



La revista del Ecosistema

MundoStartups

Edición Trimestral

El congreso
internacional
de startups
reúne el
ecosistema
global de
innovación

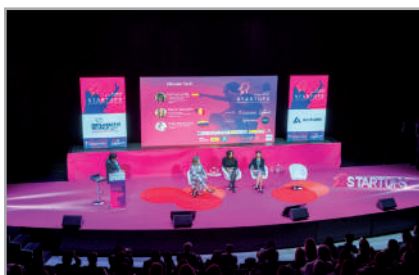
Reportaje:
India, Ecosistema
Startup de
Referencia

Miami, epicentro de
la innovación startup
en EEUU



S U M A R I O

- | | | |
|---|--|---|
| <p>04 El Congreso Internacional de Startups se posiciona como epicentro mundial del emprendimiento y la innovación</p> <p>06 Miami epicentro de la innovación startup</p> <p>09 Carmen M^a García: “El Feminismo ha cambiado a la Sociedad en estos 15 años de Madrid Woman’s Week”</p> <p>12 La Era de la Talentocracia</p> <p>13 Lavinia Meliti</p> <p>16 Emprendimiento: Startups en el ámbito del Big Data Sanitario</p> <p>18 Como tener éxito, como CEO, en el contexto actual: Del entorno VUCA al BANI</p> <p>20 Destacados India se posiciona en el ecosistema internacional de Startups</p> | <p>24 El dilema del liderazgo: Cómo elegir entre un gerente competitivo y un liderazgo eficaz para impulsar el éxito de tu startup</p> <p>26 Panorama del ecosistema emprendedor-inversor español a comienzos del 2024: LUCES Y SOMBRAS</p> <p>28 ¿Un buen líder nace o se hace?</p> <p>30 ¿Cuales son los elementos esenciales para un ecosistema emprendedor?</p> <p>36 MIRANDA DE EBRO la ciudad que atrae a empresas referentes en el presente y a startups que lo serán en el futuro</p> <p>40 STARTUPS: la importancia de los entornos colaborativos</p> | <p>42 Cinco claves para refundar los RRHH entre emprendedores: una cuestión de éxito o fracaso</p> <p>45 Revolutionizing HR: The Impact of Recruiting as a Service</p> <p>46 Alejandra Mustakis, emprendedora y empresaria chilena</p> <p>52 ¿Por qué Medellín? Uno de los ecosistemas más innovadores y prometedores de América Latina/ Medellín hub de innovación y transformación social</p> <p>56 Uruguay: Centro de Innovación y Puerta de Entrada a Latinoamérica</p> <p>57 ENTEVISTA A JAIME MEDEL CEO del Grupo European Open Business School</p> |
|---|--|---|



04 El Congreso Internacional de Startups se posiciona como epicentro mundial del emprendimiento y la innovación



09 Carmen M^a García: “El Feminismo ha cambiado a la Sociedad en estos 15 años de Madrid Woman’s Week”



16 Emprendimiento: Startups en el ámbito del Big Data Sanitario



20 Destacados. India se posiciona en el ecosistema internacional de Startups



52 ¿Por qué Medellín? Uno de los ecosistemas más innovadores y prometedores de América Latina/ Medellín hub de innovación y transformación social



54 ENTEVISTA A JAIME MEDEL CEO del Grupo European Open Business School

EL CONGRESO INTERNACIONAL DE STARTUPS se posiciona como epicentro mundial del emprendimiento y la innovación

Más de 2000 participantes de 46 países participaron en la cita mundial del ecosistema startup que se celebró en Sevilla organizada por la Asociación Internacional de Startups en colaboración con la Red Business Market



Con un capital movilizado superior a los 2500 millones de euros y la generación de más de 3000 reuniones y encuentros de networking directos.

La cita ha reunido a más de 900 inversores y prescriptores de referencia del ecosistema startup,

inversor e innovador de todas las latitudes y a más de 300 organizaciones, instituciones, universidades, centros de innovación, escuelas de negocios, startups o firmas de inversión.

Las conclusiones del Congreso Internacional de Startups ponen de relieve la necesidad de seguir

impulsando la conexión internacional de las redes de inversión y los ecosistemas startups de las regiones. Así como el impulso al impacto social y la generación de progreso de la innovación en los territorios.

La Red Mundial de Embajadores/as del ecosistema startup impulsada por la Asociación Internacional de Startups y la Red Business Market se presenta en el Congreso con más de 56 países activos como antenas de conexión para la vertebración del ecosistema.

Con una asistencia masiva e internacional del ecosistema startup, inversor e innovador de todas las regiones del planeta que agotaron las entradas previstas por la organización para este congreso, la cita de Sevilla se consagra tras

la celebración de este importante evento como uno de los principales foros mundiales del emprendimiento y posiciona a España en la agenda global congregando a más de 2000 líderes referentes de los ecosistemas de los cinco continentes. Organizado por la Asociación Internacional de Startups y la Red Business Market con la colaboración directa como coorganizadores de la Cámara de Comercio y la Fábrica de Sevilla y el patrocinio de EOI, ENISA, la Consejería de Universidades, Investigación e Innovación de la Junta de Andalucía, Why Tenerife, Iberia, Renfe, Polo Positivo, Cinfa, Soho Hoteles, BCD Meetings & Events, el evento desarrollado en el espacio del Auditorio Nissan y la Escuela de Organización Industrial de Sevilla contó con la participación de más de 200 speakers de 30 países, entre ellos: España, India, China, Inglaterra, EEUU, Rusia, Finlandia, Noruega, Colombia, Brasil, Portugal, Uruguay, Argentina, Chile, Ecuador, Perú, República Dominicana, Venezuela, Andorra, México, Armenia, Italia, Francia, Alemania, Túnez, Holanda, Bélgica, Macedonia o Bulgaria entre otros.

UN IMPACTO ÚNICO: NEGOCIO, NETWORKING E INVERSIÓN

Con más de 3000 reuniones internacionales celebradas de manera directa y en los espacios de rondas de negocios y un capital movilizado superior a 2500 millones de euros movilizados la cita



se consagra en el calendario como la principal cumbre internacional del ecosistema startup celebrada en Europa con la participación de más de 300 organizaciones y asociaciones de startups, redes de inversión, instituciones y firmas de ámbito internacional.

Con un programa dinámico de paneles y conferencias celebrados durante los días 13,14 y 15 de Diciembre y con reuniones de trabajo previas y posteriores durante los días 12 y 16 de Diciembre.

El Congreso Internacional de Startups impulso de igual forma, la generación de espacios pitch en el que fueron seleccionadas más de 100 startups internacionales de referencia e impacto en sectores de vanguardia en los campos de la sostenibilidad, la tecnología, el campo de la salud, el climate tech, la movilidad o la movilidad, participando en la cita internacional como asistentes más de 300 startups del ecosistema español de innovación y emprendimiento.

Tras el éxito logrado en esta cita, la Asociación Internacional

de Startups y la Red Business Market han fijado para su desarrollo en el año 2024 la creación de la Red Mundial de Embajadores/as del ecosistema startup como herramientas de dinamización, acompañamiento y conexión para la vertebración del ecosistema y la creación específica de eventos sectorizados y regionales en Asia, Europa, Latinoamérica, África y EEUU así como la participación en la creación de una red mundial de universidades y escuelas de negocios vinculadas a la innovación emprendedora. Todo ello, con miras a un nuevo Congreso Internacional de Startups que tendrá lugar durante los días 10 al 15 en Diciembre de 2024 en la ciudad de Sevilla, siendo España de nuevo el país anfitrión de esta cumbre.

Incorporación en la noticia webs:

www.asociacioninternacionalstartups.com

www.redbusinessmarket.com

www.internationalstartupcongress.com



MIAMI epicentro de la innovación startup

El futuro del ecosistema de startups en Miami parece prometedor, ya que la ciudad se ha convertido en un centro de innovación y emprendimiento

Miami es una ciudad que se ha convertido en un centro de innovación y emprendimiento en los últimos años. El ecosistema de startups en Miami está en auge, con un creciente número de empresas emergentes que buscan establecerse en la región. En este artículo exploraremos las claves para el desarrollo del ecosistema de startups en Miami, así como las tendencias actuales y las oportunidades para emprendedores en sectores pro-

metedores. También analizaremos el futuro del ecosistema de startups en Miami y cómo la ciudad está posicionándose para convertirse en uno de los principales destinos para el emprendimiento y la innovación en Estados Unidos.

MIAMI COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Miami se ha convertido en un centro de innovación y empen-

dimiento en los últimos años. La ciudad ha atraído a numerosos emprendedores que buscan establecer sus empresas en un lugar con un clima favorable, una ubicación estratégica y un ambiente de negocios dinámico. Además, Miami cuenta con una gran cantidad de recursos para los emprendedores, como incubadoras de negocios, aceleradoras de startups y espacios de coworking. Estas organizaciones ofrecen programas de capacitación, mentoría

y financiamiento para ayudar a los emprendedores a desarrollar sus ideas y llevarlas al mercado. Además, la ciudad cuenta con universidades de renombre que ofrecen programas de educación empresarial y tecnológica, lo que ha permitido la formación de una comunidad de talentos altamente capacitados. En resumen, Miami ofrece un ambiente propicio para el desarrollo de nuevas empresas y está emergiendo como uno de los principales centros de innovación y emprendimiento en los Estados Unidos.

CLAVES PARA EL DESARROLLO DEL ECOSISTEMA DE STARTUPS EN MIAMI

El desarrollo del ecosistema de startups en Miami depende de ciertas claves que son fundamentales para su éxito. En primer lugar, la colaboración entre los diferentes actores del ecosistema es esencial, ya que esto permite compartir conocimientos, recursos y contactos. Asimismo, la creación de espacios de trabajo colaborativos y eventos de networking fomentan el intercambio de ideas y la generación de nuevas oportunidades. Otro factor importante es la disponibilidad de financiamiento, tanto público como privado, para que los emprendedores puedan hacer realidad sus proyectos. Además, la formación y capacitación constante de los emprendedores es fundamental para mejorar sus habilidades empresariales y aumentar sus posibilidades de éxito. Por último,

la promoción del ecosistema de startups en Miami a nivel nacional e internacional es clave para atraer talento y capital externo, lo que contribuirá a su crecimiento y consolidación como centro de innovación y emprendimiento.

TENDENCIAS ACTUALES DEL ECOSISTEMA DE STARTUPS EN MIAMI

El ecosistema de startups en Miami ha estado experimentando una serie de tendencias actuales que están impulsando su crecimiento. Una de las tendencias más notables es la presencia de inversionistas ángeles y fondos de capital de riesgo que están invir-

El desarrollo del ecosistema de startups en Miami depende de ciertas claves que son fundamentales para su éxito

tiendo en nuevas empresas y proporcionando el capital necesario para su desarrollo. Otra tendencia es el aumento del número de incubadoras y aceleradoras que están proporcionando recursos y orientación a los emprendedores locales. Además, hay un fuerte enfoque en la tecnología y la innovación, con un número creciente de empresas emergentes que se centran en la

inteligencia artificial, la ciberseguridad, el blockchain y otras áreas avanzadas. También se está prestando atención a la diversidad e inclusión, lo que ha llevado a una mayor participación de mujeres y minorías étnicas en el ecosistema de startups. En general, estas tendencias están ayudando a fortalecer el ecosistema de startups en Miami y a posicionarlo como un destino importante para los emprendedores que buscan oportunidades en América Latina y más allá.

OPORTUNIDADES PARA EMPRENDEDORES EN MIAMI: SECTORES PROMETEDORES

Miami es un lugar ideal para aquellos emprendedores que buscan oportunidades en sectores prometedores. Uno de ellos es el turismo, ya que Miami es uno de los destinos más populares del mundo. Además, la ciudad cuenta con una gran cantidad de hoteles, restaurantes y atracciones turísticas, lo que crea una gran demanda de servicios relacionados con el turismo. Otro sector en auge es la tecnología, ya que Miami está emergiendo como un centro de tecnología de América Latina y el Caribe. Las empresas tecnológicas están floreciendo en Miami debido a la disponibilidad de talento y capital. También hay oportunidades en el sector inmobiliario, ya que Miami está experimentando un auge en la construcción de viviendas y oficinas. Finalmente, la



industria creativa está en constante crecimiento en Miami, con una gran cantidad de festivales y eventos culturales que atraen a una audiencia internacional. En resumen, Miami ofrece una amplia gama de oportunidades para emprendedores en sectores prometedores como el turismo, la tecnología, el inmobiliario y la industria creativa.

EL FUTURO DEL ECOSISTEMA DE STARTUPS EN MIAMI

El futuro del ecosistema de startups en Miami parece prometedor, ya que la ciudad se ha convertido en un centro de innovación y emprendimiento. En los últimos años, Miami ha atraído a inversores y emprendedores de todo el mundo debido a su clima favorable para los negocios, su infraes-

tructura moderna y su ubicación estratégica. Las tendencias actuales del ecosistema de startups en Miami incluyen el desarrollo de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial y blockchain, así como la creación de soluciones innovadoras en sectores como la salud, la educación y el turismo. Los sectores prometedores para los emprendedores en Miami son la tecnología, las finanzas, la logística y el comercio electrónico. El futuro del ecosistema de startups en Miami dependerá en gran medida de la capacidad de la ciudad para atraer y retener talentos y capital, así como de la capacidad de sus empresas emergentes para competir a nivel global.

Miami se presenta como un destino prometedor para los emprendedores y startups, gracias a

su clima favorable, infraestructura tecnológica y una comunidad empresarial vibrante. El ecosistema de startups en Miami está en constante crecimiento y evolución, ofreciendo oportunidades en diversos sectores como la salud, el turismo, la tecnología y la energía renovable. Sin embargo, es importante recordar que el éxito de una startup no depende solo del entorno en el que se encuentra, sino también del equipo y la idea detrás de ella. Es fundamental que los emprendedores tengan una visión clara y una estrategia sólida para lograr sus objetivos. En este sentido, Miami puede ser un excelente lugar para comenzar, pero el camino hacia el éxito empresarial siempre será desafiante y requerirá dedicación y perseverancia. ¿Estás listo para tomar el desafío?

CARMEN M^a GARCÍA:

“El Feminismo ha cambiado a la Sociedad en estos 15 años de Madrid Woman’s Week”

La fundadora de la Semana Internacional de la Mujer (Madrid Woman’s Week) lleva 15 años influyendo en el cambio social en favor de los Derechos de las Mujeres en el mundo laboral, directivo, cultural, político, mediático y social. Pero también creando plataformas sociales en ayuda de los más necesitados en la pandemia COVID, el volcán de la Palma, la Filomena madrileña, el terremoto turco-sirio o la guerra de Ucrania. Y ahora, también en la ciber defensa de los mayores con la plataforma SOS en Red y de las mujeres con C1b3rWoman.

Carmen M^a García es una de las pioneras del Feminismo real, del que lucha por cambiar las cosas “influyendo en los influyentes”, aquellos que tienen el poder para cambiarlo en la Sociedad, la Empresa, la Cultura o la Política.

Esta luchadora incansable hace 15 años que cerró Hic & Now, su consultora de marketing y comunicación, para dedicarse en cuerpo y alma junto a su equipo a una causa mayor: la Igualdad de oportunidades. La defensa de los Derechos de la Mujer era el punto de partida, aunque sin dejar de trabajar en todos los frentes: género, diversidad, exclusión, LGTBI, discapacidad, edad, etc.



PREGUNTA.- ¿Han cambiado mucho las cosas en estos 15 años de historia de Madrid Woman’s Week?

RESPUESTA.- Hace 15 años, la sociedad estaba dividida entre los creyentes de la Igualdad de Oportunidades y los negacionistas

que hablaban de la Meritocracia y de una España donde no pasaban los maltratos, las exclusiones y la desigualdad de género. Y en el territorio común de la defensa de la Igualdad de Oportunidades no había peleas por personalismo, ideología o clanes. Nosotros creamos Madrid Woman's Week para poner micro y altavoz a todas esas iniciativas en pro de la mujer que venían de distintas opciones políticas, sociales y empresariales. No queríamos ser protagonistas, pero sí que queríamos sumar voces para hacer un griterío en-

Nosotros creamos Madrid Woman's Week para poner micro y altavoz a todas esas iniciativas en pro de la mujer

sordecador al que no se pudiera dejar de oír. Pero hoy es difícil ir juntos en la misma manifestación, en el mismo escenario o en el mismo despacho. Espero que las aguas vuelvan a amansarse y sea más fácil sumar inteligencia, ideas y esfuerzos en el futuro sin hacer listas negras de exclusión o, incluso, de oposición.

