

CARTA DEL
EDITORCortejo, enamoramiento y
conquista

Sostiene José Antonio Marina que el enamoramiento es un fenómeno universal que sigue pautas análogas en todas las culturas. Intrigado por esta afirmación, me propuse buscar qué elementos se daban en común en las estrategias del cortejo que espoleando las ocurrencias, facilita las exigencias cognitivas del galanteo.

En mi camino hacia este conocimiento me pregunté si dichas fases –cortejo, enamoramiento y conquista– también se daban en la actividad de compraventa de empresas, actividad a la que dedican su vida laboral los gerentes de “prívate equities”, los banqueros de inversión y los asesores de empresas. Consultando con expertos en la materia, conocí el caso de una operación transnacional en la que empleados y accionistas de varias nacionalidades habían negociado durante meses la posible operación de compraventa de una empresa con miles de empleados. Tras largas jornadas de negociaciones, que corresponden a las fases de cortejo y enamoramiento, los abogados de ambos habían producido un documento de más de cien páginas que recogía todas las condiciones en las que se ejecutaría la operación.

Los equipos negociadores de las partes habían alcanzado un agotamiento físico e intelectual ante las muchas diferencias entre ambos, como se ponía de manifiesto en el documento legal. Uno de los asesores tuvo la oportuna idea de proponerles resumir el documento en los puntos más importantes para intentar desbloquear la situación: Salieron 25. De forma rápida, fueron capaces de reconocer que en 21 de ellos estaban de acuerdo o, en otras palabras, sólo quedaban 4 puntos que negociar. Se dieron un plazo para ello y, en pocos días, firmaron la operación de compraventa. Se había producido la conquista.

Sigue →



Contenidos

Artículo de Entrada	P.1
Actualidad	P.2
Formación	P.3
Firma Invitada	P.4
Nuestros Socios	P.4

Nuevo Proyecto de Mentoring

SECOT apoyará el desarrollo de una Red de Mentores para Emprendedores Universitarios de Canarias

La Fundación Universitaria de las Palmas, junto con la Fundación Empresa Universidad de La Laguna, la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Seniors Españoles para la Cooperación Técnica – SECOT-, han puesto en marcha una red de mentores que apoyarán proyectos de negocio surgidos en el ámbito Universitario, con el objetivo de fomentar el espíritu emprendedor entre este colectivo.

El acto de presentación se llevó a cabo los días 22 y 23 de febrero en la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y en la Fundación Universitaria de las Palmas respectivamente. En el primero, se contó con la participación de D. Rodrigo Trujillo, Director del Departamento de Promoción y Gestión de la Innovación de la Fundación Empresa de la Universidad de La Laguna; Dña. Lola Pérez, Directora del Departamento de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de S/C de Tenerife y D. Carlos García Cebrían, Secretario General de SECOT. La jornada concluyó con una sesión formativa para mentores que deseaban adherirse a la Red, a cargo de responsables e integrantes de SECOT.

Asimismo, la presentación del día 23 en La Fundación Universitaria de Las Palmas contó con la participación de D. Manuel Campos Gómez, Presidente de la Fundación; D^a Ely Rodríguez, quien llevó a cabo la presentación de la Red de Mentores y dió paso a D. Carlos García Cebrían, Secretario

General de SECOT. Ambas instituciones firmaron un Convenio de Colaboración con el objetivo de desarrollar acciones conjuntas en la promoción del espíritu emprendedor entre los universitarios. Tras la firma del citado convenio la Fundación Universitaria de las Palmas pasa a formar parte de SECOT como Miembro Colaborador.

En ambas jornadas, los seniors Angel Andreu y Javier Manrique, expondrán sus experiencias como mentores en programas de características similares desarrollados en las sedes de SECOT en Madrid y Tenerife respectivamente.

¿Qué es un Mentor?

