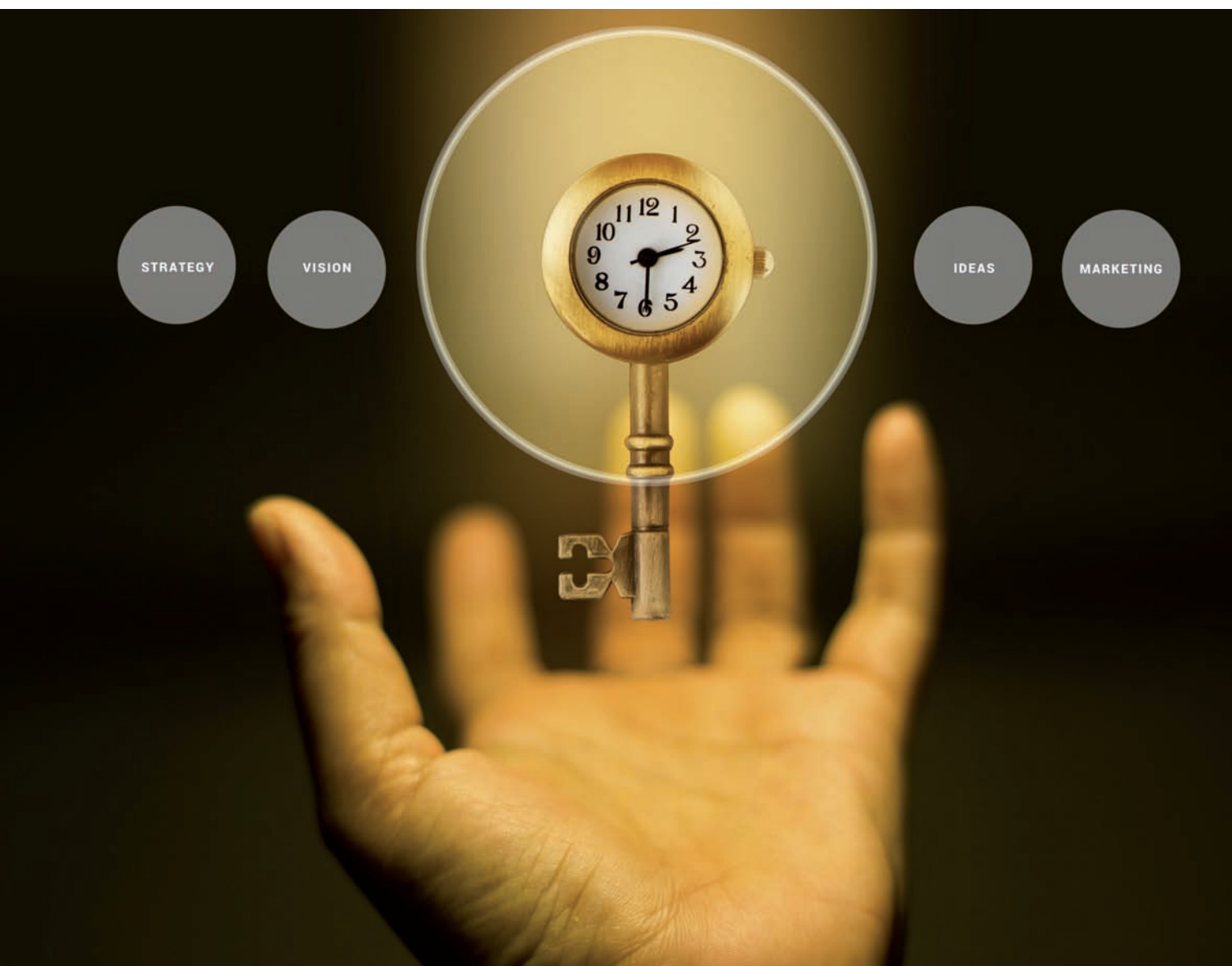
Continúa leyendo ►►



VENTURE CAPITAL: FINANCIACIÓN MÁS CONOCIMIENTO

¿Hay algo más arriesgado que apostar por un proyecto que no tiene pasado y sólo tiene futuro? Esto es, precisamente, lo que hacen los fondos de Venture Capital (VC) en las startup, incipientes proyectos empresariales casi siempre vinculadas a sectores innovadores o tecnológicos.