P.- El 8 de Marzo es la referencia universal de todas...

R.- La referencia de todas... y de todos. El feminismo no tiene género. El apoyo de los hombres



es esencial y se convierte en el mayor facilitador del cambio en cualquier organización, empresa o grupo. El 8 de Marzo que arrancó como el día de reivindicar a la Mujer Trabajadora, con sus derechos y obligaciones; pero pasó a ser el día de todas las reivindicaciones de género como Día Internacional de la Mujer, de las mujeres. Y por eso su simbolismo es importantísimo. Aunque para nosotros, la mujer no se merece un día, sino que se merece el trabajo y la presencia de 365 días del año. Por eso nacimos como una Week, una

semana, para negarnos a aceptar que sólo había sólo un día al año para acordarnos de ello; y por eso creamos la Fundación Woman's Week. para trabajar todo el año y todos los lugares donde nos dejen actuar.

P.- Ahora también trabajan por la brecha de edad a través de una plataforma llamada SOS Mayores. ¿En qué consiste?

R.- Durante la pandemia crecieron los casos de violencia de género en el hogar, porque la convivencia se hacía más intensa y duraba todo el día. Atendimos psi-

cológicamente desde los teléfonos a muchas mujeres que buscaban ayuda, desahogo o compartir sus vivencias. Nos dimos cuenta de la extrema vulnerabilidad de miles de mujeres dentro de su hogar y, de modo especial, las que tenían niños a los que proteger.

También detectamos otro fenómeno entre las chicas jóvenes: el creciente machismo en las relaciones adolescentes de pareja. La cultura musical, social y online ha llevado a aumentar la presión de los chicos sobre las chicas. Necesitan empoderarse, limitar los abusos de sus parejas y alejarse de los mensajes machistas de mucha música latina.

Por todo ello, pusimos en marcha SOS en Red como un programa de ayuda a las chicas jóvenes y menos jóvenes que necesitaban denunciar casos de abusos en el ciberespacio, de bullings en los colegios o de acoso en los institutos. Donde cada vez era más importante la transferencia de imágenes, las conversaciones en redes o whatsapp, los ciberacosos y los vídeos virales. En los colegios e institutos llevábamos talleres de detección y empoderamiento.

Y luego surgió la necesidad de hacer crecer esta defensa hacia las mujeres en el mundo rural y también en razón de edad. Por ello, Laura Giménez (presidenta de la Asociación de Jubilados de la Policía Nacional de España), Fernando Mairata (presidente de PETEC, la Asociación de Peritos de Tecnología) y yo creamos SOS

Mayores. Hemos puesto escucha para conocer qué queremos los mayores, cómo podemos seguir contribuyendo a la sociedad desde el Talento Senior, a la par que ayudar a un Envejecimiento Activo útil a la sociedad, a la economía y que reconozca a nuestros mayores su gran contribución social.

Desde SOS Mayores trabajamos por escuchar y agrupar las voces de las principales organizaciones de las personas mayores. Hemos participado en el Libro Blanco de la Silver Economy en España 2024, elaborado por un equipo multidisciplinar del clúster Madrid Capital FinTech coordinado por la Universidad Rey Juan Carlos.

También detectamos otro fenómeno entre las chicas jóvenes: el creciente machismo en las relaciones adolescentes de pareja

Y a partir de sus conclusiones, vamos a impulsar una aplicación de Comunidad Senior para facilitar herramientas de contacto, activismo, contribución social y cultural de los mayores. Varias Administraciones y empresas se han interesado por ella.

P.- C1b3rWoman es una nueva iniciativa en la que participa la Escuela Nacional de Policía. ¿Qué es C1b3rWoman?

R.- C1b3rWoman es un programa desarrollado con y en la Escuela Nacional de Policía de Ávila para crear red de mujeres en el mundo de la ciberseguridad contribuyendo a estimular el talento femenino en una actividad donde representa menos del 2% de los profesionales involucrados en la principal lacra criminal del siglo XXI.

El pasado mes de Septiembre de 2023 realizamos una convivencia-taller en Ávila creando el primer grupo de medio centenar de profesionales del mundo de la empresa y de la policía con foco en tareas de cibervigilancia y ciberdelincuencia.

Y ahora proyectamos el Instituto C1b3rWoman para realizar más actividades en más ciudades de España. Y también vamos a crear un equipo de mujeres que participará en la primera Black League, la primera ciberliga en ámbito FinTech de España bajo la organización del clúster Madrid Capital FinTech y PETEC, la asociación de Peritos Tecnológicos de España.

P.- Enhorabuena por C1b3rWoman, SOS Mayores, Fundación Woman's Week y todo el activismo emprendedor desarrollado en estos 15 años...

R.- Gracias a vosotros. Nuestro reto ahora es cruzar el Atlántico y exportar estas experiencias a otros países de Iberoamérica. Hay sitio para todos los voluntarios que nos quieran acompañar. Serán bienvenidos.

La Era de la **TALENTOCRACIA**

Llegada es la hora de la Talentocracia. Muchas multinacionales viven realmente obsesionadas por la captación y retención del talento como una tabla de salvación a la sostenibilidad de sus modelos de negocio. Directivos de todo el mundo leen con taquicardia cada nuevo ránking de las mejores empresas para trabajar, de las marcas más valoradas y de las organizaciones con mejor reputación entre sus empleados.

Salvador Molina, presidente de Foro ECOFIN y autor del libro 'Talentocracia'



Consultoras como 'Great Place to Work' viven entre algodones y mimos como si fueran jurados que conceden estrellas Michelin entre los más selectos restaurantes del mundo. Y muchos medios económicos encontraron su piedra filosofal para nutrir de ingresos sus barbilampiñas haciendas, gracias a sus monográficos sobre ránkings de los mejores lugares para trabajar.

El presente no importa y el futuro está por diseñar. Es el nuevo axioma del management coetáneo. Silicon Valley ha generado tendencia respecto a que la innovación y la gestión del cambio dependen de las capacidades de sus equipos a la hora de diseñar nuevos servicios, nuevos productos y nuevos modelos de monetización.

El inter-emprendimiento es otro de esos mantras repetidos una y

otra vez dentro de las tecnológicas. Y todo ello va linealmente correlacionado con el talento humano de sus equipos.

El hallazgo de la persona como diamante en bruto de la competitivi-

Muchas
multinacionales
viven realmente
obsesionadas
por la captación y
retención del talento

dad ha dinamitado los modelos jerárquicos, mecanicistas y autocráticos de liderazgo. Las empresas son transversales en su sociocracia de gestión interna. Y la talentocracia aflora como la cumbre.

El talento no tiene tamaño. La atomización de los medios de comunicación. La pérdida de valor de los productos en un mundo de servicios. La disrupción del open source y plataformas low cost de programación y almacenamiento en la nube... muchos son los avances que apuntan a que el talento puede vivir libre, autónomo y nómada digital.

El talento se impone y una nueva formulación del management de la Talentocracia está echando raíces. Las pistas están en mi libro 'Talentocracia, el Poder de la Colaboración en la Era Digital' (Editorial Kolima).

Y es que mucho está por venir, pero el talento llegó para quedarse en el corazón mismo de los Recursos Humanos y del liderazgo de la post verdad. Así sea. ¡Sic transit!

LAVINIA MELITI

¿Por qué el ecosistema startup de Miami se está posicionando hoy como uno de los principales del mundo? ¿Cuáles son las claves del éxito de la irrupción de esta ciudad en tan pocos años como un imán para el talento y la innovación global?

El ascenso del ecosistema de startups en Miami como uno de los principales del mundo se debe a una convergencia de fac-

Construir redes sólidas, colaborar con otros actores del ecosistema y buscar recursos adecuados son estrategias fundamentales para alcanzar el éxito empresarial y emprendedor

tores que la han transformado en un imán para el talento y la innovación global en tiempo récord. La ubicación geográfica estratégica de Miami como puente entre América Latina, Europa y Estados



Unidos ha facilitado un intercambio cultural y comercial sin precedentes. Además, su clima atractivo, calidad de vida y creciente infraestructura tecnológica han atraído a emprendedores y profesionales de diversos sectores. Con un ecosistema valorado en

36 mil millones de dólares, Miami se ha convertido en el destino principal para startups originadas en América Latina y el Caribe. Además, se puede considerar a Miami como la nueva Silicon Valley, en parte, debido a su sistema de impuestos más favorable, lo

que atrae tanto a startups como a inversionistas. Sin embargo, para triunfar en este competitivo mercado, es esencial contar con una visión clara, perseverancia y aprovechar al máximo las oportunidades locales. Construir redes sólidas, colaborar con otros actores del ecosistema y buscar recursos adecuados son estrategias fundamentales para alcanzar el éxito empresarial y emprendedor en esta vibrante y en constante evolución ciudad.

P.- ¿Como es el tejido inversor de Miami y EE. UU.? ¿Dónde dirigen hoy sus miradas? ¿Qué tipo de sectores resultan más atractivos a la inversión?

R.- El tejido inversor en Miami y Estados Unidos es robusto y dinámico, con Florida clasificado entre los 7 estados con mayor inversión de capital de riesgo en los Estados Unidos. En el primer semestre de 2022, la inversión de capital de riesgo en el sur de Florida aumentó a la tasa más alta de cualquier región entre las diez principales de los EE. UU. Desde 2012, más de 1,000 inversores con base en Florida han participado en al menos una ronda de financiamiento, lo que demuestra el creciente interés en la región. Durante el primer trimestre de 2023, el número de acuerdos en Miami alcanzó los 72, con un valor total de \$300 millones. En cuanto a los sectores más atractivos para la inversión, las startups con componentes de IA son muy susceptibles de recibir financiamiento, pero este interés se

extiende a una variedad de áreas, como la ed-tech, la health-tech y otras industrias emergentes. La diversificación del panorama empresarial en Miami ha creado oportunidades para una amplia

Muchas startups se centran demasiado en desarrollar su producto o servicio sin comprender realmente las necesidades y deseos de sus clientes potenciales

gama de startups innovadoras, lo que atrae el interés de inversores locales y globales.

P.- ¿Cuáles son las claves hoy para que una startup esté preparada para ser invertida con éxito? ¿Cuáles son a tu juicio los errores más comunes en este proceso?

R.- Las claves para que una startup esté preparada para ser invertida con éxito en el entorno empresarial actual son diversas y fundamentales para garantizar la confianza y el interés de los inversores. En primer lugar, es crucial tener un modelo de negocio

sólido y escalable, que demuestre un claro entendimiento de la necesidad del mercado y cómo la startup planea abordarla de manera efectiva. Esto implica una profunda investigación de mercado y una comprensión clara de la propuesta de valor única de la empresa.

Además, contar con un equipo talentoso, comprometido y diverso es esencial. Los inversores buscan equipos con experiencia relevante, habilidades complementarias y una pasión compartida por el éxito de la empresa. La capacidad del equipo para ejecutar la visión de la startup de manera eficiente y efectiva es un factor crítico que los inversores consideran al tomar decisiones de financiamiento.

Otro aspecto importante es tener un producto o servicio innovador y diferenciado, que resuelva un problema real del mercado de manera única o más eficiente que las soluciones existentes. La capacidad de la startup para demostrar tracción y validación del mercado, ya sea a través de clientes, usuarios o métricas de crecimiento sólidas, también juega un papel crucial en la atracción de inversores.

En cuanto a los errores más comunes en este proceso, uno de ellos es la falta de validación del mercado. Muchas startups se centran demasiado en desarrollar su producto o servicio sin comprender realmente las necesidades y deseos de sus clientes potenciales, lo que puede llevar a

una falta de interés por parte de los inversores.

Otro error común es la falta de un plan de negocios sólido y realista. Los inversores quieren ver una estrategia clara y factible para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo, así como proyecciones financieras realistas y fundamentadas en datos.

Además, la sobrevaloración de la empresa es un error que puede ahuyentar a los inversores. Es importante tener una valoración justa y razonable que refleje adecuadamente el potencial de crecimiento y los riesgos asociados con la startup.

P.- Como Country Manager en la costa este de los EE. UU. de la Asociación Internacional de Startups de la que además eres embajadora y miembro de la Red Business Market ¿Cuál es el papel que realizas en el territorio?

R.- Estoy muy feliz y emocionada de anunciar el lanzamiento del chapter en los Estados Unidos para nuestra estimada Asociación, especialmente en la vibrante ciudad de Miami. Después de haber pasado los últimos siete años inmersa en esta dinámica ciudad, he sido testigo en primera persona del notable crecimiento del panorama emprendedor. Miami, con su ecosistema diverso y próspero, representa un escenario ideal para nuestros esfuerzos de expansión.

En mi calidad de Country Manager para la Costa Este de los Estados Unidos, así como emba-

jadora y miembro de la Red Business Market, mi papel adquiere una importancia significativa en este contexto. Encabezando los esfuerzos de expansión de nuestra red en Miami, me comprometo a servir como el principal punto de contacto para startups, inversores y organizaciones que, desde Europa, así como el resto del mundo, buscan aprovechar las oportunidades dentro del mercado estadounidense.

Hoy en día,
tengo el placer
de trabajar
estrechamente
con decenas de
startups como
mentora de
aceleradoras e
incubadoras,
tanto en América
Latina como
en los Estados
Unidos

P.- Eres fundadora de diferentes iniciativas de éxito en el ecosistema startup, entre ellas Startupyer ¿Qué es? ¿Qué objetivos tiene?

R.- A lo largo de mi trayectoria como abogada en Europa y Estados Unidos, he tenido el privile-

gio de sumergirme en el fascinante mundo de las startups a nivel global. Desde Asia hasta Europa, pasando por América Latina y los Estados Unidos, este recorrido me ha brindado una perspectiva única sobre los desafíos y las oportunidades que enfrentan los emprendedores en distintas partes del mundo.

Durante este camino, participé activamente en la recaudación de fondos, obteniendo un total de 14.5 millones de dólares en diversas rondas de financiamiento, desde la etapa de pre-semilla hasta la Serie A. Esta experiencia me ha otorgado una comprensión profunda del significado y la importancia de cada fase del proceso de crecimiento de una startup.

Fue durante este viaje que me di cuenta de las dificultades que muchas startups enfrentan para acceder a financiamiento y orientación adecuada. Motivada por llenar este vacío, surgió la idea de crear Startupyer, una empresa de consultoría que brinda a las startups el apoyo y la orientación necesarios para superar los desafíos legales, financieros y comerciales que enfrentan en su camino hacia el éxito.

Hoy en día, tengo el placer de trabajar estrechamente con decenas de startups como mentora de aceleradoras e incubadoras, tanto en América Latina como en los Estados Unidos. Mi compromiso es seguir contribuyendo al éxito y la prosperidad de la próxima generación de emprendedores.

EMPRENDIMIENTO:

Startups en el ámbito del Big Data Sanitario

Juan Carlos Santamaría es el Director de Comunicación de Inithealth (Grupo Init) y Cofundador de Health 2.0 Basque. Está entre los 25 principales influencers de tecnología sanitaria de Twitter de todo Europa, según publicación del Financial Times. También es el primero de los 4 influencers españoles de tecnología sanitaria que están entre los 150 más importantes del mundo en LinkedIn, según publicación de Exponential Healthtech. En 2021 BBK Bizkaia Network le otorgó el Premio a la Comunicación Colaborativa, en la categoría “Personas que aportan”. Es profesor colaborador del Máster en Dirección de Comunicación y Asuntos Públicos de la Universidad Europea y del Máster en Big Data Sanitario de Big Data International Campus (ENIIT). También es profesor colaborador de los másteres en Ciencias Actuariales y Financieras de la Universidad del País Vasco UPV/EHU y de la Universidad Rey Juan Carlos.

Por Juan Carlos Santamaría

El pasado 8 de febrero, el Recinto Modernista Sant Pau de Barcelona acogió el evento ‘Health Data Talent 2024: Impulsando la Innovación en Salud a través de los Datos’, organizado por el Campus Health Tech de ENIIT, el cual reunió a destacados expertos del campo de la salud digital y la gestión sanitaria para explorar el potencial transformador de los datos en la medicina.

Este encuentro no solo ha resaltado la importancia del Big Data y la Inteligencia Artificial (IA) en el ámbito de la salud, sino que también ha puesto de relieve la necesidad urgente de extraer valor y conocimiento de la abrumadora cantidad de datos disponibles en el mundo actual.