En términos formales, un mentor es aquella persona que cuenta con mayor expertis y consolidación en un rol o cargo empresarial, lo que le permite asesorar a todo, quien gracias a esta transferencia de conocimiento, puede mejorar el resultado de su proyecto o negocio. La importancia de contar con una herramienta con ésta radica en que es el tipo de iniciativa que ayuda a masificar el emprendimiento e innovación dentro de los países.

¿Cuál es el objetivo de la Red?

El objetivo de la Red es poner en contacto a emprendedores con proyectos maduros y empresas de nueva creación surgidas del ámbito universitario con empresarios canarios consolidados. Estos últimos aportarán su experiencia y actuarán como “entrenadores”.



De izq. a dcha.: Angel Andreu, Senior de SECOT Madrid; Efrén Miranda, M. Colaborador y S. Adherido de SECOT; Carmen Alemán, Directora Comercial; Carlos García Cebrían, Secretario General de SECOT; Manuel Campos, Presidente FULP; Fabián Palmés, Vicegerente de FULP y Ely Rodríguez, Coordinadora del Centro de Emprendedores Universitarios.



De izq. a dcha.: Angel Andreu, Senior de SECOT Madrid; Carlos García Cebrían, Secretario General de SECOT, Carmen Alemán, Directora Comercial; Pedro Luis Cobiella Suárez, Socio Adherido de SECOT y Javier Manrique, Senior de SECOT Tenerife.



GESTRATÉGICA cumple su primer año de vida

Gestratégica ha cumplido su primer año de andadura profesional. El balance tras este periodo es realmente positivo, viéndose cumplidas sus expectativas en la consecución del fortalecimiento de las capacidades de gestión, orientación e impacto en las fundaciones, empresas y redes sociales en Iberoamérica.

La Fundación para el Desarrollo Institucional de las Organizaciones Sociales (DIS) y Seniors Españoles para la Cooperación Técnica de España (SECOT) y con el apoyo de la Comunidad de Madrid, pusieron en marcha el portal web www.gestrategica.org, el primer portal on line de Colombia que permite obtener, de manera fácil y rápida, información sobre materia de gestión y organización institucional a fundaciones, empresas y redes sociales de Iberoamérica.

Hace un año iniciábamos un proyecto que nos ha llevado a realizar planificaciones, viajes, conferencias entre ambas instituciones –SECOT y Fundación DIS–, cambios, renovaciones, publicaciones y la puesta en marcha de iniciativas de las que empezamos a ver resultados.

Ha llegado la hora de hacer balance, y el resultado no puede ser más positivo: tras doce meses de intenso trabajo, el promedio mensual de visitas al portal supera las 3.800 de usuarios conectados a la plataforma desde Colombia, España, México, Argentina, Perú, Chile, Venezuela, Ecuador, Estados Unidos y Brasil. En la actualidad, Gestratégica proporciona información actualizada que incluye noticias, convocatorias, normativa o una agenda de actividades y cursos de formación, entre otros.

También ofrece dosieres temáticos y recomienda algunas de las publicaciones que se pueden consultar en el centro de documentación, así como la posibilidad de descargar las publicaciones que están disponibles en formato pdf. En este sentido, el portal cuenta con 456 recursos disponibles, más de 140 noticias publicadas, 170 eventos, 122 opciones de empleo de diferentes fundaciones y organizaciones y 8 foros enfocados a la discusión de temáticas con gran relevancia en la actualidad. A todo esto se une el envío semanal de un boletín online informativo y la presencia de la plataforma en redes sociales como Facebook donde cuentan con más de 300 seguidores.

En definitiva, un resultado positivo que ya se está traduciendo en el progresivo incremento del uso de las herramientas de gestión entre las Fundaciones, empresas, redes y alianzas de toda Iberoamérica, que fomenta el fortalecimiento de sus capacidades, enfocadas en todo momento a alcanzar su sostenibilidad y permanencia a largo plazo, así como su efectividad y eficiencia en la gestión y logro de objetivos.