V.M.Z.





Javier Ulecia, vicepresidente de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI), presidente del Comité de Venture Capital de ASCRI y socio fundador de Bullnet Capital, señala que el objetivo de estos fondos de capital riesgo es “encontrar proyectos en fases tempranas que necesiten fondos para crecer”.

Pero el venture capital no sólo ofrece capital a los emprendedores, “también conocimiento”, explica Ulecia. “Aportamos a los proyectos nuestro conocimiento en gestión empresarial, a organizar mejor la empresa, a mejorar su plan de negocio, su organigrama, a encontrar un buen equipo... en definitiva, damos nuestra experiencia profesional además de capital”.

Y esto es un valor añadido, ya que, en muchas ocasiones, los emprendedores no cuentan con experiencia empresarial ni de gestión, y muchos buenos proyectos se quedan en el camino por la falta de una correcta visión empresarial.

“Aportamos a los **PROYECTOS** nuestro conocimiento en gestión empresarial, a **ORGANIZAR** mejor la empresa, a mejorar su **PLAN DE NEGOCIO**, su organigrama, a encontrar un **BUEN EQUIPO**... en definitiva, damos nuestra experiencia profesional además de **CAPITAL**”



VALORACIONES COMPLICADAS

El vicepresidente de Ascri explica que en esta opción de financiación lo complicado es valorar los proyectos porque "tienen muy poco pasado y mucho futuro". En este sentido, los fondos optan por no ser socios mayoritarios y dejar en manos de los fundadores la toma de decisiones. "Al menos en Bullnet Capital lo hacemos así", explica Ulecia.

Pero los inversores no dejan nada al azar. Para proteger su inversión, las operaciones de venture capital suelen exigir un pacto de socios, por el que cuentan con derecho de veto de algunas decisiones que consideren poco adecuadas para el desarrollo de la startup.

Además, los fondos de venture capital tienen un compromiso de permanencia en los proyectos, siempre y cuando se respete el plan de negocio marcado en la firma de la financiación.

Lo más habitual es que el fondo adquiera una participación en la startup a cambio de capital, pero el socio fundador de Bullnet Capital señala que "no es la única fórmula utilizada, también pueden utilizarse mecanismos mixtos como préstamos participativos o convertibles, cuando es difícil valorar la compañía, o condicionar la inversión a futuras rondas de financiación una vez que el proyecto esté más consolidado".



En los seis primeros meses del ejercicio el capital riesgo ha financiado un total de 147 proyectos empresariales por 94,8 millones de euros

¿QUÉ SECTORES atraen al Venture Capital?

No todos los proyectos pueden ser financiados a través del capital riesgo. Javier Ulecia señala que los sectores que más atraen a estos inversores son la Economía Digital, las Tecnologías de la Información, la Biotecnología y la tecnología vinculada a las energías verdes o greentech. “La inversión en sectores más tradicionales no es una de las prioridades de los fondos de venture capital, pues estos necesitan compensar el riesgo y la falta de liquidez de sus inversiones con proyectos que sean innovadores y disruptivos”, explica el vicepresidente de Ascri.



EL VENTURE CAPITAL EN CIFRAS

EN LOS SEIS PRIMEROS MESES del ejercicio el capital riesgo ha financiado un total de 147 proyectos empresariales por 94,8 millones de euros, de acuerdo con los datos de Ascri.

Esta cifra es un 30% superior a la registrada en el primer semestre de 2013, pero el número de operaciones es un 12% inferior.

De acuerdo con los datos de la asociación, se han cerrado 20 operaciones de capital semilla por 7,5 millones; 49 inversiones en startup por 21,5 millones de euros, y 78 inversiones en proyectos en otras fases iniciales de desarrollo por un volumen de capital de 65,8 millones de euros.