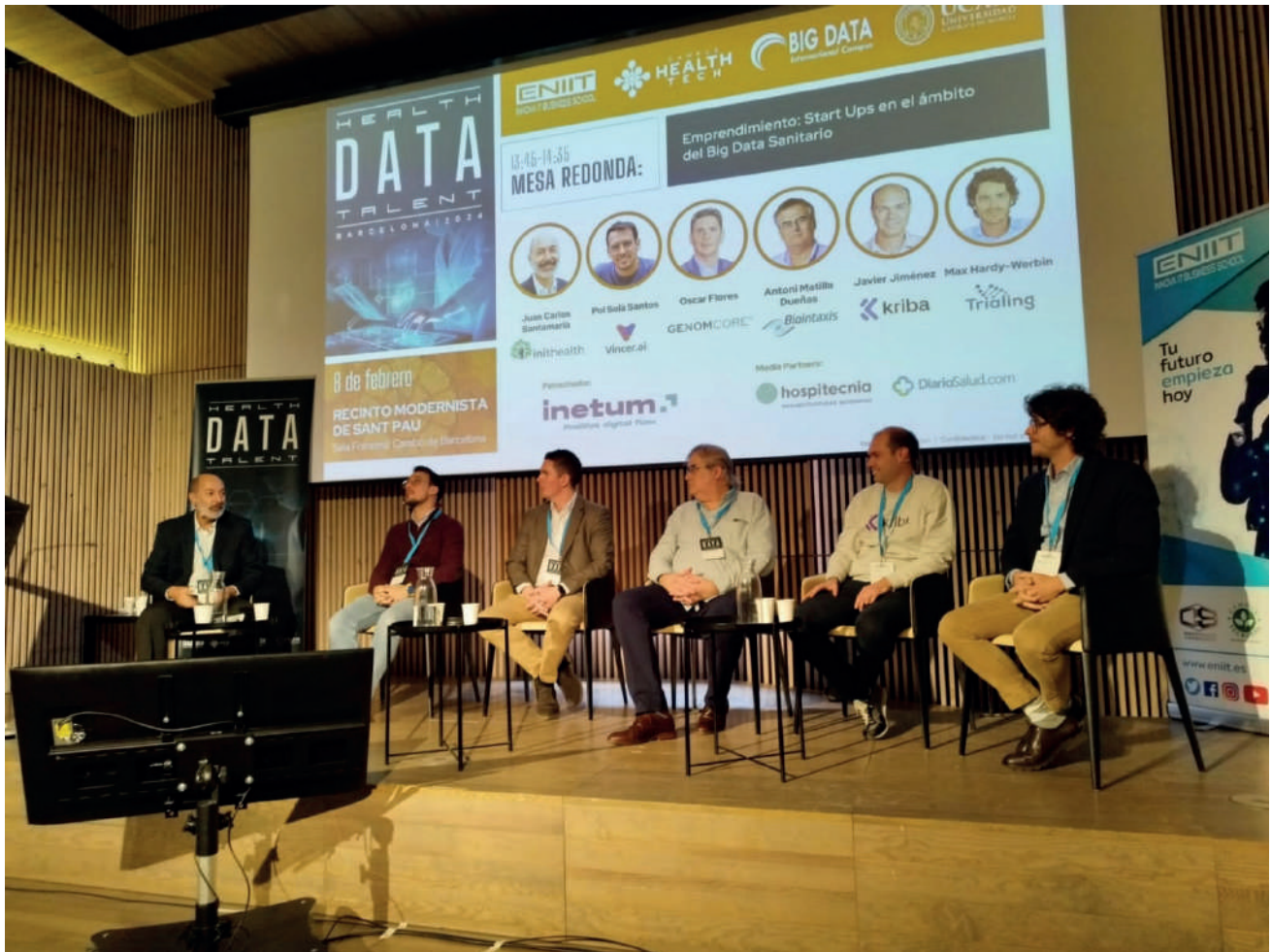
El evento exploró el potencial del Big Data y la IA para desarrollar una medicina de precisión, caracterizada por los principios de 5P. La personalización de los tratamientos y la prevención de enfermedades han emergido como aspectos clave para el futuro de la atención médica.

Además, durante el evento se abordaron obstáculos importantes como la proliferación de noticias falsas y las disparidades en los software utilizados para el análisis de datos. Todas estas son cuestiones cruciales para garantizar la integridad y la eficacia de las decisiones médicas basadas en datos.

Como miembro del Consejo de Honor y Asesor del Congreso In-

ternacional de Startups, me complace contaros que en calidad de director de comunicación de Inithealth (Grupo Init) y cofundador de Health 2.0 Basque, moderé la mesa “Emprendimiento: Start Ups en el ámbito del Big Data Sanitario”, en la que participaron Pol Solà-Santos de Vincer.AI, Oscar Flores Guri de Genomcore, Antoni Matilla Dueñas de BIOINTAXIS, Javier Jiménez de Kriba y Max Hardy-Werbin de Trialing.

Pol Solà de IA Vincer instó a una mayor transparencia y responsabilidad por parte de los desarrolladores de IA, destacando la importancia de tener en cuenta la diversidad de la población en la evaluación de los sistemas.



Entre los destacados participantes del evento se encontraban Joan Guanyabens de Fundación TIC Salut Social que nos recordó la importancia de la interoperabilidad de los datos para aprovechar todo su potencial; Ana Ripoll de Bioinformatics Barcelona que resaltó la necesidad de formar a profesionales sanitarios y bioinformáticos de manera integral, para que puedan comunicarse de manera efectiva y trabajar juntos hacia objetivos comunes; Laura Ruiz Martínez de Bayer que comentó que “A pesar de tener acceso a cantidades inmensas de datos, a menudo no somos capaces de transformar esos datos en conocimiento significativo y útil, particularmente en

campos como la medicina”; Jaime del Barrio de EY que habló sobre la necesidad de que los procesos sean transparente y de eliminar los miedos para evitar la parálisis de las acciones; y María García del Campus Health Tech que destacó que todas las contribuciones vistas en el evento han enriquecido el debate para pensar de manera innovadora y trabajar juntos hacia un futuro más prometedor en el campo de la salud y los datos. Y por ello, incidió que el Máster en Big Data Sanitario es necesario para otorgar a los analistas de datos en medicina el potencial de prever y moldear la salud.

Este evento también contó con la presencia de Eva Rosell de Bar-

celona Health Hub, Carlos Mateos de ConSalud.es, Eladio Linares; Abel González Durán y Santiago Aso Lete de Inetum; Francisco Moreira de Digital Tech Events, Borja Moll Moré de Roche Farma España, Juan Carlos Sanchez Rosado de IBM, Pedro Díaz Yuste de Savia MAPFRE y Julio Jesús Sánchez de Telefónica.

Todos los que participamos coincidimos que el Health Data Talent 2024 ha cambiado las reglas del juego, dado que se creó una atmósfera repleta de intercambio de conocimientos, colaboración y descubrimiento de soluciones innovadoras destinadas a transformar el panorama del Big Data y la inteligencia artificial en el sector sanitario.

COMO TENER ÉXITO, COMO CEO, en el contexto actual: Del entorno VUCA al BANI

Country Manager para España de BOARDIO, líder europeo en selección de Advisors y Board Members. Ingeniero, y MBA por el IE Business School. Experto en la venta de soluciones de alto contenido tecnológico, en Desarrollo de Negocio y en Estrategia Corporativa.



En la década de los 80 se acuñó el término VUCA, para definir un entorno complejo y volátil. Esta expresión surge en un contexto militar, tras la guerra fría, y se traslada rápidamente al entorno empresarial. El Acrónimo VUCA viene a definir una situación Volátil (volatile) Incierto (uncertain) Complejo (complex) y Ambiguo (ambiguous). Explicando un entorno poco predecible, con cambios que suceden de forma rápida, donde incluso un alto nivel de conocimiento es insuficiente para anticipar esos cambios, donde lo ambiguo deja de ser la excepción y se convierte en algo habitual.

En los últimos años se han producido a escala global una serie de acontecimientos que han hecho replantearse el concepto VUCA; Cada vez más estudios reflejan este concepto como obsoleto, incapaz de reflejar la realidad de nuestro entorno. Fenómenos como una pandemia global, o la

crisis energética provocada por la invasión de Ucrania, unido a los altos niveles de tensión social que se ha alcanzado en algunos países donde hasta hace poco era impensable imaginar situaciones parecidas, hacen que el concepto VUCA se vea cada vez más como obsoleto, e incapaz de reflejar la realidad e la situación.

A partir de 2020, empieza a cobrar fuerza el término BANI en sustitución del anterior, en un intento de definir de una forma más exacta el contexto actual. El concepto BANI es definido por Jamais Cascio en su artículo “Facing the Age of Chaos” en 2016, donde explica una realidad de confusión y caos, que va mas allá de la incertidumbre que recoge el término VUCA.

El acrónimo BANI hace referencia a los conceptos de Fragilidad (brittle) Ansiedad (anxious), No Lineal (Non Linear) e Incomprensible (incomprehensible), definiendo de una forma más precisa, más realista — y quizá también más preocupante — la situación actual, el mundo en el que las empresas han de desenvolverse.

Por preocupante que pudiera parecer, lo cierto es que la definición de estos conceptos, nos permite entenderlos, asimilarlos, y tomar las medidas adecuadas para salir ahí fuera lo mejor preparados posible para enfrentar la realidad que nos ha tocado vivir.

Una de las primeras conclusiones que se puede extraer de todo esto es el hecho de que vivimos en un estado de cambio constante donde es difícil saber qué

está pasando y porqué (de caos constante, dicen algunos) donde los planteamientos a largo plazo son difíciles de mantener, donde es necesario sentirse cómodo con la ambigüedad, donde la fragilidad del entorno nos obliga a la revisión continua de nuestra estrategia y a tener la flexibilidad suficiente (entendida como capacidad de adaptación continua) para poder tomar decisiones de forma ágil.

Una de las primeras conclusiones que se puede extraer de todo esto es el hecho de que vivimos en un estado de cambio constante donde es difícil saber qué está pasando y porqué

La mejor arma para enfrentar esta nueva situación (O no tan nueva ya) es la creación de equipos de confianza donde la capacidad de análisis cobra un valor fundamental.

Un Equipo Directivo se vuelve imprescindible, -Ya no cabe considerar que el CEO por si solo sea capaz de afrontar con garantías el escenario actual — Y debe contar

con las capacidades y competencias necesarias para tomar decisiones en modo continuo, con la flexibilidad y la capacidad de adaptación que requiere el nuevo contexto, reconsiderando la estrategia corporativa tantas veces como sea necesaria, pero manteniendo a la vez el foco en lo importante.

Es imperativo ser capaz de conservar intacto el concepto de “Quiénes somos” y Qué hacemos”, por mucho que revisemos el “Cómo lo hacemos”.

Pero, ¿Cómo podemos formar el equipo adecuado para afrontar unos retos que no conocemos? ¿Qué capacidades buscamos? ¿Cuál es el perfil del Directivo adecuado para abordar una situación que todavía no se ha producido?

En el contexto actual de escenarios de difícil comprensión, volátiles y complejos, cobra más importancia el rol del “Advisor”; La posibilidad de incorporar a nuestro equipo de forma ágil y rápida las capacidades necesarias para afrontar una situación particular se convierte en un “Súper-poder” que va a marcar la diferencia en cada decisión.

Como CEOs debemos contar con un Equipo Directivo que nos ayude en la toma de decisiones con las mejores garantías, pero además, debemos ser capaces de añadir a nuestro Equipo los perfiles necesarios con la suficiente flexibilidad para garantizar que tomamos las mejores decisiones cada vez.



DESTACADOS

India se posiciona en el ecosistema internacional de Startups

Startup India, la iniciativa fundada en el año 2016 posiciona al ecosistema del país como uno de los tres más importantes del planeta y una evolución de gran aceleración en los próximos años. Todo ello gracias al auge de las tecnologías digitales y el crecimiento de las startups en el país. Más de 98.000 Startups y 133 incubadoras impulsan el crecimiento del emprendimiento en el país y la retención del talento innovador.

India se ha transformado en un terreno fértil para el surgimiento de empresas emergentes y la creatividad, gracias a un entorno dinámico y en constante expansión. Este entorno emprendedor está respaldado por una amplia red de centros de innovación distribuidos por todo el país, los cuales brindan soporte a los emprendedores a través de espacios de trabajo colaborativos, programas de aceleración, acceso a mentores y conexiones con inversores. Un aspecto desta-

cado del ecosistema de empresas emergentes en la India es la amplia diversidad de sectores que abarca, desde la tecnología y el software hasta la agricultura y la salud.

Esto ha propiciado la aparición de una diversidad extensa de nuevas empresas y startups que están abordando problemáticas a nivel tanto local como global, presentando soluciones innovadoras y escalables. Todo ello en colaboración con los núcleos de innovación, las instituciones educativas también juegan

un papel vital en promover el espíritu emprendedor en India. Numerosas universidades prestigiosas en el país han establecido incubadoras y centros de emprendimiento con el objetivo de respaldar a los estudiantes y antiguos alumnos que aspiran a transformar sus ideas en negocios sólidos y sustentables.

Las universidades no se limitan de esta forma únicamente a brindar recursos y guía académica, sino que también se destacan por cultivar y fomentar una atmósfera



de innovación y creatividad entre todos aquellos que forman parte de su comunidad educativa. Estos centros de excelencia académica, como el Instituto Indio de Tecnología (IIT) en Bombay, la Escuela de Negocios Indian School of Business (ISB) en Hyderabad y la Universidad de Ciencias Aplicadas Indraprastha (IPU) en Delhi, sobresalen no solo por su alta calidad educativa, sino también por su compromiso con la colaboración con la industria y la promoción de la investigación interdisciplinaria para impulsar el desarrollo de nuevas ideas y soluciones.

En resumen, estas prestigiosas instituciones académicas no solo se centran en impartir conocimientos, sino que también actúan como motores de cambio y progreso al fomentar la innovación a través de la sinergia entre la academia, la industria y la investigación. De esta forma, el análisis detallado nos permite apreciar la complejidad y vitalidad del ecosistema de startups en la India.

Entre las regiones a destacar en este crecimiento del ecosistema startup en India destaca por su mayor número de empresas emergentes Maharashtra, cuya capital es Bombay, seguida de Karnataka, con capital en Bangalore, y Delhi como territorios en expansión. Otro elemento que se destaca en los últimos años en India, es el posicionamiento del liderazgo femenino en el sector startup, donde el emprendimiento femenino supera aquí a la media global. Se calcula que 3 de cada diez fundadores son mujeres. Sien-

do casi un 32% las startups lideradas por mujeres en el país.

Este entorno se destaca en definitiva por la gran variedad de emprendimientos y su constante evolución, respaldados por una extensa red de centros de innovación y universidades que fomentan la creatividad y la excelencia. La cultura emprendedora en India está en pleno auge, cultivando un ambiente

Entre las regiones a destacar en este crecimiento del ecosistema startup en India destaca por su mayor número de empresas emergentes Maharashtra

propicio para el surgimiento de nuevas ideas y proyectos innovadores.

El apoyo continuo del gobierno, el sector privado y la comunidad académica ha sido fundamental para fortalecer este ecosistema vibrante. Se espera que India continúe siendo un semillero de empresas emergentes exitosas que no solo impulsan el crecimiento económico del país, sino que también contribuyen a la innovación a nivel nacional e internacional. Este ambiente colaborativo y dinámico sienta las bases para un futuro próspero y lleno de

oportunidades para aquellos que decidan embarcarse en el mundo del emprendimiento en India.

BANGALORE, EL NUEVO SYLICON VALLEY

Con su sector tecnológico en rápido crecimiento y su vibrante ecosistema de startups, Bangalore se ha ganado el apodo del “Silicon Valley de la India.” Situada en el estado meridional de Karnataka, Bangalore se ha convertido en un centro neurálgico para las empresas tecnológicas, las nuevas empresas innovadoras y el espíritu emprendedor en la India. La ciudad alberga numerosos gigantes tecnológicos multinacionales como Infosys, Wipro y Tech Mahindra, así como una floreciente escena de startups con empresas como Flipkart, Ola y Swiggy que hacen olas en la industria. El propicio entorno empresarial de Bangalore, la disponibilidad de talento cualificado y la sólida red de inversores han contribuido a su reputación como centro tecnológico. Una de las razones clave del éxito de Bangalore como Silicon Valley de la India es su desarrollada infraestructura y conectividad. La ciudad alberga numerosos parques tecnológicos, incubadoras, aceleradoras y espacios de co-working que proporcionan un entorno propicio para que las startups prosperen. Además, el aeropuerto internacional de Bangalore, su moderna red de metro y una red de carreteras bien conectada facilitan el acceso de las empresas a los mercados e inversores mundiales. Además, la

ciudad presume de una mano de obra diversa y con talento gracias a sus numerosas facultades de ingeniería, institutos de gestión y centros de investigación.