El camino que se iniciaba hace un año continúa y va a continuar adelante: creciendo con las aportaciones de las Instituciones que conforman la plataforma y permaneciendo viva con la participación de los profesionales que frecuentan sus contenidos.

Mil gracias a todos los que formáis parte de este legado y gracias por ayudarnos y ayudar al desarrollo de las Instituciones de toda Iberoamérica.

Sin más... ¡Feliz Cumpleaños!

www.gestrategica.org

El método anterior demostró que la inteligencia colectiva pudo triunfar sobre la individual por medio de la creatividad compartida. ¡Malos tiempos para la lírica!, que diría el conjunto musical valenciano Golpes Bajos, pues con demasiada frecuencia el bien individual prima sobre el colectivo como pasa en las burbujas financieras o inmobiliarias. En éstas, cada uno piensa que otro, menos listo, vendrá después de él para comprar más caro lo que éste ya compró demasiado caro. Me gusta mucho la definición de inteligencia de mi padre: Inteligente es aquel que es capaz de saber la altura que puede saltar y después ... se conforma con saltar un poco menos.

No hay solución universal que sirva para todo, todos y en todos los tiempos, pero una receta sencilla puede ser empezar por querer saber dónde estamos, ver quiénes somos y escoger a dónde nos dirigimos. Seguidamente, dividir el problema en partes más pequeñas que distribuimos entre todos de forma que cada uno haga todo de lo suyo y nada de lo de los demás. Es la manera de conseguir una asociación en la que prime la inteligencia colectiva sobre la individual.

Virgilio Oñate
Presidente de Honor de SECOT
vonate@secot.org



Algunas conclusiones del informe:

- La oferta de empleo cualificado cayó más de un 16% durante el periodo 2008-2009.

- En la presentación del informe, se destacó que el medio más utilizado por las empresas para buscar candidatos son los contactos personales (incluyendo las redes sociales profesionales) y la promoción interna. Por tanto para los profesionales cobra importancia en internet la reputación, la marca personal, y las redes de contactos.

- Asimismo, el sector que más oferta de empleo generó en 2009 es la Consultoría, siendo el área funcional más solicitada la Comercial y que Madrid, Cataluña, País vasco y Andalucía son las principales generadoras de empleo.

Informe infoempleo.com 2010

El pasado 22 de febrero de 2011, tuvo lugar en la FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO, la presentación del informe INFOEMPLO:COM correspondiente al año 2010.

La puesta en escena corrió a cargo de María Benjumea, Presidente de INFOEMPLO.COM, y Socia Adherida de SECOT, que explicó los pormenores del estudio, destacando de una forma clara el peso específico que este año han tenido las redes sociales a través de las que se canaliza la mayor parte de las búsquedas.

Seguidamente tomaron la palabra Santiago Soler, secretario general de Adecco; Salvador Aragón, director de prospectiva y consultoría de Infoempleo.com y cerró la sesión María Luz Rodríguez Fernández, Se-

cretaría de Estado de Empleo del Ministerio de Trabajo e Inmigración de España.

El Informe recoge información relativa al empleo por Comunidades Autónomas, sectores y áreas funcionales más demandadas, oferta de empleo por titulaciones, empleo para titulados de FP, idiomas, formación de postgrado, perfiles profesionales, mecanismos de intermediación laboral, niveles retributivos por puestos y previsiones para 2012. Además, esta edición cuenta con un análisis detallado de las prácticas y expectativas de los departamentos de Recursos Humanos en la empresa española.

El objetivo final de este Informe es ofrecer una visión, lo más completa posible, de la situación actual por la que atraviesa el mercado laboral en España y la evolución prevista para el futuro.

¿Cómo obtener retorno de nuestra inversión en formación en tiempos de crisis?