XCALA IMPULSA EL DESARROLLO DE REDES DE BUSINESS ANGELS EN LATINOAMÉRICA

El mercado de inversión ángel en América Latina y el Caribe tiene un gran potencial de crecimiento. De acuerdo con un estudio del IESE, apenas existían una veintena de redes de Business Angels activas con un volumen total de inversión de 26 millones de dólares entre 2005 y 2011. En este periodo han realizado 99 operaciones con una inversión media de 265.000 dólares. A pesar del potencial de la región, aún existe poca sensibilización sobre la actividad ángel en estos países.

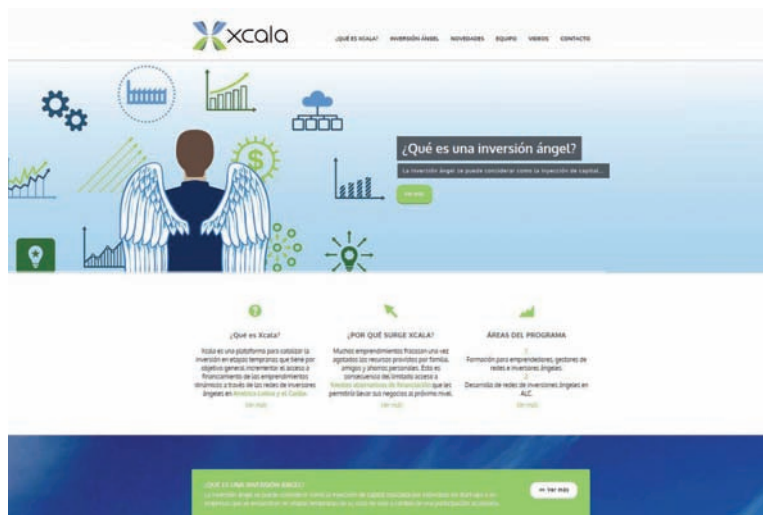
PARA MEJORAR ESTA SITUACIÓN, el Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han puesto en marcha el proyecto Xcala. "Su objetivo es incrementar el acceso a financiamiento de los emprendimientos dinámicos, a través de las Redes de Inversores Ángeles en América Latina y el Caribe, contribuyendo al desarrollo de una masa crítica de empresas dinámicas en la región e incrementando la productividad e innovación, estimulando el crecimiento económico, la competitividad y el empleo en la región", explican Isabelle Chaquiriand, directora del Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM y directora de Xcala; y Susana García-Robles, oficial principal de Inversiones a cargo del Grupo de Financiamiento en Etapas Tempranas del FOMIN.

[Continúa leyendo ►►](#)

EL PAPEL DEL BID

Xcala es un eslabón más en la trayectoria del FOMIN en temas de emprendimiento y capital emprendedor. Desde hace muchos años se desarrollan proyectos que han permitido conocer y desarrollar experiencias en diferentes países, hasta concluir que el ecosistema emprendedor de Latinoamérica y el Caribe está maduro para recibir una iniciativa como ésta, y solidificar el acceso a financiamiento que permitirá generar la estructura para que los emprendimientos pueda acceder al siguiente nivel.





PROYECTOS CON BASE SOCIAL

Los inversores ángeles de la región no sólo buscan la innovación tecnológica, también su carácter social. “Les gustan proyectos innovadores que intentan resolver problemas de la sociedad en la que el emprendedor se mueve. Parece lógico que esto sea así por tratarse de un continente con características particulares: sus países están en desarrollo y hay una gran cantidad de población con necesidades básicas sin resolver”. La innovación en Latinoamérica y el Caribe pasa por usar la tecnología y aplicarla a sectores tradicionales como agronegocios, salud, vivienda, educación y servicios financieros, explica García-Robles.