Esta reserva de profesionales cualificados ha impulsado el crecimiento de nuevas empresas innovadoras en sectores como el comercio electrónico, la tecnología financiera, la tecnología sanitaria y la tecnología agrícola. En los últimos años, Bangalore ha experimentado un aumento de la actividad inversora con empresas de capital riesgo, inversores ángeles y aceleradores corpora-

tivos que apoyan y financian activamente a las startups. Esta afluencia de financiación ha permitido a las startups de Bangalore ampliar sus operaciones, expandir su alcance y acceder a nuevos mercados, tanto dentro de la India como a escala internacional. A pesar de su rápido crecimiento y éxito, Bangalore sigue enfrentándose a retos como las limitaciones de infraestructuras, la congestión del tráfico y los problemas medioambientales. Sin embargo, el resistente espíritu emprendedor de la ciudad, su mentalidad innovadora y su ecosistema de colaboración

siguen impulsando su crecimiento y la sitúan como uno de los principales centros tecnológicos no sólo de la India, sino de todo el mundo. En conclusión, la trayectoria de Bangalore hasta convertirse en el Silicon Valley indio es un testimonio del potencial, el talento y el espíritu emprendedor de la ciudad. Fomentando la innovación, apoyando a las empresas emergentes e invirtiendo en su mano de obra, Bangalore está bien posicionada para continuar su trayectoria de crecimiento y consolidar su estatus como actor clave en el panorama tecnológico mundial.



EL DILEMA DEL LIDERAZGO: Cómo elegir entre un gerente competitivo y un liderazgo eficaz para impulsar el éxito de tu startup

En el mundo de los negocios, los conceptos de “gerente competitivo” y “liderazgo efectivo” se mencionan con frecuencia para describir roles y estilos de gestión esenciales para el éxito organizacional. Aunque ambos enfoques aspiran a generar resultados positivos, es fundamental reconocer sus diferencias distintivas. Este artículo se dedica a explorar estas diferencias, examinando el entorno empresarial actual, caracterizado por una competencia creciente, cambios acelerados y una constante necesidad de adaptación.

Por Alexander Riascos-Caicedo

Los gerentes y líderes son cruciales para dirigir a sus equipos hacia el cumplimiento de objetivos organizacionales, pero ¿en qué se distinguen?

- **Enfoque en resultados:** El gerente competitivo se concentra en alcanzar metas cuantificables, como incrementar las ventas y mejorar la eficiencia operativa y el crecimiento del beneficio. Este enfoque se orienta a lograr objetivos específicos dentro de un mercado altamente competitivo. En contraste, el liderazgo efectivo

trasciende los resultados inmediatos, buscando inspirar y motivar a los miembros del equipo para que alcancen su potencial máximo y contribuyan al éxito a largo plazo de la empresa.

- **Estilo de gestión:** El estilo directivo y orientado al control caracteriza al gerente competitivo, una aproximación valiosa en contextos donde la eficiencia y la pronta ejecución son prioritarias. Por otro lado, el liderazgo efectivo emplea la influencia y la guía, inspirando a los miembros del equipo a través de la delegación de

responsabilidades y creando un entorno favorable para su crecimiento y aprendizaje.

- **Desarrollo personal:** A menudo, el gerente competitivo puede relegar el desarrollo personal y profesional de su equipo en favor de resultados inmediatos. Diferentemente, el liderazgo efectivo valora el crecimiento individual, promoviendo la formación, el desarrollo de habilidades y el establecimiento de relaciones basadas en la confianza, lo que resulta en un ambiente propicio para el empoderamiento y el avance a largo plazo.



- Colaboración frente a competencia: Mientras que el gerente competitivo puede incentivar una cultura de competencia interna, donde los miembros del equipo luchan por reconocimiento o recompensas, el liderazgo efectivo fomenta la colaboración y la sinergia, valorando la diversidad de ideas y el trabajo conjunto para alcanzar metas comunes.

¿Cuál es la mejor opción? La elección entre un gerente competitivo y un líder efectivo depende del contexto específico. En ciertas circunstancias, la gestión competitiva puede ser adecuada, como en situaciones de crisis o para revertir rápidamente la situación de una empresa en declive. Sin embargo, en la mayoría de los escenarios, el liderazgo efectivo se presenta como la alternativa más beneficiosa, creando un entorno de trabajo positivo y productivo que favorece el éxito a largo plazo.

La elección entre un liderazgo competitivo y uno efectivo no debe

verse como un dilema absoluto, sino más bien como una decisión estratégica que debe alinearse con los objetivos específicos, la cultura organizacional y las circunstancias del mercado.

“Un líder verdaderamente efectivo es aquel que puede navegar entre diferentes estilos de gestión, adaptándose a las necesidades cambiantes de su equipo y organización”.

Este enfoque dinámico permite a las organizaciones ser resilientes frente a los desafíos, innovadoras en la búsqueda de soluciones y sostenibles en su crecimiento a largo plazo.

Por tanto, más allá de optar por un enfoque de gestión único, la clave para el éxito radica en la capacidad de los líderes para evaluar la situación, comprender las necesidades de su equipo y aplicar el estilo de liderazgo más apropiado para cada contexto. La flexibilidad y la adaptabilidad se convierten en competencias esenciales para los lí-

deres en el entorno empresarial contemporáneo, donde el cambio es la única constante.

De manera que le invito a reflexionar sobre estas perspectivas y compartir sus experiencias y opiniones. ¿Han observado situaciones en las que un enfoque de liderazgo ha sido particularmente efectivo? ¿Cómo equilibran los líderes la necesidad de resultados inmediatos con el desarrollo a largo plazo de su equipo y organización? Sus comentarios sin duda alguna enriquecerán esta discusión y ayudará a profundizar en la comprensión del liderazgo efectivo en el mundo empresarial actual.

SOBRE ALEXANDER RIASCOS CAICEDO:

Es CEO en *Emprende Mejor®*, organización que desarrolla programa de formación y acompañamiento para emprendedores en Latinoamérica. Coordinador de Educación Continua en la Escuela de Gobierno de la Universidad de los Andes (Colombia), Mentor Certificado del Centro de Emprendimiento de la Universidad de los Andes, Consultor Empresarial en Fundación Coomeva (Colombia) y ha sido Director de Emprendimiento en destacadas organizaciones en Latinoamérica. Escritor y columnista para revistas especializadas en diferentes países. Cuenta con importantes reconocimientos por su gestión en emprendimiento y desarrollo empresarial, entre ellos el concedido por la Asamblea Nacional del Ecuador por su aporte al emprendimiento del país.

Panorama del ecosistema emprendedor-inversor español a comienzos del 2024: **LUCES Y SOMBRAS**

Tengo que decir que humildemente llevo muchos, y con diferentes roles, en el ecosistema emprendedor-inversor español. Cuando echo la mirada atrás de más de quince años y veo el camino recorrido, me entra un alto nivel de satisfacción.

Fernando Moroy Hueto
Director Corporativo de Inversión y Financiación del Cluster Madrid FinTech
Advisor de Oryon Universal
Presidente del Chapter de Madrid – Red de Business Angels Keiretsu de San Francisco
Board and Advisory Board Member
Finance Professor

Hoy en día en España hay una base creciente de emprendedores (obviamente cuando hablo de emprendedores me refiero indistintamente a emprendedores y emprendedoras), de mucho talento y que han optado por ese camino para su desarrollo personal y profesional. Tengo una cierta relación con el entorno universitario y de escuelas de negocio y la idea anterior es una realidad objetiva.

También está consolidada y es creciente la base de inversores, individuales o Business Angels, family offices, Venture Capital o corporate venturing, que han decidido que la inversión en startups debe formar parte de su tesis global de inversión.

Finalmente no podemos olvidar

el esfuerzo que ha hecho el legislador a fin de crear un “entorno amable” para el emprendedor e inversor. Sin duda se podría haber llegado más lejos pero la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, es un importante elemento de avance en esa dirección correcta de favorecer desde diferentes ámbitos (administrativos, financieros, fiscales, legales, etc), tanto a las startups (caracterizadas en la ley como empresas emergente) como a los inversores.

Esta tendencia de fondo claramente positiva, sitúa a nuestro país como un agente relevante en dicho ecosistema europeo e internacional. Es verdad que la inversión en 2023

en startups españolas ha decrecido casi un 50% de la efectuada en 2022 (3.365 millones) y alejada de la cifra record de 2021 de 4.256 millones. Este descenso hay que atribuirlo a un menor número de rondas de inversión “grandes”, series C en adelante, así como a un año marcado por una geopolítica inestable y la persistencia de tipos de interés altos. Sin embargo hay que ponerlo en una adecuada perspectiva positiva en la medida que la inversión media de los años anteriores a 2021, la inversión media en startups en España había estado en el entorno de los 1.000 millones de euros.

A comienzos del 2024 hay también algunos desafíos que el ecosistema tendrá que despejar.



Los emprendedores tienen que entender que probablemente se han “acabado” aquellos tiempos donde era fácil “concatenar” una ronda de inversión con otra, con valoraciones regularmente crecientes y con unas exigencias más “laxas” en lo relativo a las métricas contundentes por excelencia como siempre serán las ventas de clientes, el EBITDA, y en definitiva el negocio real. Tendrán que ser más conscientes del “back to the basis” que supone el valor de un negocio basado en flujos de caja ciertos y no tanto en expectativas alejadas en el tiempo y basadas en métricas “blandas”. Esto ocurre además

en un momento de una coyuntura geopolítica más compleja y con unos tipos de interés, que aunque parecen estabilizados, tampoco es tan previsible su bajada en el muy corto plazo. Esta coyuntura hace que se esté alargando los plazos de cierre de las nuevas rondas de inversión, los flujos de caja del negocio sean menores y menos visibles, las tasas de descuento al alza y por ello la valoración de los proyectos flexionando a la baja.

Los inversores deben entender que además de aportar la financiación requerida, deben incorporar más valor al equipo fundador de la startup (smart money), en términos

de mentoring, ayuda en el desarrollo de negocio e incluso orientación estratégica, etc. No basta sólo con la aportación de capital esperando un “exit” de elevado múltiplo, hay que trabajar junto con equipo fundador ayudándole a resolver los múltiples desafíos de su actividad.

El regulador debiera seguir impulsado acciones que hagan que el ecosistema español sea verdadera y competitivamente amable, tanto con los emprendedores como con

El regulador debiera seguir impulsado acciones que hagan que el ecosistema español sea verdadera y competitivamente amable

los inversores, en las diferentes etapas del proceso inversor, tanto a la entrada en la inversión inicial como en la fase final de la desinversión y sus implicaciones fiscales. Está pendiente el lanzamiento de la ONE (Oficina Nacional de Emprendimiento). También sería realmente notable que el presupuesto destinado a la financiación en la fase inicial, por ejemplo la que representa ENISA, tuviera una dotación superior y creciente.

A pesar de todos estos desafíos venideros, creo que el futuro del ecosistema emprendedor-inversor español va a ser realmente exitoso.

¿UN BUEN LÍDER nace o se hace?

Lo sé, no es una pregunta original, pero sí es pertinente decir que se repite con mucha frecuencia todavía. Esta interrogante aún abierta se puede explicar como mínimo en dos vías. La primera, es que hay tantas respuestas razonables y coherentes que todavía no podemos llegar a un consenso colectivo, o bien, es que como ninguna respuesta acierta del todo, nos vemos imposibilitados de unificar las teorías circulantes. Por mi parte, me lanzo a ensayar una modesta interpretación y que prefiero comenzar con una experiencia personal.

Por Cristian Rivera Navas.
Mentor de Emprendedores y Consultor en Cultura Organizacional.

Cuando era un niño, me sentaba al final de la clase. Supongo que para los demás yo era un muchacho bastante tranquilo, normal y corriente, aunque no necesariamente tímido. El lugar que escogía en el salón de clases respondía a un particular impulso infantil. Me gustaba mucho observar. Me divertía analizando el comportamiento de mis compañeros, pero, por sobre manera, fijaba mi atención sobre los líderes naturales de la clase. Por aquellos años admiraba la exuberancia que éstos chicos presumían. El patrón de conducta giraba en torno a que por lo general eran muy buenos deportistas, extrovertidos y exitosos en sus conquistas amorosas. Muy ágiles mentalmente a la hora de denostar a otro compañero más débil. Agresivos verbalmente y también en lo físico, sometiendo sin complejos a los que se interponían en su camino. También hay que decir que académicamente

rondaban solo la medianía de la tabla. Los maestros se fastidiaban con ellos porque desordenaban el grupo, sin embargo, reconocían que eran líderes y no podían

El buen líder nace
y luego se hace
a fuego lento. El
verdadero líder
es un facilitador,
está al servicio
de los demás, es
humilde, generoso
y construye
confianza con otros
seres humanos

restringir su naturaleza salvaje de ir siempre provocando alborotos. Ellos eran molestos, pero visibles,

a diferencia conmigo, que simplemente pasaba desapercibido por el patio de la escuela.

Una de las ventajas que tiene acumular años en la vida, es el privilegio de ser testigo del desenlace de muchas de esas historias personales. Puedo dar fe que la gran mayoría de esos “líderes innatos” de mi niñez, hoy en día con suerte ostentan cargos de responsabilidad en mandos medios en organizaciones de diversa índole y, por lo pronto, no son los más queridos y respetados por sus colegas de trabajo y/o profesión. Para colmo, los que están más arriba que ellos en el organigrama, simplemente los ven como fusibles intercambiables. Son los típicos soldados en las trincheras de la organización.

Durante varias décadas del siglo pasado, prominentes psicólogos especializados en organización social, asumían que tener un moderado grado de agresividad (no violencia), era sinónimo de lideraz-



go; que ser dominante y algo autoritario eran elementos esenciales en los rasgos de personalidad que determina a un líder destacado. Me parece que esa premisa se está lentamente desmoronando. En beneficio de esos teóricos sociales, hay que entender el contexto y el espíritu de la época en los que esos juicios de valor fueron emitidos; eran otros tiempos, donde rei-

naban otras creencias simbólicas del poder. Lo que ellos asumían como claras huellas de liderazgo, en la actualidad no pasa de ser evidentes señales de caudillismo vulgar y estridente. Mi hipótesis es que los líderes nacen, pero es inseparable la función de aprendizaje en el proceso evolutivo de éste. Si un individuo que por naturaleza es carismático y tiene un carácter só-

lido y fuerte, la única manera para que no termine siendo un caudillo en una organización humana es la educación, añadiendo una inagotable curiosidad de aprender de otras personas que pueden ser incluso mejores que ellos en ciertas disciplinas específicas. El líder que se autopercebe como tal y no sabe observar y escuchar a su entorno, es tan solo un déspota, un ególatra de manual.

Hay que decir que no solo basta con la actitud de aprender, sino que el talento estriba en integrar esos aprendizajes y someterlos constantemente al medio ambiente humano que lo rodea. A los verdaderos líderes, se les admira y se les intenta imitar en sus actos ejemplares. Tener muchos seguidores no son ni garantía ni señal de ser un buen líder. No es necesario citar nombres históricos, todos tenemos en mente las caras y apellidos de aquellos personajes que representan el lado más oscuro del liderazgo mundial.

En resumen, el buen líder nace y luego se hace a fuego lento. El verdadero líder es un facilitador, está al servicio de los demás, es humilde, generoso y construye confianza con otros seres humanos. El buen líder es un autodidacta infatigable, es coherente entre el pensamiento y su praxis y, por sobre todo, no lidera masas, sino que las inspira, para que éstas sean mejores que él.

¿Cuales son los elementos esenciales para un **ECOSISTEMA EMPRENDEDOR?**

El emprendimiento se ha convertido en el mantra de todo gobierno, medio de comunicación y sociedad en general. Esto es muy positivo, ya que por fin se ha instalado en nuestra cultura, como se merece, con la importancia debida, y como apuesta para lograr el desarrollo, progreso y bienestar. Sin embargo, en muy poco tiempo hemos pasado de un extremo al otro, y estamos asumiendo varios riesgos asociados a la moda actual, que están inflando una burbuja, tanto por la parte de los emprendedores, como de las valoraciones e inversiones. Urge que cuanto antes pongamos un poco de sentido común, manteniendo el foco y visión a largo plazo.