Renovarse o morir puede ser la máxima bajo la que actuar en coyunturas económicas como la que vivimos, en las que las cifras de desempleo no paran de crecer y donde el tiempo medio que se tarda en encontrar empleo es cada vez es mayor. Según las previsiones recogidas en el informe 'Avance del Mercado Laboral' que elaboran la patronal de grandes empresas de trabajo temporal Agett y Analistas Financieros Internacionales (Afi), el 2010 acabó con 2 millones de parados de larga duración (es decir, personas que emplean más de un año en encontrar empleo tras quedar en paro), lo que representa el 43,5% sobre el total de población desocupada.

En esta situación, es inevitable pensar en qué invertir estos doce meses mientras se busca empleo. Y es que, según opina la mayoría de los expertos, la formación es la llave del empleo y más aún en tiempos de crisis. Pero, ¡jojo! No es oro todo lo que reluce y conviene reflexionar sobre en qué vamos a formarnos, ya que, hoy por hoy, las oportunidades



de trabajo se concentran en determinados sectores de actividad.

Está claro que el dominio de los idiomas, los conocimientos de informática y de Internet, incluyendo la web 2.0 y el trabajo en la nube (cloud), así como la capacidad de coordinar y gestionar, facilitan la tarea de encontrar trabajo. En este sentido, es importante tener en

cuenta el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, elaborado por el Instituto Nacional de Cualificaciones, a través de su Observatorio profesional, en el que se recoge información sobre la evolución de la demanda y oferta de las profesiones, ocupaciones y perfiles en el mercado de trabajo.

Lo que es seguro, es que en un momento económico que 'exige' cambios en el modelo productivo, hay consenso en afirmar que las oportunidades de trabajo estarán relacionadas con nuevas profesiones y es ahí, donde los desempleados deben dirigir su mirada si quieren cambiar su situación. Lo ideal, antes de iniciar un cambio radical en la vida profesional es conocer cuáles serán las industrias donde existen más probabilidades de conseguir oportunidades de trabajo en un futuro próximo. Y, en este sentido, el medioambiente, la energía, la informática, la telemática, la domótica y robótica, la telefonía celular, la ingeniería genética, la biotecnología, la realidad virtual, la información multimedia, los cuidados para colectivos dependientes, los sistemas de seguridad y la inteligencia artificial son algunos de los sectores con más proyección. Es fundamental, por tanto, buscar sectores emergentes o nichos de mercado pero, a la vez, no pasar por alto que éstos van cambiando y hay que irse adaptando continuamente.

Además, existe otra vía que los desempleados también deberían de considerar a la hora de reinsertarse en el mercado laboral y es el autoempleo. Cada vez más se considera esta posibilidad como una fase más dentro de la vida laboral de cualquier trabajador. Eso sí, no basta

con estar en un buen sector y tener una buena idea de negocio. Es imprescindible tener una formación adecuada como emprendedor antes de lanzarse a la creación de una empresa. Si no se tienen los conocimientos adecuados para gestionarla, el esfuerzo e inversión pueden ser en vano.



Es palpable que la formación pasa por ser una de las claves para volver a la situación de partida y para ello, hay que tener presente no sólo la formación tradicional sino también las nuevas modalidades de formación, que nacen con Internet y el auge de la Web 2.0. Para ver el auge de la formación estructurada mediante tecnologías de la información, es bueno preguntarse: ¿en los últimos años que aprendiste? ¿Dónde sucedió? ¿Cómo sucedió? Y comprobaremos la importancia creciente de nuestra implicación en Internet. Y lo más importante: no contemplar la formación como un gasto, sino como una inversión. Los particulares, empresas y organismos públicos no pueden ni deben olvidar esto.

Por Quim Sopena, Director de Agentes Sociales y Empleo de IFO

Te Recomendamos...



La Economía de Nuestro Bolsillo

El Libro "LA ECONOMIA DE NUESTRO BOLSILLO" es una auto publicación de pocos ejemplares que responde a la preocupación del Senior de SECOT Roberto Plana, por la situación económica actual: es evidente que el sistema económico está subordinado a los grandes intereses financieros con crisis sistémicas y periódicas que solamente las padecen realmente los ciudadanos. El escrito analiza cuál debería ser el sistema económico partiendo de los intereses de los ciudadanos corrientes y traza el camino para llegar a esta situación.