EN BUSCA DE EXPERIENCIA

A diferencia de lo que sucede en Europa donde la inversión ángel ya tiene su madurez, “el típico ángel de LAC no viene del mundo emprendedor y muchas veces les falta la experiencia y el conocimiento adquirido en ella. Por lo tanto, es necesaria mucha formación y difusión de qué implica la inversión ángel”, señalan.

Xcala trata de infundir estos conocimientos y experiencia entre los inversores ángeles latinoamericanos.



CÓMO ELEGIR UN POSTGRADO

¿Arranca el nuevo curso y quieres seguir estudiando pero no sabes qué máster o postgrado elegir? La oferta de programas de cursos de postgrado y magister se ha multiplicado en los últimos años y muchas veces decantarse por uno en concreto es complicado. Te damos las claves para elegir el que mejor se adapte a tus necesidades.

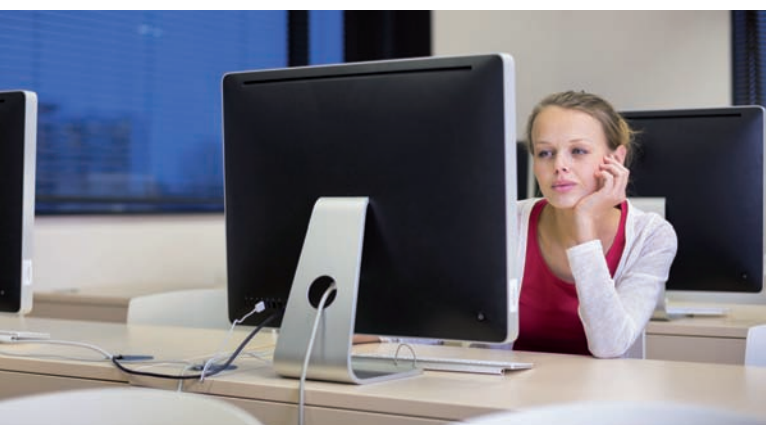
Analiza tus **NECESIDADES** y tu **DISPONIBILIDAD**

Antes de comenzar a buscar centros, profesores y programas, debes tener en cuenta el sector en el que te gustaría ampliar conocimientos. En función de tu formación previa, será más conveniente elegir entre un programa generalista o especializado en un área concreta.

Continúa leyendo ►►

FÍJATE en el programa y en el PROFESORADO

EN ESPAÑA HAY MULTITUD de centros universitarios y especializados que imparten cursos. Es probable que muchos de ellos parezcan iguales. Para decantarte por uno en concreto, analiza su programa y el profesorado que lo imparte. También conviene analizar si ofrecen prácticas profesionales y la titulación a la que da acceso y si está homologada por las diferentes autoridades educativas tanto nacionales como internacionales.



En España
hay multitud de
centros universitarios
y especializados que
imparten cursos



¿GENERALISTA O ESPECIALIZADO?

Los programas generalistas ofrecen una visión de conjunto sobre una materia determinada, como los Master en Administración y Dirección de Empresas (MBA). Por su parte, los cursos de especialización permiten al alumno profundizar en un campo concreto. Este tipo de master y cursos de postgrado han multiplicado su oferta y abarcan prácticamente todo tipo de sectores y materias.

[Leer más >>](#)



AMPLÍA ESTUDIOS O INICIA tu carrera en el extranjero

¿Has terminado la carrera y no sabes por dónde empezar a buscar trabajo? Mira las últimas convocatorias de becas de prácticas empresariales en el extranjero, para ampliar tu conocimiento de idiomas o para preparar una oposición.



BECAS FARO: realiza prácticas en empresariales en el extranjero



Si estás buscando la manera de adentrarte en el mercado laboral y buscas una experiencia internacional que te permita, además, perfeccionar el conocimiento de idiomas, puedes optar por una Beca FARO.