La apuesta por el emprendimiento debe realizarse en un ecosistema emprendedor a medida, que facilite el desarrollo orgánico de todos los elementos que lo componen, actuando como un círculo virtuoso. Desde mi punto de vista, ese ecosistema emprendedor debería definirse por los siguientes elementos esenciales:

EL EMPRENDEDOR. LIDERAZGO Y EQUIPO

El líder o CEO fundador, es el centro y corazón de todo el ecosistema. A su alrededor esta el círculo del equipo emprendedor y fundadores. Un equipo que aporte confianza, capacidad de ejecutar una idea y las actitudes necesarias



para afrontar cualquier obstáculo. Esto es la clave de la startup, todo lo demás son recursos.

El liderazgo debe ser claro y decidido. Emprender es una labor dura y difícil, que requiere preparación, valentía, esfuerzo, dedicación y muchísima resiliencia. No es recomendable asumirlo con resignación o como alternativa al desempleo, todo lo contrario, debería ser una aspiración, compromiso y deseo personal.

Desde el primer momento, es aconsejable definir muy claramente y con rigor, los roles y funciones del equipo, así como las aportaciones de cada uno y el capital correspondiente. Siempre tiene que existir un líder, un CEO que tenga la última palabra. La cordialidad, confianza y “buen rollo” inicial, no deben condicionar el rigor profesional. La dirección compartida por todos, acaba generando muchos más problemas de los que pretende evitar. Alguien debe tomar la última decisión, asumir la responsabilidad y sus consecuencias, cuando la situación es adversa y a todos les tiemblan las piernas. Además, todos los stakeholders o grupos de interés de una empresa, necesitan saber a quien dirigirse, quien está al mando y conocer como piensa y actúa. Eso da tranquilidad, confianza y estabilidad. Imprescindible para cualquier negocio e inversión.

EL TALENTO

Según el Informe Transforma Talento de la Fundación Everis, los talentos de cada persona se componen de:

- a) Competencias y conocimiento: que sé hacer y que sé
- b) Actitudes: como afronto la vida y actúo ante ella
- c) Valores: como soy como persona

Talento de las organizaciones = (Competencia x Compromiso) = (saber hacer x querer hacer)

En la sociedad actual, estamos obligados a apostar por la llamada Economía del Talento, cuyo desarrollo depende de los siguientes factores:

1. sistema educativo y de producción del conocimiento efectivo, eficiente, exigente y de excelencia
2. ecosistema de apoyo al emprendimiento
3. competitividad global
4. atracción y retención del talento internacional

El ser humano posee un extraordinario potencial para desarrollar su creatividad, desplegar sus capacidades e impulsar su talento. Un talento que debería aprovecharse para dejar nuestra huella en la sociedad y ser un legado para las generaciones venideras.

Todos tenemos talentos naturales, somos únicos. Debemos usar esos talentos y potenciar las fortalezas de cada uno, no las debilidades. Si trabajas en lo que te gusta y apasiona, en tus talentos, lograrás mayor rendimiento, productividad y felicidad. Debemos ser nosotros mismos, alcanzar nuestra mejor versión, ser diferentes, con nues-

tras fortalezas y talentos, únicos e irrepetibles.

En las organizaciones se debería dar libertad, confianza y medios a las personas, para desarrollar sus talentos y fortalezas, y a cambio, la otra cara de la moneda, es pedir responsabilidad, compromiso y resultados. Esto no se puede falsear, debe venir de la confianza mutua a nivel personal y organi-

Todos tenemos talentos naturales, somos únicos. Debemos usar esos talentos y potenciar las fortalezas de cada uno

zativo. La consecuencia final será mayores beneficios económicos y sociales para todos.

Solos podemos ir más rápido, pero juntos llegaremos más lejos.

LA EDUCACIÓN

Como siempre, es la semilla de cualquier transformación y progreso, tanto personal como social. A pesar de que la imaginación y la creatividad son el motor del desarrollo humano, la escuela tradicional mata la creatividad y la imaginación no puntúa en las calificaciones. Resulta cuando menos paradójico. Desde pequeños se nos empuja a ser iguales, la equiparación al mínimo común,

trabajar las debilidades, falta formación en competencias, una cultura financiera y empresarial básica, etc. Un tema de gran calado, que merece un análisis específico.

La creatividad es la imaginación aplicada, tener ideas nuevas que sean valiosas.

La innovación es la creatividad en acción, es hacer negocio de lo creado.

El emprendimiento es la materialización y desarrollo de la innovación.

La cadena de valor: imaginación → creatividad → innovación → emprendimiento, se debe potenciar desde niños, y mantener y desarrollarla durante toda la vida, a nivel personal y profesional. Recordar que es distinto ser empresario que emprendedor. Obviamente, las empresas deben enfocar sus esfuerzos a que esto ocurra con todos sus empleados.

Un adulto creativo, es un niño que ha sobrevivido.

No obstante, se dan dos importantes paradojas, tan absurdas como reales. La primera, que las empresas buscan profesionales con ciertas actitudes y competencias, que sean innovadoras y emprendedoras, y sin embargo, la educación no las facilita ni promueve; y la segunda, que una vez contratados resulta difícil tener iniciativa, potenciar la innovación y ser un “intraemprendedor” en la empresa. Esta situación resulta frustrante y es una de las principales causas del “despido interior” y la infelicidad laboral.

LA CULTURA

El desarrollo de una cultura emprendedora e innovadora, quizás sea lo más difícil de lograr y además, los resultados son lentos y solo se llegan a ver a largo plazo. Por este motivo, suele ser un elemento que se infravalora u olvida. Sin embargo, es crítico, transversal al resto, aporta estabilidad, permanencia, y supone el abono para el desarrollo del resto de elementos.

Para lograrlo existen múltiples barreras que debemos tratar de combatir y eliminar, como por ejemplo: imagen negativa del empresario; valoración social del riesgo, la ambición y el fracaso; cultura de subvención; formación financiera y

Las políticas públicas deberían promover el mejor hábitat posible para todos

comercial; liderazgo; miedos; burocracia; fiscalidad; financiación; tratamiento a autónomos y pymes; etc.

Además, me gustaría resaltar una importante debilidad muy arraigada en nuestra cultura, el minifundio y los EGOsistemas, antes territorial y ahora mental. Nos cuesta mucho trabajar juntos por un bien común, más allá del beneficio personal, con verdadera empatía, buscando una relación de ganar-ganar para ambas partes. Esta enfermedad se transmite gracias a otros virus muy potentes y dañinos, como la envidia,

el egoísmo, la vanidad (potenciado por el postureo y las apariencias), que unido al consumismo de la sociedad actual, nos lleva a priorizar el bien-tener en lugar del bien-estar, con graves consecuencias.

LA POLITICA. GOBIERNO Y ADMINISTRACIONES

El papel de los gobiernos y administraciones públicas, y las políticas que se deriven de ellos, resultan fundamentales para aportar el caldo de cultivo necesario y las condiciones que favorezcan el desarrollo del ecosistema, pero sin asumir la función de liderazgo, que corresponde a los emprendedores.

Las políticas públicas deberían promover el mejor hábitat posible para todos. Es un elemento que puede condicionar directamente a los demás, facilitando o dificultando su desarrollo. Para ello, se podrían potenciar más diversas medidas, como por ejemplo:

- simplificar y abaratar la creación y cierre de empresas
- favorecer fiscalmente el ahorro e inversión en emprendimiento y capital riesgo
- de igual forma, otras vías de micro-financiación y préstamos: crowdfunding, crowdlending, business angels, micro-créditos, ...
- facilitar el inicio de actividad y viabilidad de autónomos, startups y pymes, a través del aplazamiento inicial de impuestos, agilidad del pago de las administraciones, pago de impuestos en función de los ingresos reales, ...



- promover y facilitar la unión y mayor tamaño de las pymes, la re-estructuración, transmisión, relevo y el re-emprendimiento
- potenciar la internacionalización
- inversión en I+D e innovación
- inversión en educación, con un pacto de Estado que evite su uso como arma política, apostando por una educación de calidad, con mejores medios, recursos y metodologías; la docencia bien valorada, social y económicamente; mejorar la gobernanza de las universidades, la transferencia de conocimiento y resultados de investigación a la sociedad, evitar su endogamia, etc.
- captación y desarrollo internacional del talento y emprendimiento
- potenciar la relación de la Triple Hélice: administración-universidad-empresa, especialmente las relaciones universidad-empresa, en sus múltiples face-

tas: empleo, formación, I+D+i, emprendimiento, cooperación internacional, etc.

EL MERCADO E INFRAESTRUCTURAS

Aunque resulte una obviedad, para la creación y desarrollo del ecosistema es imprescindible que exista un nicho de mercado, es decir, que haya clientes y demanda para esos productos y servicios. Volviendo al símil anterior, también es preciso un hábitat adecuado para que esa flora y fauna específica se pueda implantar, crecer y reproducir.

De igual forma, debe existir un entramado industrial y formativo en ese sector, lo más rico y variado posible, que facilite las relaciones laborales, profesionales y empresariales. Sería importante contar con la existencia de casos de éxito, emprendedores con experiencia previa y empresas tractoras que ayuden a tirar del resto.

Y por último, dicho hábitat debe estar dotado de las mejores infraestructuras posibles, con los medios y recursos necesarios, en términos de espacios, ubicaciones, energía, logística, comunicaciones, tecnología, etc.

LA FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

Los mercados financieros mueven cantidades ingentes de fondos, en búsqueda de buenas oportunidades de negocio. Los actuales tipos de interés, la burbuja inmobiliaria y la inflación, entre otros, hace que sea especialmente difícil encontrar inversiones con una buena rentabilidad y riesgo. Su consecuencia es un volumen importante de fondos ociosos, y una gran oportunidad para captar inversión.

No obstante, la financiación e inversión en emprendimiento y startups sigue siendo limitada y muy localizada en fases avanzadas. A pesar de todo lo que se dice, la realidad muestra que la inversión en fases iniciales, por Business Angels y capital semilla, sigue siendo insuficiente y supone una grave debilidad.

El rango de inversión aproximado entre 250k y 1,5M de euros, unido a la falta de formación (especialmente financiera), preparación y maduración de muchos proyectos, y a la escasez de estructura de business angels, son las principales causas de que el llamado “valle de la muerte”, donde es necesario cubrir los flujos de caja negativos iniciales, sea más profundo y difícil de superar que en otros países.

Dicho esto, deberíamos admitir que existe una burbuja en el emprendimiento, a imagen y semejanza de la pasada burbuja inmobiliaria. Por un lado, al amparo de la moda actual, mucha gente se anima o se ven empujados a emprender sin criterio, preparación o condiciones suficientes, o lo que es peor, lo asumen como la única alternativa al desempleo. En cualquier caso, con gran desconocimiento de lo que supone.

Por otro lado, se ha generado cierto mercado especulativo, donde algunos emprendedores ponen el foco en el inversor y levantar capital, dar un pelotazo, en lugar de poner el foco en el cliente, facturar, madurar y escalar la startup. Asimismo, existen inversores y capital riesgo que también están especulando con las startups, buscando el beneficio rápido y a corto plazo, forzando sus ratios, indicadores o nuevas rondas de inversión. Así, las valoraciones de las startups se ven infladas por ambas partes, sin el suficiente rigor, vulnerando el mercado y haciendo un flaco favor a los que actúan con criterio, sentido común y profesionalidad.

Huelga decir que esto es la excepción y no la regla, pero su tendencia resulta tan triste como alarmante y peligrosa. En demasiadas ocasiones, se está poniendo en juego el futuro profesional de muchas personas, a veces muy jóvenes, sus sueños, ahorros familiares, autoestima, vocación, etc., así como los fondos, confianza e interés de los inversores, que les puede empujar a apostar por inversiones de menor riesgo y en etapas más maduras, que poco o nada tiene que ver con

el emprendimiento. De esta forma se corre el riesgo de agravar aún más la falta de inversión en capital semilla y en emprendedores.

EL SOPORTE Y APOYO

Como complemento de todo lo anterior, y no menos importante, existen diversos y muy variados elementos de soporte, apoyo y dinamización del ecosistema, públicos y privados, gratuitos y de pago, dedicados en exclusiva o parcialmente interesados en el emprendimiento, sin los cuales sería mucho más difícil el camino al éxito.

El factor que ayuda a transformar a distintos músicos en una orquesta con la misma partitura

Como en botica, hay de todo tipo, cada vez más, y con ofertas más similares. Importante analizar y seleccionar bien, para no perder el tiempo, sueños y dinero. Es vital tener información suficiente y criterio para comparar y seleccionar. Existe mucho humo y falsos expertos. Conviene ser cautos, aplicar el sentido común y elegir con rigor.

Personalmente, creo que hay dos criterios básicos. Uno es, preguntar a otros usuarios previos, para conocer sus valoraciones y recomendaciones; y otro, priorizar siempre a aquellos que tengan experiencia emprendedora real, crea-

do empresa y asumido sus riesgos y responsabilidades. Que no toquen de oído. Cuanto más especialistas y comprometidos con el emprendimiento, mucho mejor. Es preciso recordar, que para emprender no hay recetas y los conocimientos, competencias y actitudes del emprendedor, son muy diferentes del alto ejecutivo. Crear startups es muy distinto que dirigir grandes empresas.

LA INCUBACIÓN Y ACELERACIÓN

Dentro del soporte y apoyo, cabe hacer una mención especial a los programas de “aceleración”. En mi humilde opinión, creo que lo mejor es un proceso de “soporte y acompañamiento” a medida, en lugar de una aceleración genérica de distintas startups, a todas igual y durante el mismo tiempo. Creo que se debe poner el foco en la especialización (sectorial, tecnológica, geográfica...), la personalización, facilitando el desarrollo de negocio y acceso a financiación e inversión.

En la medida de lo posible, el programa ideal de soporte y acompañamiento debería ser equivalente a una tutoría a medida, en el proceso de aprendizaje, validación y desarrollo de negocio, donde se trabaje en:

- formación (conocimientos y competencias técnicas y funcionales)
- + mentorización (propia y de expertos, emprendedores y empresas tractoras)
- + inversión (contacto previo y relación cercana con inversores)
- + networking (stakeholders cercanos e internacionales)

+ servicios boutique, es decir, a la medida y personalizados

Aplicando el sentido común, si la clave son las personas y equipo emprendedor, que sea de confianza, capaz de ejecutar la idea y con las actitudes necesarias, parece imprescindible un período de conocimiento y “noviazgo” mutuo lo más profundo posible, tanto para hacer la selección como para lograr el aval.

Obviamente, esto choca con el tiempo y coste del mismo, pero es fundamental que exista un proceso de inversión más riguroso, donde los inversores puedan participar en el acompañamiento, antes, durante y después de su inversión. De esta forma, podrían lograr un mayor y mejor conocimiento, criterio y valoración de los proyectos, que redunde en mejores resultados de inversión y garantías de éxito.

LOS CONECTORES

Y por último, el intangible clave para que los demás elementos encajen y funcionen, bien seleccionados, a la medida de cada caso, de forma personalizada, eficiente y eficaz. El factor que ayuda a transformar a distintos músicos en una orquesta con la misma partitura.

Se trata de gente muy particular, con experiencia de verdad, que puede estar o no dentro de uno de los anteriores elementos de soporte, y que gracias a sus conocimientos, experiencia y actitudes personales, pueden y quieren ejercer como conectores, dinamizadores, pegamento o facilitadores del ecosistema, buscando y seleccionando los me-

jores y más adecuados elementos para cada startup, en cada momento. Suelen aportar una amplia red de contactos y cuentan con la empatía necesaria para ponerse en la piel del otro y actuar como si fueran un co-piloto del proyecto.

Estos perfiles son muy difíciles de crear, encontrar y valorar. En la medida de lo posible, deben ser per-



sonas muy creativas, abiertas, flexibles e innovadoras, destacando por su visión estratégica para diseñar la hoja de ruta y buscar soluciones, y a su vez, con la humildad necesaria para asumir sus limitaciones, y preguntar a quien haga falta para encontrar la solución más adecuada.

EN RESUMEN

- No se pueden plagiar directamente ecosistemas ajenos, se necesita una adaptación a cada hábitat. Cada ecosistema es único e irrepetible.
- Una vez conocidos los elementos y condiciones de nuestro hábitat en particular, se debe planificar una estrategia integral, que implique a todos de forma coordinada y uniforme.
- Los resultados no se pueden esperar a corto plazo, ni se puede

cambiar de estrategia con cada gobierno, crisis, urgencia, etc. Se trata de un fin estratégico y en común a largo plazo.