El tema es de plena actualidad y aunque la solución propuesta es difícil de implantar hoy en día, existen elementos de reflexión que serán útiles para la que se encuentre en un futuro.

Breves: Últimos Convenios Firmados

TECNOCAMPUS MATARÓ-MARESME

El pasado día 4 de Febrero se ha dado un importante paso adelante para lograr una presencia permanente de SECOT en la Comarca del Maresme, mediante la firma de un Convenio entre la Fundació Tecnocampus Mataró-Maresme y SECOT Barcelona. Este acuerdo con el nuevo Parque Científico, representado por la Fundación, tiene como objetivo el establecimiento de un marco de colaboración entre ambas Entidades, en los ámbitos de la formación, el fomento de la emprendeduría y el asesoramiento empresarial, mediante cursos, seminarios, tutorías y mentorings personalizados.

Para el adecuado desarrollo de sus actividades, SECOT dispondrá de un espacio suficiente, con la infraestructura necesaria, para constituir una nueva oficina de SECOT en la provincia; una comisión mixta será la encargada de la propuesta, seguimiento y evaluación de las actuaciones realizadas en el marco del Convenio.

FUNDACIÓN ANDRÉS COELLO

Acuerdo firmado con la Fundación para el establecimiento de una oferta comercial a los Socios de SECOT con un descuento para la adquisición de las obras de arte expuestas en su página web. Esta oferta permanece publicada en www.secot.org en la zona interna en el apartado OFERTAS PARA SOCIOS. Asimismo, la Fundación cede los derechos de reproducción de tres obras del autor J. Andrés Coello a SECOT Valladolid – impresas en las felicitaciones de navidad de los últimos tres años.



El Premio Anual a la Excelencia de SECOT nació hace tres años con la vocación de reconocer el esfuerzo y la iniciativa de los Socios de SECOT en el desarrollo del voluntariado de asesoramiento empresarial a emprendedores, PYMES y ENLs con escasos recursos económicos. Podrán solicitar la participación en el Premio Anual a la Excelencia todos los Socios de la Asociación que hayan realizado un proyecto de asearías de carácter relevante. Categorías:

1. Al Senior Relevante
2. A la Asesoría Relevante
3. A la Delegación Excelente

Ya está abierto el plazo de inscripción, que finalizará el 30 de Marzo.

Puedes descargarte las bases del concurso en www.secot.org

V Cumbre Global del Microcrédito

La Campaña tiene un compromiso de apoyar y lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), siendo las microfinanzas un instrumento poderoso para este apoyo. Las dos metas de la Campaña para el 2015 son:

1. Asegurar que 175 millones de familias, las más pobres del mundo, especialmente las mujeres, reciban un crédito para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios para finales de 2015.

2. Asegurar que 100 millones de las familias más pobres del planeta, mejoren sus ingresos por encima del umbral de 1 \$ EEUU al día entre 1990 y 2015.

Este tipo de Cumbres internacionales se establecen como un foro de debate dónde países y organizaciones puedan compartir las mejores prácticas en la materia, discutir las últimas innovaciones y retos y revisar los avances y estrategias para alcanzar los objetivos de la Campaña. Los delegados que asistirán serán representantes de más de 100 países, entre ellos Jefes de Estado y de Gobierno, profesionales de las microfinanzas, de instituciones educativas, de agencias donantes, de instituciones financieras internacionales, de ONGD y de organismos públicos nacionales.

España acumula una importante presencia en la materia. La AECID ocupa el cuarto puesto del grupo de las

16 instituciones financieras de desarrollo que ejecutan programas de microfinanzas y el segundo entre los donantes bilaterales. El total de operaciones de préstamo ascienden a 713 millones de euros, canalizados a través de 128 préstamos a 89 instituciones microfinancieras. Con los recursos procedentes del Fondo para la Concesión de Microcréditos de España (FCM) se han concedido préstamos a más de 2,5 millones de microempresarios en países en desarrollo.