Impulsadas por la Secretaría de Estado de Educación, Formación Profesional y Universidades, su próxima convocatoria finaliza el 1 de octubre y cuentan con 600 plazas para realizar prácticas en empresas con sede en Europa, EEUU, Canadá, Asia y Oceanía. La duración mínima es de cinco meses y la máxima, ocho meses. El objetivo del Programa de Becas FARO es acercar a los universitarios a la realidad laboral internacional, impulsado su empleabilidad. Más información en:

www.mecd.gob.es/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/convocatorias/entidades/becas-faro.html

BECAS PARA preparar una oposición

Los Centros de Estudios Adams convocan 110 becas para ayudar a preparar las oposiciones en sus centros de toda España. Éstas se dividen en dos convocatorias, la primera de ellas estará abierta hasta el 30 de septiembre y la segunda será el próximo mes de enero. Las becas tienen una duración de 10 meses y cubre el 50% del importe de la preparación integral para las pruebas. Los becarios podrán elegir entre los diferentes cursos disponibles. Más información en: www.adams.es/documentos_pdf/BECAS_JUNIO_2014

ESTUDIA CHINO con una beca del Instituto Confucio/Hanban

La sede central del Instituto Confucio/Hanban en España acaba de lanzar una convocatoria de 60 becas para una estancia lingüística de 12 días en China para alumnos de entre 14 y 22 años que hayan aprobado a lo largo de 2014 los exámenes oficiales YCT y HSK. Las becas están abiertas también a los alumnos mayores de 22 años que cumplan los requisitos establecidos. La dotación incluye los gastos del curso de chino, las actividades culturales, manutención, seguro de viaje dentro del territorio chino y transporte durante la estancia. Más información en:

www.hanbanes.com





Javier Carril

Coach ejecutivo y formador de cientos de directivos de las principales empresas y multinacionales, es socio director de Execoach, profesor del IE Business School, miembro del Top Ten Management Spain y autor de los libros 'Zen Coaching', 'Desestrésate' y 'El hombre que se atrevió a soñar'.

3 CLAVES para ser más influyente

Vivimos en una época de desconfianza en las instituciones políticas, económicas y judiciales. Y esa desconfianza también se ha instalado en las empresas, hacia sus dirigentes y directivos.

Todo emprendedor, o directivo de una empresa, para ser más competitivo y alcanzar resultados extraordinarios, debe potenciar su capacidad de liderazgo e influencia, pero no sólo enfocada en su equipo, sino también en sus clientes, proveedores e incluso sus competidores. Sí, el nuevo mundo en el que vivimos nos obliga a mejorar nuestro liderazgo con todos los grupos con los que interactuamos.

Patrick Lencioni hablaba de que cuando en un equipo no hay confianza, las personas no se atreven a aportar sus ideas y opiniones, hay miedo al conflicto, lo que genera falta de implicación y compromiso, que a su vez hace que la gente no desee colaborar, y los resultados terminen siendo malos o mediocres. Por tanto, el concepto clave es la confianza. Si no confiamos en alguien, no permitiremos que nos influya. Así que ¿Qué debe hacer un líder para conquistar esa confianza?

1. CREAR SINERGIAS Y FOMENTAR LA COLABORACIÓN. En primer lugar, un líder debe buscar la colaboración y las alianzas con todos sus grupos de interacción, en lugar de la imposición o la presión. Las personas necesitan sentir que tienen poder de decisión, y que son importantes en un proyecto. La jerarquía y el autoritarismo ya no funcionan si quieres obtener una influencia positiva en el largo plazo. No podemos cambiar a los demás, pero sí podemos conseguir que se dejen influenciar por nosotros. Porque eso es algo que las personas deciden: a quién seguir y en quién confiar.

2. SER AUTÉNTICO. Todos necesitamos ver autenticidad en una persona para confiar en ella. Por tanto, un líder debe olvidarse de máscaras o personajes que tienen que ver con el miedo y la inseguridad. Decir las cosas tal cual las piensa, siempre con respeto y empatía, y generar siempre unas expectativas claras de qué se puede esperar de él y de los demás.