- El éxito no depende de inversiones millonarias y reiteradas, es necesario capital para facilitar los medios necesarios, las condiciones más adecuadas y la inercia inicial, pero el ecosistema debe ser natural, no se puede “comprar” y mantener solo con dinero. No se puede forzar su desarrollo, debe fluir y lograr ser auto-sostenible. Todos los elementos deben tener su protagonismo y jugar su papel, para que se genere un círculo virtuoso entre todos.
- El papel de líder y protagonista es misión exclusiva del emprendedor y su equipo.
- Elementos de soporte profesionales y comprometidos, siendo clave que tengan experiencia real en emprendimiento y con startups y red de contactos internacionales.
- Un proceso de “soporte y acompañamiento” mejor que “aceleración” tradicional. Creo que se debe poner el foco en la especialización, la personalización y la inversión.
- Especialmente importante es el papel de mentores, remunerados de alguna forma, los emprendedores y startups de éxito, que actúen como tractores, y la participación activa de los inversores.
- Los conectores son clave para ayudar a diseñar el ecosistema, apoyar su desarrollo y facilitar a los emprendedores la conexión con los elementos más adecuados a cada caso, a su medida y en cada momento.



MIRANDA DE EBRO

la ciudad que atrae a empresas referentes en el presente y a startups que lo serán en el futuro

7 años. Ese número tan cabalístico, ése que marca un antes y un después. Ése es el tiempo en el que se han producido 200 nuevas inversiones empresariales en el suelo industrial de la pequeña ciudad burgalesa de Miranda de Ebro.

Una cifra, precisamente, la de los 7 años, que es representativa de la edad de madurez de las Startups, muy relacionada con el momento en

que dejan de considerarse como tales.

De estas nuevas inversiones, una parte significativa se ha correspondido con Startups. Por-

que, en Miranda, no sólo se han captado importantes proyectos referentes a nivel nacional, sino que se han implantado relevantes Startups, empresas de nuevo cuño

cuyos nombres puede que aún no sean muy conocidos; pero que tal vez lo sean en un futuro cada vez menos lejano.

De entre los proyectos más conocidos, destacan algunos como el de Seur, el líder del transporte en España, que ha montado en Miranda de Ebro dos proyectos estratégicos para la compañía: su almacén de trámite aduanero y su principal centro de distribución de mercancía internacional, en el polígono de Ircio.

También Aldi ha sido seducida por Miranda de Ebro para montar su gran Plataforma Logística, la más grande a nivel nacional, que operará también desde el polígono de Ircio.

Incluso Panattoni, el promotor inmobiliario logístico-industrial líder en Europa, está montando su proyecto más grande a nivel estatal, también el polígono de Ircio, cuyas cifras impresionan por sí mismas: 285.000 m2 de terreno, más de 130.000 m2 de superficie construida, y unas cifras de empleo potencial a generar ingentes.

También otros proyectos, ya de menor envergadura, pero abanderados también por líderes sectoriales, han apostado por Miranda para su crecimiento, en este caso en el polígono industrial de Californias, como Geimex, líder de productos de carrocería en el Aftersmarket español; u Olano, líder en logística de pescado y marisco en la Península Ibérica. O Synergy, el operador logístico del grupo Hutchison Ports, la red portuaria líder a nivel mundial, que ha en-



De entre los proyectos más conocidos, destacan algunos como el de Seur, el líder del transporte en España, que ha montado en Miranda de Ebro dos proyectos estratégicos para la compañía

trado en el polígono industrial de Rottneros.

U otras firmas muy conocidas, cuyos proyectos se encuentran pendientes de desarrollo, como el de Stef, líder europeo en el transporte de alimentos bajo tempera-

tura controlada, en el polígono de Californias. Así mismo, han entrado otros importantes proyectos en el polígono de Ircio, también pendientes de desarrollarse, como el de la firma del sector de automoción IPM-Rubí, referente en estampaciones; Grupo Andrés, líder nacional en distribución de neumáticos; o Neelam, multinacional proveniente de la India referente en el diseño de fertilizantes eficientes y sostenibles.

Pero dejemos a un lado la lista de proyectos de firmas referentes y consolidadas entrantes en Miranda de Ebro, que es prolija; y hablemos de las Startups, cuyos nombres no contarán con el respaldo del tiempo que tienen por detrás, pero que sí contarán con el beneplácito del tiempo que tienen por delante, dado el enorme potencial que atesoran.

Startups tecnológicas:

El sector tecnológico ha comenzado a tener representación en Miranda de Ebro con la implan-

tación, en el polígono de Bayas, de beBee, empresa candidata a “Startup Unicornio Europea”, que se convirtió en abanderado del sector de las TICs para evolucionar en el crecimiento que la llevó a conseguir más de 12 millones de usuarios en todo el mundo en tiempo récord, y a unir a sus sedes de Madrid y Nueva York, la de Miranda.

Así, la planificación estratégica de la ciudad conseguía dotarse de su primera empresa tecnológica y digital, como primer paso para profundizar en un sector hasta entonces sólo explorado por la Fundación Centro Tecnológico de Miranda de Ebro.

A ésta, le han seguido otras, como la spin off Aciturri Tech, empresa tecnológica especializada en automatizaciones inteligentes enfocadas principalmente desde la Inteligencia Artificial, en el polígono de Ircio.

E incluso se ha implantado en Miranda un Centro de Competencias Digitales, una iniciativa novedosa dedicada al Mantenimiento de Aplicaciones Informáticas de Gestión y de Aplicaciones Móviles ferroviarias.

Startups industriales:

En el sector industrial, Miranda ha recibido una amplia variedad de Startups, muestra de un dinamismo multisectorial creciente.

Resulta significativo el caso de Remaelectric, que ha implantado en Miranda dos factorías, tratándose de una industria de alto valor añadido, adalid de la economía circular, con un proyecto único y



pionero en España, en el polígono de Ircio, que extiende el ciclo de vida de grandes aparatos electro-

mecánicos; y un segundo proyecto manufacturero en el polígono de Bayas.

Un hito que ha dado cumplimiento a otro objetivo de planificación estratégica de ciudad, dotándose del recurso de la multimodalidad para convertirse en un referente logístico

Polígono donde también han entrado nuevas empresas incipientes, como Tailortech (con la pretensión de ser un referente en la fabricación de componentes avanzados de equipamientos ferroviarios), Precise CNC (especializada en el mecanizado de precisión), o Electrotécnica de Ochoa (dedicada a la automatización y control industrial).

En el polígono de Ircio también destacan nuevas inversiones de empresas emergentes, como la farmacéutica veterinaria BVS, con un interesante componente biotecnológico, reconocida con prestigiosos premios, como los Digital Tek.

O en el polígono de Californias, con Minerals Partner Investments, otra industria incipiente que profundiza en la tan necesaria economía circular.

E incluso han arrancado nuevos proyectos agroalimentarios, como Brainapple, dedicado a la elaboración de bebidas refrescantes y saludables, basadas en la manzana, con connotaciones innovadoras y ecológicas y productos que han conseguido el premio Superior Taste Award del prestigioso International Taste Institute de Bruselas, y que cuenta con novedades mundiales como el Brainapple-Alga.

Estos ejemplos son ilustrativos del cumplimiento que se va dando a la estrategia de la ciudad, en cuanto a su planificación de cara a favorecer el desarrollo de proyectos industriales en sectores estratégicos específicos.

Startups logísticas:

Incluso en el ámbito logístico, es destacable que se haya conseguido disponer de una plataforma logística multimodal en tan solo dos años, mediante la creación de la Terminal de Contenedores Miranda, ya con un flujo que ha superado la decena de trenes semanales.

Un hito que ha dado cumplimiento a otro objetivo de planificación estratégica de ciudad, dotándose del recurso de la multimodalidad para convertirse en un referente logístico que abre una puerta al mundo mediante la conexión marítima.

Un mundo donde se ha posicionado Miranda, como evidencia el hecho de haber conectado con lugares con tanto potencial como Latinoamérica, con nuevas empresas como la peruana Multiservicios Lucano o la colombiana Antioquia Trans.

Además, se ha apostado por la diversificación con una nueva Startup, Miranda Temática, que pretende un posicionamiento como referente de la industria cultural a

través de la tematización de la ciudad como nudo de comunicaciones.

Como colofón, BDigital ha impulsado la Aceleradora Miranda Conecta, una herramienta estratégica en la búsqueda constante del talento, ese factor que esconde la clave para que las Startups dejen de serlo, perdurando más allá de los 7 años, ese número tan cabalístico, ése que marca un antes y un después.



STARTUPS: la importancia de los entornos colaborativos

Toda empresa emergente -las startup lo son indudablemente- transitan un tiempo de maduración que determina un proceso de dificultades, hasta alcanzar la escalabilidad necesaria para que el negocio implícito logre la rentabilidad determinada en su respectivo plan de negocio. A lo largo de todo este proceso esos emprendimientos, seguramente innovadores y originados en alguna oportunidad detectada, precisan una serie de colaboraciones de todo tipo que le faciliten su desarrollo.

Por Lic. Rodolfo Games

Es esta una instancia sumamente importante puesto que de ella depende muchas veces el éxito del proyecto encarado. De todas las necesidades que en este lapso deben resolverse, quizá el aporte del financiamiento requerido sea la más importante pero no la única, ya que hay muchas otras (tecnología apropiada, comunicación efectiva, benchmarking, espacios físicos para alojar el emprendimiento en su etapa inicial, etc.) igualmente trascendentes. La utilización de entornos colaborativos que faciliten la apropiación de los instrumentos para resolver estos desafíos resulta un aliado estratégico fundamental.

CARACTERÍSTICAS DE UNA STARTUP

Nadie dijo nunca que fuera fácil emprender la aventura de empen-

der. Antes bien, todo lo contrario. Se trata de una aventura difícil, normalmente arriesgada, con variopintas dificultades, no exenta de contratiempos y sinsabores. Pero posible. Y para que lo sea, deberán darse una serie de condiciones a partir de una oportunidad y de una idea que funcione.

Se deberá por ejemplo cumplir este proceso:

- 1 lograr un efectivo posicionamiento.
- 2 en la mente del potencial consumidor.
- 3 prometiendo valor.
- 4 según atributos.
- 5 que nos posicionen como diferentes
- 6 y que definan el *por qué a mi* (por qué seré yo el elegido)

Cumplido todo esto, habrá que definir el Plan de Negocios

y el Plan de Comunicación, pensando siempre estratégicamente en función del contexto en el cual nos movemos.

Específicamente una STARTUP no solo debe cuidar lo señalado, sino que además debe mostrarse innovadora y absolutamente escalable.

LOS ENTORNOS COLABORATIVOS

En todo su desarrollo y puesta en el mercado, esa startup necesitará recursos de todo tipo, no solo humanos y financieros. Necesitará asesoramiento de expertos, de académicos, de profesionales. También querrá contactar gestores y aún tener asistencia de otros empresarios; necesitará conocer la existencia de incubadoras y/o aceleradoras; de espacios físicos donde alojar sus plantas, explorar canales de dis-



tribución, potenciales mercados locales e internacionales, participar de rondas determinadas, conocer programas públicos de asistencia y mucho más.

Disponer de una comunidad que le facilite todos esas herramientas y posibilidades, que le permita interactuar con distintas redes de colaboración y que le ponga a disposición los contactos pertinentes para concretar sus objetivos tiene un valor incalculable.

EL CONGRESO INTERNACIONAL DE STARTUPS

La Asociación Internacional de Startups, la Red Business Market y el Congreso Internacional de Startups, en sus diferentes

versiones y locaciones, son un claro ejemplo de estos entornos colaborativos, a la vez que resultan actores fundamentales para potenciar el espíritu innovador y la creatividad de gran cantidad de emprendedores que buscan soluciones a sus necesidades.

En su última versión en Sevilla, sin ir más lejos, tuvo más de 2000 participantes de 46 países, con la asistencia de un gran número de universidades, centros de innovación y otras instituciones provenientes de esos países. Se movilizó además un

capital de inversión cercano a los 2500 millones de euros, se generaron más de 3000 reuniones y encuentros de networking directos, como también un formidable número de reuniones y contactos informales. Todo esto en un ambiente propicio para hacer sinergias de diferentes magnitudes.

Y eso no es todo: en el mismo evento se abrió la inscripción



para participar en la versión del 2024, habiendo inmediatamente más de 500 postulaciones confirmadas.

Sin ninguna duda, el Congreso se ha convertido en un referente del ecosistema startups a nivel nacional e internacional.

CINCO CLAVES PARA REFUNDAR LOS RRHH entre emprendedores: una cuestión de éxito o fracaso

Todos sabemos que el camino emprendedor es un viaje lleno de desafíos y oportunidades, pero se nos olvida a menudo que son las personas que elegimos para que nos acompañen en esta travesía, las que van a jugar un papel crucial para el éxito o fracaso de cualquier proyecto. La composición del equipo, por tanto, no solo es crucial, como ocurre en cualquier organización; en la decisión de emprender va implícita la necesidad de formarse en RRHH, y apostar por una gestión de las personas y del talento revolucionaria desde sus inicios para conseguir resultados reales.

Por Joaquín González del Pino. CEO de GFS Consulting y Presidente de Quixote Innovation

En GFS Consulting trabajamos constantemente por aportar nuestra experiencia, de más de 25 años en el sector de los RRHH, al ecosistema emprendedor, y apostando por revolucionar la forma en la que se relacionan el emprendimiento y la gestión de las personas. En definitiva, refundando los Recursos Humanos; porque si el éxito y el fracaso lo marcan las personas y el talento de tu equipo, ¿qué crees que ocurriría si los roles y funciones no se definen correctamente desde el principio?

Si tienes en cuenta estas cinco claves, lo que acabas de imaginar será muy diferente:

ANÁLISIS PROFUNDO Y ESTRATÉGICO DEL EQUIPO

Desde el primer día es esencial un análisis exhaustivo de los integrantes del equipo emprendedor. Normalmente, en el momento de formar un equipo de trabajo que pretende desarrollar una idea, y llevarla al éxito, no pensamos en asignar funciones específicas; directamente nos ponemos a ello con mucha decisión y coraje, sin asignar roles y responsabilidades de manera consciente.

Dedicar un tiempo y espacio a reflexionar sobre una clara y eficiente asignación cargos y tareas,

no solo impulsa el desarrollo interno del proyecto, sino que también influye en la percepción de los posibles inversores. Para optimizar este proceso, podemos apoyarnos en el uso de herramientas y metodologías de gestión de equipos como los modelos BOSI, DNA, DISC o Belbin, y conseguir evaluaciones detalladas para identificar las fortalezas individuales, grupales y la integración de cada una de ellas en la dinámica del equipo. Esto nos va a permitir elegir a las personas adecuadas para cada puesto y garantizar versatilidad en el talento de tu proyecto, clave para impulsar la innovación y la co-creatividad.



Por eso, hemos desarrollado e implementado con éxito herramientas especializadas como GFS' Consulting Team Dynamics, con la que identificamos las habilidades y talentos individuales, así como las potenciales sinergias para generar resultados hacia el éxito del equipo.

ADAPTACIÓN A LAS ETAPAS DEL PROCESO EMPREENDEDOR

Cada etapa del proceso emprendedor requiere habilidades

y perfiles específicos. En la fase inicial, por ejemplo, es crucial contar con personas visionarias y creativas que puedan generar ideas innovadoras y visualizar el potencial del proyecto. Este podría ser el rol del fundador o cofundadores, cuya pasión y visión son la fuerza impulsora detrás de la empresa.

Sin embargo, a medida que el proyecto avanza, las necesidades del proyecto cambian. En la etapa de desarrollo, se requiere un enfoque más técnico y ejecutivo. Aquí es donde entran en juego

perfiles como el director de operaciones, el jefe de tecnología o el responsable de marketing. Estos profesionales tienen la tarea de llevar las ideas a la realidad, gestionando recursos y ejecutando estrategias.

EVITANDO CONFLICTOS Y REDUNDANCIAS

La redundancia de roles es una trampa común en equipos emprendedores. Normalmente varios amigos que trabajan o estudian juntos deciden empre-

der y en la mayoría de los casos cuentas con perfiles similares en cuanto a nivel de conocimiento o habilidades.

Dos líderes fuertes en áreas similares pueden generar conflictos de poder y obstaculizar el progreso del proyecto; por desgracia, muchos proyectos con esta problemática han finalizado con la ruptura del equipo, de la amistad o del proyecto al completo. En estos casos, es crucial identificar estas redundancias y redefinir los roles de manera que cada individuo aporte un valor único y complementario al equipo. Desde GFS' Consulting acompañamos con planes de refuerzo y desarrollo personalizados para fortalecer el aprendizaje, la resolución de problemas y la toma de decisiones eficientes.