La Estructura de la Cumbre se apoya en cuatro Comités: el Comité Ejecutivo, el Consultivo Global, el Consultivo Nacional y el Consultivo Local. Estos Comités discuten y aprueban los temas y los panelistas que participarán en la Cumbre. SECOT fue invitado a formar parte del Comité Consultivo Nacional, por sus esfuerzos en el campo del asesoramiento empresarial de carácter voluntario que en muchas ocasiones les han llevado a participar en proyectos de microfinanzas o microcréditos. También se cuenta con SECOT para que comparta su valiosísima experiencia en el campo de las microfinanzas en España, dentro de la llamada pista española de la cumbre.

Soraya Rodríguez

Secretaría de Estado de Cooperación Internacional



Entre el 14 y el 17 de noviembre de 2011, más de 2.000 delegados se reunirán en Valladolid para participar en la Cumbre Global de Microcrédito. Su Majestad la Reina Sofía es Co-Presidenta Honorífica de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito.

V | **volarte**
estrategias de comunicación
online + offline

VOLARTE, una “road movie” de emprendedores

Dos jóvenes, trabajadores por cuenta ajena, coinciden en una agencia de comunicación en Castilla-La Mancha. Ella es periodista (24 años) y antes de llegar hasta allí ha vivido y estudiado en Salamanca y Madrid; él es diseñador gráfico (30 años), ha vivido y estudiado en València y Sevilla.

Tras un tiempo de adaptación al medio, deciden crear su propia agencia. Lo tienen decidido: se llamará **Volarte**, tendrá el campamento base en Puertollano y ofrecerá estrategias de comunicación online y offline a las organizaciones (consultoría de comunicación, community management, dirección de arte, branding, producción audiovisual, etc.).

Volarte empezará a desarrollar su actividad teniendo presente: “no vamos a ser los más baratos por el hecho de ser jóvenes; vamos a intentar ser los mejores, aprovechando que somos buenos”. Una mañana salen a la calle, dispuestos a emprender definitivamente, a levantar una empresa desde cero. En ese momento, ya en las noticias, economistas, políticos y banqueros se ponen por fin de acuerdo: ha empezado la crisis. Y es mundial.

Volarte se constituye en plena crisis (2008). Sin clientes. Sin financiación. Sin miedo. Los primeros proyectos llegan despacio y son “pequeños”. Volarte los afronta como si fuesen grandes y poderosos. El proyecto más importante que jamás haya soñado.

La pequeña agencia invierte en grandes valores: creatividad, innovación, lealtad... La máquina ya está engrasada. Sin acciones comerciales ni ostentación de los triunfos puntuales –también es bueno invertir en humildad-, la exhibición de sus primeros proyectos atrae a nuevos clientes. La relación entre los buenos resultados del trabajo final y la llegada de nuevos proyectos es exponencial. En apenas dos años, Volarte amplía su marco de actuación: primero local; después regional y nacional; finalmente, internacional.

En su tercer año de andadura, la marca Volarte se parece mucho a la que habíamos imaginado al inicio. Sus trabajos han llegado a EEUU, Ucrania y Alemania. Su facturación bruta se duplica cada año y la red de clientes se ha triplicado desde 2008. Este tramo del viaje ha merecido la pena, pero creemos que gran parte del camino todavía está por recorrer.

Volarte aprovecha esta breve parada, esta estación de servicio, para estirar un poco las piernas, y también para dar la enhorabuena a SECOT, a la iniciativa en sí y a todos los seniors que la hacen posible. Es una enhorabuena tan sincera como enérgica. No se puede describir en una línea de texto. Es un abrazo fuerte de alguien que va a continuar su viaje, su cuarto año de experiencia empresarial.



Elisabet Luján y José Ramón Navarro en la puerta de su oficina. VOLARTE es Miembro Colaborador de SECOT.