3. APORTAR VALOR BUSCANDO EL BENEFICIO MUTUO. Si buscas siempre iniciativas 'win/win', que beneficien tus intereses y los de tus grupos de interés (equipo, clientes, competidores, proveedores) serás mucho más influyente que si te cierras en tu territorio con una actitud defensiva y buscando sólo tu propio beneficio. A largo plazo ganarás si adoptas una actitud de apertura y generosidad.

así que, PREGÚNTATE

¿GENERAS SINERGIAS Y COLABORACIÓN, INCLUSO CON TUS COMPETIDORES?

¿ERES DE VERDAD AUTÉNTICO?

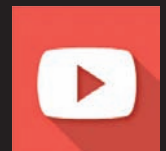
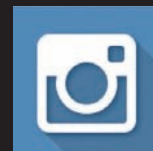
¿BUSCAS SIEMPRE EL BENEFICIO DEL OTRO, ADEMÁS DEL TUYO?

MASS

bienestar



Ahora te puedes suscribir
GRATIS solo con tu e-mail



www.massbienestar.com



libros, blogs, webs...



Emprender a golpes

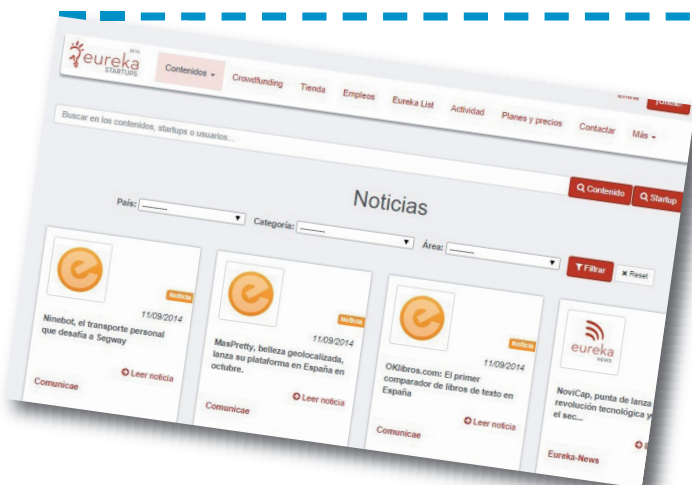
Miguel Arias es emprendedor en serie, profesor y mentor en la Academia Wayra y en el Instituto de Empresa, con su blog quiere inculcar a los emprendedores que es posible lanzar una startup en España, pero siempre teniendo los pies en la tierra. Imprescindible si estás pensando en lanzarte a la aventura de emprender.

www.emprenderagolpes.com

El hombre que se atrevió a soñar

A través de 20 relatos cortos, Javier Carril explora las claves de la felicidad, la motivación y el liderazgo personal, huyendo de teorías vacías y superficiales, y ahondando en la idea de que la solución está siempre dentro de nosotros. Tan sólo tenemos que aprender a mirar en nuestro interior.

Autor: Javier Carril Precio: 14,95 €



Eureka Startups

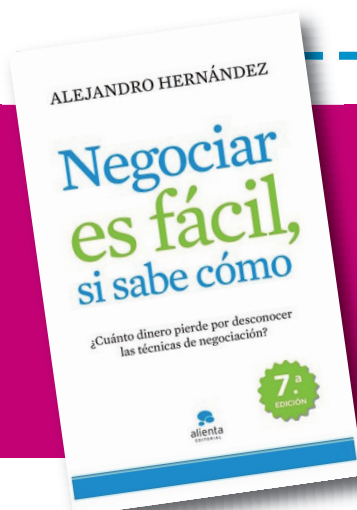
Se trata de una red social que une a las startups con sus usuarios. El portal ofrece acceso a información y actualidad de los proyectos empresariales y permite a los emprendedores promocionar sus proyectos.