Por ejemplo, podríamos encontrarnos ante un caso muy común, y es un startup de base tecnológica en la que tanto el CEO como el CTO tienen habilidades de liderazgo y visión técnica. Este contexto puede llevar a conflictos a la hora de acordar quién toma las decisiones finales en cuestiones técnicas. En lugar de permitir que esta situación avance y genere tensiones, el equipo puede conseguir exprimir las habilidades y conocimientos de ambas personas reorganizándose con una estructura clara de cargos y responsabilidades. Así, el CEO podría enfocarse más en la estrategia general del negocio, mientras el CTO asume las decisiones técnicas.

CUBRIENDO BRECHAS DE HABILIDADES

Otro tema crucial es saber identificar las carencias de habilidades en el equipo, para ello se hace imprescindible eliminar egos y reconocer que al menos, de momento, alguna persona puede no estar a la altura de lo que el proyecto demanda. Contratar talento externo para áreas

Estos profesionales tienen la tarea de llevar las ideas a la realidad, gestionando recursos y ejecutando estrategias

clave puede ser la solución, pero muy a menudo no tenemos recursos económicos suficientes y debemos reconducir a un miembro del equipo para que al menos, de forma temporal, pueda realizar esas tareas. La clave está en diferenciar aptitud-actitud y conocimiento.

Si falla la aptitud se debe prescindir de esa persona para ese puesto; si nos encontramos ante una falta de actitud, en muchas ocasiones nos podemos estar enfrentando a una si-

tuación provocada por una falta de autoestima: el famoso síndrome del impostor, lo que podremos resolver habitualmente con sesiones de coaching y, finalmente, si lo que falta es conocimiento se puede nombrar un mentor o recibir formación en esa área.

No obstante, siguiendo nuestra filosofía de trabajar con cada proyecto como si fuera único, garantizamos que cada equipo reciba una atención personalizada y estratégica, porque las necesidades y retos son muy diferentes entre equipos, departamentos y organizaciones. Al igual que nosotros no creemos en soluciones genéricas cuando los acompañamos; es crucial para un emprendedor desarrollar habilidades para identificar las necesidades específicas de cada equipo y proyecto.

En definitiva, conocerse a uno mismo y comprender las fortalezas individuales de las personas que componen tu equipo son pasos fundamentales para un equipo ganador.

Siguiendo las palabras de Lao Tse: "Conocer a otros es inteligencia; conocerse a sí mismo es verdadera sabiduría", y realmente creo que la verdadera fuerza y poder radican en ser maestro de uno mismo y de tu equipo. Así, en el equipo de GFS' Consulting hemos comenzado una revolución en la gestión de equipos preparada para transformar cada proyecto emprendedor en una historia de éxito.

REVOLUTIONIZING HR: The Impact of Recruiting as a Service

Recruiting as a Service (RaaS) is transforming the landscape of IT human resources, offering companies and recruiters innovative solutions to navigate the challenges of a competitive market. This paradigm shift outsources hiring processes to specialized service providers, freeing up internal resources and enhancing efficiency.



Raas providers excel in sourcing, screening, and onboarding top talent, leveraging expertise and cutting-edge technologies to streamline recruitment processes. This allows companies to access a wider pool of qualified candidates, reduce time-to-hire, and ensure higher quality hires, ultimately enhancing business agility and competitiveness.

For recruiters, embracing RaaS opens doors to new opportunities for growth and specialization. By partnering with RaaS providers, recruiters can augment their capabilities, expand their reach, and offer more comprehensive services to clients. This collaborative approach empowers recruiters to stay competitive in a crowded market, leveraging automation, AI,

and analytics for faster and more accurate recruitment.

In conclusion, RaaS is revolutionizing HR, providing a strategic advantage for companies and recruiters alike in a competitive market. As the industry continues to evolve, the impact of RaaS will only grow stronger, ushering in a new era of efficiency and excellence in recruitment.

ALEJANDRA MUSTAKIS, emprendedora y empresaria chilena

Alejandra Mustakis Sabal, es una destacada empresaria y líder en el ámbito del emprendimiento en Chile, reconocida por su incansable labor en la promoción y apoyo al ecosistema emprendedor del país. Su trayectoria incluye roles clave, como la presidencia de la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH), así como su participación como socia fundadora en empresas como Medular, Kael, iF y 1ko. Además, se destaca por su actividad como inversionista ángel en diversas iniciativas tecnológicas y sociales.

Mustakis es una firme creyente en el potencial y talento de las personas, abogando por la inclusión de la diversidad como un valor esencial para fomentar la innovación. Para ella, el emprendimiento no solo es fundamental para la economía, sino también para la movilidad social.

Como defensora del emprendimiento social y la diversidad en el mundo empresarial, Mustakis mantiene una presencia activa en redes sociales, don-

de se enfoca en promover el desarrollo y la participación de las mujeres en el ámbito empresarial. Para ella, la ausencia de mujeres en posiciones de liderazgo dentro de las empresas representa una pérdida de perspectivas valiosas y una falta de colaboración esencial.

Con una sólida experiencia en la gestión de varias empresas, Mustakis se erige como una activista comprometida con el emprendimiento y una defensora apasionada de las pequeñas y medianas empresas, considerándolas como el motor impulsor de la economía. Su influencia en la escena empresarial chilena la posiciona como una figura destacada en el panorama del emprendimiento en América Latina.



Pregunta.- En los últimos años, el ecosistema startup de América Latina se encuentra en un proceso de evolución y posicionamiento internacional ¿Cuáles son a su juicio los principales hubs y países de la región que hoy se posicionan en este campo? ¿Cuáles son las claves del éxito para la creación de un ecosistema startup de referencia en un marco global de competitivi-

dad como el actual?

América Latina ha destacado en los últimos años dentro del panorama de la innovación y el emprendimiento a nivel mundial. Según el Informe Startups Latam 2023, el ecosistema emprendedor de la región recibió más de USD 25 mil millones en inversiones de capital de riesgo, un aumento del 22% respecto al 2022, y generó más de 40 nuevos unicornios, es

decir, startups valoradas en más de USD 1.000 millones.

Además, 2023 fue un año clave en términos de desafíos, pues producto de la inflación y la crisis económica post pandemia, muchas empresas debieron abrirse a nuevas formas de inversión, esquemas flexibles de trabajo, formación de alianzas estratégicas, seguir apostando por la digitalización de sus procesos de negocios y plan-



tearse la posibilidad de fusionarse con otras empresas para enriquecer su oferta.

Esta resiliencia nos muestra que Latam es una región con una gran capacidad y vocación emprendedora, capaz de crear proyectos innovadores y luego exportarlos a nivel mundial. Y dentro de las industrias con mayor proyección, el sector fintech es líder, debido a la gran demanda de servicios financieros digitales, inclu-

sivos y accesibles, especialmente en un contexto de crisis económica y social. El segundo rubro más demandado es el e-commerce, debido al aumento del consumo online, impulsado por la pandemia, la digitalización y la penetración de internet y los dispositivos móviles.

A nivel cualitativo, Latinoamérica cuenta con varios atributos para posicionarse como ecosistema de startups de referencia, entre ellos, un mercado emergente, con

población numerosa y creciente poder adquisitivo; mayor acceso a la tecnología y conectividad; una cultura de emprendimiento, especialmente entre los más jóvenes, quienes están optando por iniciar sus propios negocios y participar en el ecosistema de startups; y una atracción cada vez más notoria de inversión extranjera gracias a las startups unicornios surgidas en Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile, que funcionan como casos de éxito y referentes para las futuras generaciones de emprendedores.

Por último, no puedo dejar de mencionar el esfuerzo por dar forma a un ecosistema emprendedor colaborativo, con interacción constante y participativa entre startups, inversores, mentores y organismos de apoyo para lograr el éxito a largo plazo.

P.- Usted es Country Manager en Chile de la Asociación Internacional de Startups y un referente en América Latina del liderazgo emprendedor y startup. ¿Qué está pasando hoy en su país en este campo? ¿Cómo ve el futuro del ecosistema startup nacional?

Chile cuenta con más de 2 millones de emprendedores y destacados ejemplos de startups que se han convertido en unicornios, como NotCo y Cornershop. El ecosistema emprendedor chileno crece cada vez más y está demostrando un enorme potencial que puede verse aún más fortalecido cuando estas nuevas empresas amplían sus fronteras y expanden su alcance.

Chile ha vivido en los últimos 5 años grandes transformaciones que han impactado en el mundo del emprendimiento, pero al mismo tiempo, creo que es en los tiempos de dificultades donde aparecen las ideas innovadoras. Las pequeñas y medianas empresas chilenas lo pasaron muy mal con la paralización de actividades durante el estallido social, la pandemia y la incertidumbre para mantener a flote sus negocios.

Por eso, dentro de los desafíos a nivel local está el contar con un escenario que dé mayores certezas al emprendimiento, con más opciones y acceso al financiamiento. Para salir adelante, en el mediano plazo deberíamos también dar más espacio a modelos diferenciadores como la economía social, donde a través de cooperativas son los trabajadores o productores quienes producen o comercializan bienes y servicios de los cuales son dueños en conjunto, compartiendo costos, decisiones y beneficios.

Los últimos años aceleraron en Chile procesos sociales, tecnológicos y económicos que ya estaban en curso. Ahora, depende de los futuros liderazgos y de todos nosotros permitir que esa deconstrucción nos lleve a construir un nuevo país que tome lecciones de lo aprendido y mire a futuro con esperanza, optimismo, unión e inteligencia colectiva. Y justamente aquí es donde el emprendimiento y la innovación juegan un rol muy importante. Se puede levantar una sociedad por medio de la innovación, creando

soluciones de alto impacto que benefician a todos.

P.- La irrupción de la cuarta revolución tecnológica ha venido a presentar un marco de grandes oportunidades para el desarrollo emprendedor e innovador. ¿Cuáles son a su juicio los sectores de presente y futuro en el campo de la innovación en los que debemos de fijar nuestra mirada en los próximos años?

Creo que es clave aplicar los nuevos avances y oportunidades

tecnológicas a los desafíos que estamos viviendo como sociedad, por ejemplo, el cambio climático, la sequía, las inundaciones, la hambruna, disminuir las brechas de género, etc. Podemos contar con la mejor tecnología, pero si no la ponemos al servicio de las personas, su impacto quedará limitado al ámbito académico o científico, sin lograr transformaciones de impacto.

Y aquí creo que las startups y emprendimientos tienen una ven-



taja única, porque a diferencia de las grandes empresas, que aún trabajan con organizaciones verticales y altos índices de burocracia, los emprendimientos de pequeñas y medianas empresas, al estar compuestos por grupos más pequeños y cohesionados, pueden implementar soluciones más rápidamente y traspasarlas a las personas de manera más fácil.

Hoy en día estamos viendo muchas propuestas que involucran Inteligencia Artificial, nanotecnología, robótica, computación cuántica, etc. Mientras más emprendedores cuenten con las capacidades para utilizarlas y crear disrupción, mejor preparados estaremos para enfrentar los retos actuales. Para que la innovación sea realmente valiosa, no deberíamos mirarla sólo desde un punto de vista tecnológico o práctico. En el cambiante panorama empresarial, necesitamos que esté acompañada por un propósito que actúe como guía y vehículo. Será mucho más valiosa si va acompañada de iniciativas que impulsen un mundo más inclusivo y sostenible.

P.- Usted es una destacada empresaria e inversora del ecosistema startup ¿Qué debe reunir un proyecto startup para ser invertible? ¿Cuáles son los ingredientes del éxito en la captación del interés al inversor o inversora?

Son varios los factores involucrados y muchas veces, los inversionistas tomamos una decisión luego de analizar a fondo y de manera integral a la empresa que busca capital. Lo primordial para ellas



es contar con una propuesta de valor única y clara, que resuelva un problema específico o una necesidad del mercado. La composición de los equipos es fundamental, porque mientras más habilidades y disciplinas posean, mayor será la experiencia y la capacidad para llevar adelante los proyectos.

La diferenciación también es importante, porque la mayoría de las startups entran a competir en un mercado donde existen otros

actores. Y sobre la puesta en marcha, es vital haber validado la propuesta a través de prototipos, estudios o interacciones con clientes potenciales, para demostrar que existe interés y demanda real por parte de los consumidores.

En un contexto de crisis climática, los inversionistas privilegian proyectos que aborden esta problemática dentro de su propuesta u ofrezcan modelos de negocio sostenible. Además ayuda mucho

la planificación de apoyo, como por ejemplo, el plan de crecimiento en el mediano y largo plazo, la estrategia de marketing y ventas asociada y cómo se utilizarán los fondos que se está solicitando, ojalá de una forma que combine el riesgo con la previsión de la startup.

P.- ¿Cuáles son las barreras y limitaciones que frenan a su juicio el desarrollo de un proyecto emprendedor de éxito?

El talento existe, pero falta mucho trabajo en cuanto a mejorar la educación y generar oportunidades para que desde pequeños, los niños puedan aprender que no existe un único camino en la vida y que todos tenemos un potencial a desarrollar para crear cambios tanto a nivel personal como en las comunidades.

Todos sabemos la importancia que tiene el emprendimiento para la economía, pero muchas veces, faltan medidas concretas para impulsar su crecimiento. Por ejemplo, no siempre contamos con un lugar donde reunir a particulares, pymes, servicios y productos para que puedan optar a financiamiento, redes, clientes e información relevante. No existe una sinergia que permita facilitar el trabajo de las pequeñas y medianas empresas, donde a través de la interacción con otros, se puedan obtener valiosas perspectivas, consejos y oportunidades para impulsar el éxito de los proyectos.

A nivel gubernamental, necesitamos políticas de estado que apoyen a los emprendimientos desde su origen, entreguen incen-



tivos y entiendan que este mundo es enorme y con muchas diferencias, no podemos tratar de la misma manera a un microemprendimiento de textiles versus una empresa que está por lanzarse al extranjero, pero todo el espectro necesita apoyo para salir adelante, no importa su rubro o tamaño. Necesitamos normas claras para que estas empresas puedan ser parte de la economía con ejemplos concretos como una menor burocracia

en la formación de los emprendimientos, acceso a programas de financiamiento focalizados, programas de capacitación en áreas como contabilidad, tecnología, escalamiento de negocios, redes sociales, etc. y por último, acceso a iniciativas que promuevan la internacionalización de estos proyectos.

P.- A lo largo de su trayectoria empresarial y profesional ha implementado y desarrollado un

importante número de proyectos innovadores y emprendedores de referencia. Podría indicarnos ¿Cuáles son sus próximos proyectos empresariales?

El principal proyecto en mi vida son mi familia y mis hijos. Desde el ámbito profesional, está el emprender y estar constantemente rodeada de otros emprendedores, aportar al ecosistema a través de mi experiencia y adquirir mayor conocimiento gracias a las vivencias de los demás. Tengo como meta potenciar el talento y buscar nuevos modelos, además de armar redes y comunidades donde todos juntos salgamos adelante. He tenido la oportunidad de involucrarme en el desarrollo de varios proyectos, desde sus primeras etapas hasta su crecimiento posterior. Esta experiencia me ha brindado un amplio conocimiento sobre cómo iniciar y hacer crecer emprendimientos.

En Chile soy co fundadora de distintos proyectos, entre ellos iF, Medular, Kael y Santiago Makerspace. Hoy reparto mi tiempo como socia fundadora de 1KO, empresa social de diseño y creatividad, socia de Unión Emprendedora, plataforma social para proyectos de impacto para Chile; Directora en la Fundación Mustakis y difusora de temas de innovación y emprendimiento que ayuden a promover y fortalecer este ecosistema dentro del país.

También estamos aprontando el lanzamiento en marzo de Cemprendedor, una comunidad dirigida a emprendedores con el objetivo de

proporcionar recursos, conocimientos y oportunidades de conexión entre aquellos que están iniciando o desarrollando sus propios negocios.

Además, estoy trabajando en la formación de una red potente a través del Congreso Internacional de Startups, donde participé en Sevilla durante el año pasado, para concretar sinergias y unir a los emprendimientos de Iberoamérica, considerando un potencial



de 400 millones de habitantes que comparten el mismo idioma y culturas similares, y que pueden verse beneficiados con estas iniciativas.

7. ¿Cuáles consideras Alejandra que son los pilares fundamentales que determinan el éxito de la aceleración y escalabilidad de un proyecto startup hoy en pleno siglo XXI?

Creo que lo fundamental es una buena idea, un negocio enfocado en resolver problemas concretos de las personas a través de una oferta de productos efectiva, simple y que cuente con oportunidad de mercado no sólo a nivel local,

también global. Es muy importante la administración interna de la startup, destinar los gastos a áreas realmente esenciales y ampliar las estimaciones de flujo de caja al mayor tiempo posible. El propósito fundamental de cualquier empresa es crecer, pero cuando esto se vuelve difícil porque los ingresos son variables o las condiciones económicas aumentan el gasto de los insumos, la meta debe ser sostenerse centrándose en la operatividad del negocio.