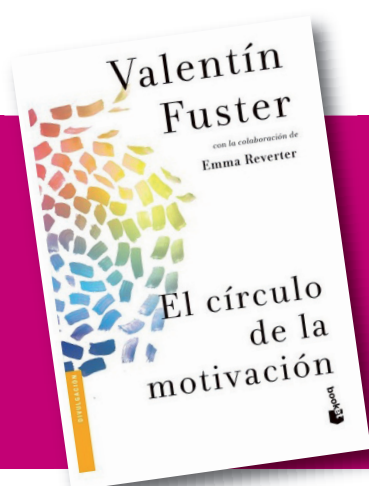
www.eureka-startups.com

Negociar el fácil, si sabe cómo

Alejandro Hernández desvela en este libro las claves para negociar como los grandes empresarios y los altos directivos ¿Quieres saber cómo?

Autor: Alejandro Hernández Precio: 12 €





El círculo de la motivación

¿Sientes que te falta la motivación? El cardiólogo Valentín Fuster desgrana en este libro su método para estar motivado y las claves para transformar tu vida.

Autor: Valentín Fuster Precio: 7,95 €

El Blog de Carlos Blanco

Carlos Blanco es un emprendedor incansable. Empresario pionero en Internet y las nuevas tecnologías, es fundador y presidente del Grupo ITNet y uno de los emprendedores más influyentes.

www.carlosblanco.com



Actitud positiva para perezosas

La actitud positiva es fundamental para obtener éxito. Esta guía está repleta de consejos, trucos y ejercicios para potenciar la actitud positiva que te ayudará a conseguir todo lo que te propongas.

Autor: Olivia Toja Precio: 11,95 €

Coaching 360

"Lo que ayuda a las personas, ayuda a las empresas". Esta es la filosofía de Coaching 360, una completa página web en la que podrás encontrar información y actualidad sobre el mundo del coaching y sus últimas tendencias.

www.coaching360.es



7º Congreso Internacional AJE

Jueves 25 y viernes 26 de septiembre

La Asociación de Jóvenes Empresarios celebra la séptima edición de su Congreso Internacional en Vigo, una cita para generar contactos y conocer las nuevas tendencias. Más información en:

www.congresoajevingo.com

Business Clinics: Aspectos jurídicos y fiscales para montar una empresa

Lunes 29 de septiembre

Impact Hub Madrid organiza una jornada formativa para analizar los aspectos legales y fiscales imprescindibles para crear una empresa. Más información en:
www.madrid.impacthub.net/evento/business-clinic-aspectos-juridicos-y-fiscales-2

Premios IDEA 2014

Martes 30 de septiembre

Termina el plazo para presentar candidaturas a los Premios IDEA, dirigidos a empresas innovadoras de ámbito global con buenas perspectivas de crecimiento. Más información en:
www.cceiaragon.es/detalle-evento/708/concurso-idea-2014

Estrellas y Tuits con Silvia Leal

Martes 30 de septiembre

Networking para emprendedores organizado por Talk2Us e IMF Business School. En esta edición contarán con la presencia de Silvia Leal. Más información en:
www.talk2us.es/estrellas-tuits

The South Summit

Miércoles 8 a sábado 10 de octubre

Madrid acoge esta iniciativa patrocinada por Mutua Madrileña y Endesa que pretende convertir la ciudad en el nuevo HUB Global del Emprendimiento. Más información en: www.spain-startup.com/?lang=es

Taller ¿Quién te ayuda a emprender?

Jueves 9 de octubre

El Centro de Innovación BBVA organiza un taller para ayudarte a encontrar información y asesoramiento de organizaciones públicas y privadas para emprender. Más información en: www.centrodeinnovacionbbva.com/eventos/quien-te-ayuda-emprender

The App Date Amazon

Viernes 17 de octubre

La Amazon Appstore y The App Date lanzan un concurso para encontrar la mejor aplicación móvil en español de la tienda. Más información en: www.madrid.theappdate.com/agenda

Segunda edición del Programa Superhéroe de The Heroes Club

Jueves 30 de octubre

The Heroes Club convoca un concurso dirigido a emprendedores que quieran poner en marcha un proyecto o acaben de poner en marcha su empresa. Más información en: www.theheroesclub.es/ii-edicion-superheroe