Otro factor relevante a tener en cuenta es cuidar a los equipos de trabajo. Ellos son el sustento económico de sus familias y además, se necesita de su talento para que la empresa se mantenga a flote. Es muy positivo generar siempre conversaciones con los trabajadores para descubrir nuevas respuestas a lo que estamos enfrentando como empresas y startups. Y pivotar, cambiar de rumbo sobre la marcha, es un atributo que nos habla de flexibilidad y adaptación en tiempos cambiantes.

Algo no menos importante es la capacidad del proyecto de generar lazos y sinergias con el resto de la comunidad. Trabajar solos a largo plazo es inviable, necesitamos de lo colectivo para ampliar nuestro alcance, colaborar y generar nuevas oportunidades.

Considero que estos elementos son fundamentales para hacer crecer una oportunidad de negocio en el mercado local, probarla, crecer sostenidamente y luego escalar el proyecto hacia nuevos mercados gracias a la experiencia adquirida.

¿POR QUÉ MEDELLÍN?

Uno de los ecosistemas más innovadores y prometedores de América Latina/ Medellín hub de innovación y transformación social

Medellín fue por muchos años reconocida como una de las ciudades más violentas del mundo. Hoy, la ciudad de la eterna primavera, se ha convertido en el primer y único Distrito especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia. Y es que el trabajo arduo de los últimos 20 años han hecho de Medellín un referente en innovación y transformación social.

Co autora: Laura Suárez

Administradora de empresas, gestora de talento humano, experta en reclutamiento internacional IT, Fundadora de talent hub, líder de la comunidad de jaguars founder startups latam y embajadora de AIS en Colombia.

Co autor: Davinson Mosquera González

Ingeniero Administrador y Magíster en Ingeniería - Analítica. Docente universitario de emprendimiento, consultor en Ciencia, Tecnología, Innovación y ex coordinador de la estrategia Centros del Valle del Software de Medellín

En las épocas de la violencia, Medellín siendo una de las ciudades más violentas del mundo, también tenía el barrio más peligroso dentro de la ciudad; Comuna 13 - San Javier, destacada por las armas y drogas. Hoy, esta comuna se ha convertido en uno de los atracti-





vos turísticos más importantes de la ciudad, donde el arte urbano, los graffitis, la música, el hip hop, y la resiliencia de quienes habitan estas calles, la han convertido en un símbolo de la transformación social que se respira en Medellín.

El trabajo articulado entre el sector público, privado, universidades y sociedad civil, ha sido un factor determinante para el desarrollo emprendedor y la transformación de la ciudad, generando ese sentido de pertenencia que caracteriza a los medellinenses.

“Los paisas nos caracterizamos por trabajar apasionadamente y tener un empuje arrollador para hacer que las cosas sucedan, nos ha tocado duro

por nuestro pasado, queremos salir adelante y cambiar nuestras realidades” - Lau

Según el StartupBlink Global Index, para la medición de 2023; Medellín se destaca como el segundo ecosistema de innovación y emprendimiento más importante de Colombia, después de Bogotá. Así mismo, este informe resalta a Medellín como la ciudad colombiana que más posiciones escaló en el ranking, y la segunda de mayor crecimiento en latinoamérica; creciendo 37 posiciones en el ranking global, ubicándose en la posición 168 a nivel mundial.

Medellín es considerado como un ecosistema de innovación y emprendimiento en desarrollo,

con un gran potencial en convertirse en Hub Regional y Global, y es que las cifras lo respaldan: la ciudad se encuentra entre los 20 ecosistemas más importantes de América Latina, y representa el 21% de las principales startups de Colombia (Colombia Tech Report, 2023). Ahora, Medellín se caracteriza por una amplia variedad de industrias en las cuales se desempeñan las Startups, sin embargo, sectores como FinTech, RetailTech y HealthTech destacan en la ciudad.

Sin duda, uno de los factores más influyentes en el avance de Medellín en materia de innovación y emprendimiento es que esta es una agenda de ciudad. La creación de agenda articulada entre todos los sectores (Comité

CUEE), la creación de una entidad especializada en Ciencia, Tecnología e Innovación (Ruta N), la definición de agendas decenales alrededor de la CTi (Plan CTi 2012 y Plan CTi+S 2023); y estrategias como Medellín Valle del Software han consolidado a la ciudad como Distrito especial de Ciencia, Tecnología e Innovación del país y como Destino Turístico Inteligente.

“Medellín se consolida como un Hub de emprendimiento e innovación y el mundo lo está viendo, hoy es la ciudad de Colombia que más prefieren los nómadas digitales y la segunda de Latinoamérica” - Davinson

Además de estar en la mira de las empresas internacionales con el propósito de establecer sus operaciones en la ciudad,

siendo algunas de las razones principales, el clima, calidad de vida, costo de vida y su talento; Medellín ha consolidado un centro de talento tecnológico más grande y de más rápido crecimiento de América Latina, con más de 100.000 ingenieros altamente cualificados, resultados de la apuesta por la construcción colectiva de una ruta articulada donde participen activamente los



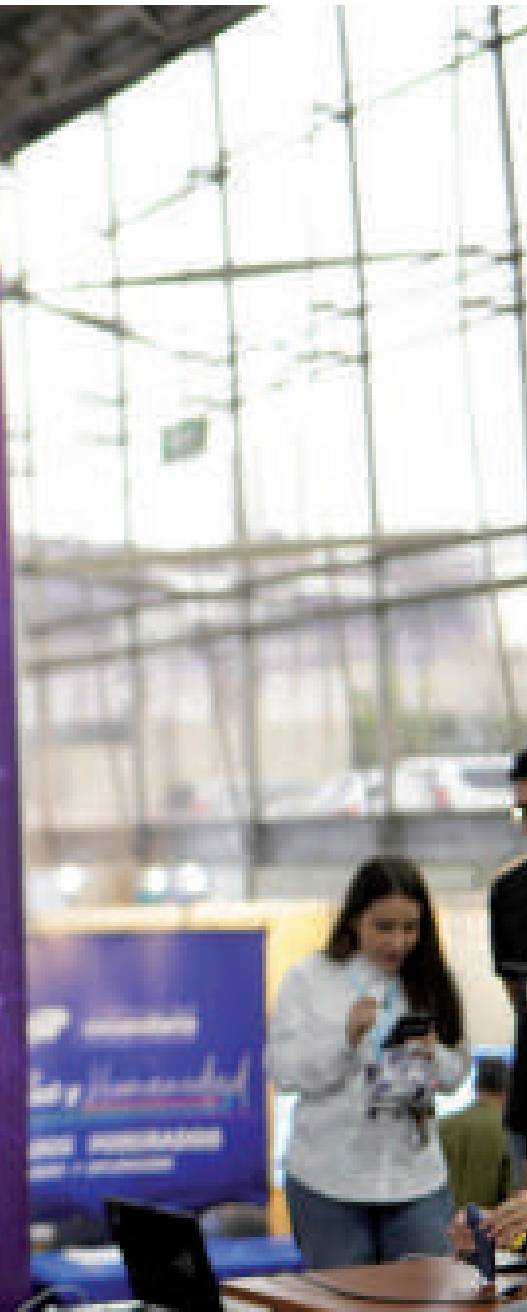
diferentes actores del ecosistema como universidad, startups y entidades gubernamentales

“Está claro que aún tenemos mucho por aprender, por articular y mejorar, sin embargo, nuestro talento sabe lo que nos espera. Estamos orgullosos de lo que hemos superado a través de la historia y lo que hemos logrado, pero seguimos deseosos por

todos los retos que nos esperan”
- Lau

El futuro de Medellín brilla con posibilidades infinitas. Su crecimiento exponencial en el ámbito de la tecnología y la creatividad lo

posiciona como un protagonista clave en el escenario global. Con una base sólida de talento, visión y pasión, la ciudad está lista para abrazar los desafíos que vendrán y convertirse en un ejemplo de excelencia para el mundo.



URUGUAY: Centro de Innovación y Puerta de Entrada a Latinoamérica

Uruguay se posiciona de manera consistente entre los primeros lugares en todos los rankings internacionales en términos de democracia, baja corrupción, transparencia y respeto regulatorio. Con un marcado compromiso con la conservación ambiental, el 94% de su energía proviene de fuentes renovables en los últimos años.

Sylvia@thaleslab.com
@sylchebi

Con una tasa de alfabetización del 98% y una tradición de excelencia en la formación de talento en tecnología desde 1968, junto con un significativo dominio de idiomas en su población, Uruguay se destaca como uno de los principales exportadores de software en América del Sur. Dadas las condiciones del país y la dinámica (y a veces compleja) situación de los países vecinos, Uruguay experimenta un flujo creciente de migración altamente especializada y educada, muchas veces con un considerable poder adquisitivo.

A pesar de tener menos de 3.5 millones de habitantes, Uruguay cuenta con varios “unicornios”, un próspero ecosistema emprendedor y una creciente presencia de inversores en startups, tanto nacionales como extranjeros.

Hace dos años, se fundó URUCAP, la Asociación Uruguaya de Capital Privado, que tengo el ho-



nor de presidir, y que cuenta con 85 socios, entre inversionistas institucionales y ángeles.

Además del creciente interés del sector privado en establecerse, emprender e invertir en Uruguay, el gobierno está impulsando la industria del capital emprendedor (Venture Capital) mediante programas destacados en el Uruguay Innovation Hub. Estos programas incluyen el respaldo a una Aceleradora Internacional, una Company Builder biotecnológica y un instrumento de “matching funds” para co-invertir en startups. La idea es potenciar no solo a las startups uruguayas, sino también atraer

startups internacionales para que se establezcan en Uruguay y puedan proyectarse a nivel mundial. Las áreas de interés para estos instrumentos son Deep Tech, Climate Tech y Biotecnología.

Uruguay se ha transformado en un polo de atracción para inversionistas e innovadores, siendo un excelente punto de entrada para hacer negocios con América Latina.

Sylvia Chebi es Ingeniera, MBA, cofundadora de ThalesLab, Company Builder Tecnológica basada en Uruguay, y Cofundadora y Presidente de URUCAP, la Asociación Uruguaya de Capital Privado.

ENTREVISTA A JAIME MEDEL

CEO del Grupo European Open Business School

Pregunta.- Empoderar al futuro líder con un compromiso con la excelencia educativa.

R.- El sistema educativo en España destaca a nivel mundial por su énfasis en la integración tecnológica, ofreciendo métodos de aprendizaje avanzados y de alta calidad en escuelas y universidades.

Este avance tecnológico atrae a estudiantes, especialmente de América Latina, donde el acceso a dichos recursos puede ser limitado. La colaboración entre España y los países latinoamericanos tiene como objetivo aprovechar estos avances para mejorar la educación y el progreso social.

Existe la creencia en la responsabilidad de compartir conocimientos y ayudar a los jóvenes de las regiones menos desarrolladas a alcanzar la vanguardia del desarrollo educativo. La European Open Business School destaca por su enfoque innovador en la digitalización de los métodos de formación, creando plataformas virtuales para involucrarse e interactuar con sus estudiantes.





Establecida con el objetivo de catalizar cambios esenciales en los aspectos metodológicos, pedagógicos y tecnológicos de la educación en España, la Escuela Europea de Negocios Abierta es un nombre que desafía los métodos tradicionales del siglo pasado.

P.- Enfoque integral e iniciativas colaborativas.

R.- La European Open Business School aborda este reto a través de dos pilares esenciales: En primer lugar, a nivel de contenidos, su amplio plan de estudios abarca másteres en Alta Dirección de Empresas, Gestión de Proyectos, Capital Humano, Transformación Digital y Tecnologías Accesibles, junto con programas

especializados que cubren campos diversos. Este amplio espectro de contenido garantiza que los estudiantes reciban una experiencia de aprendizaje integral y global, preparándolos para sobresalir en sus ámbitos profesionales en comparación con otros conjuntos de habilidades.

En segundo lugar, su metodología Flex Learning, realizada en un marco online, ofrece un cómodo acceso a una formación continua y de alta calidad. Este enfoque permite a los estudiantes la flexibilidad de administrar sus horarios de forma independiente y utilizar plenamente el campus virtual.

La plataforma virtual sirve de forma interactiva eficiente en su viaje de aprendizaje.

Además, European Open Business School fomenta colaboraciones con otras instituciones estimadas del país para ampliar su oferta educativa. “Una de esas colaboraciones es el certificado FIT en Finanzas, Innovación y Tecnología. Este programa tiene como objetivo afrontar los nuevos desafíos que trae la era digital en el sector financiero.

Actualiza el conocimiento tradicional enseñado en certificados, adaptándolo para satisfacer las necesidades cambiantes de los profesionales. El programa combina experiencia en matemáticas y finanzas para proporcionar una comprensión integral de los paisajes financieros contemporáneos” comparte Jaime Medel, CEO y fun-

dador de European Open Business School.

P.- Formar profesionales con educación transformadora.

R.- Los másteres y especializaciones que ofrece la European Open Business School se distinguen por su contenido de alta calidad y continuamente actualizado y alineado con las tendencias actuales de la industria.

Este enfoque dota a los profesionales de las habilidades buscadas, posicionándolos a la vanguardia de sus respectivos sectores. Más allá del conocimiento, los programas también se centran en el desarrollo personal, con el objetivo de fomentar el crecimiento tanto a nivel profesional como personal. Este enfoque holístico permite a los graduados aportar valor no sólo a sus empleadores sino también a sus países.

Con un número importante de estudiantes provenientes de América Latina, se diferencia notablemente de la europea, caracterizada a menudo por una estructura empresarial jerárquica que limita a los empleados en sus funciones. Por lo tanto, es vital inculcar una mentalidad diferente, ofreciendo herramientas para el desarrollo profesional proactivo. Este enfoque no sólo beneficia las carreras individuales, sino que también apunta a catalizar la transformación organizacional y nacional al alterar las perspectivas dentro de sus respectivos países.

P.- Compromiso con la enseñanza de calidad y el aprendizaje virtual innovador.

R.- La European Open Business School prioriza la calidad en todos los aspectos de la educación, enfatizando particularmente el papel fundamental de los profesores y formadores en el viaje de aprendizaje. La calidad de los profesores se mantiene a través de su participación continua en la industria y un desarrollo profesional continuo, asegurando una experiencia educativa práctica y actualizada. La

Los másteres y especializaciones que ofrece la European Open Business School se distinguen por su contenido de alta calidad y continuamente actualizado y alineado con las tendencias actuales de la industria

evaluación periódica a través de encuestas de retroalimentación de los estudiantes evalúa la eficacia de la enseñanza y su impacto en el crecimiento de los estudiantes.

Un elemento central de su infraestructura es el Campus Virtual

único, distinto de las plataformas genéricas en línea. Este entorno exclusivo, basado en Moodle 4.1 LTS, ofrece una experiencia de usuario mejorada. y características de seguridad. Las mejoras notables incluyen una interfaz moderna e intuitiva optimizada tanto para dispositivos móviles como de escritorio, acceso optimizado a cronogramas y eventos, e integración perfecta con herramientas externas. Las actualizaciones de seguridad continuas garantizan un entorno de aprendizaje seguro.

Además, diversos materiales como audiolibros, libros electrónicos y contenido interactivo facilitan experiencias de aprendizaje integrales y significativas para los estudiantes. Este compromiso con la calidad, tanto en la enseñanza como en la infraestructura tecnológica, subraya la dedicación de la institución a brindar un recorrido educativo excepcional.

“Para nosotros es fundamental brindar la oportunidad a todos de acceder a una educación de calidad. Los estudiantes representan los futuros profesionales que liderarán las sociedades en todo el mundo, y es crucial no perder talento ni desperdiciar el potencial de ningún individuo por motivos económicos. Por eso nuestras becas, íntegramente financiadas por la escuela y sin intereses, no se basan en requisitos predefinidos como ocurre en otras escuelas y gobiernos. En cambio, se otorgan en función del perfil del estudiante después

de una evaluación por parte del comité, asegurando que todos tengan acceso a esta educación”, añade Jaime Medel, CEO y fundador de European Open Business School.

P.- Relación Industria-Academia

R.- El enfoque académico de la European Open Business School gira en torno a mejorar el aprendizaje de los estudiantes a través de metodologías de primer nivel. El riguroso diseño de instrucción, proporcionado por autores con experiencia en áreas específicas del programa, garantiza que los cursos estén estructurados para obtener resultados de aprendizaje significativos. Emplean software adaptable, ofreciendo una plataforma educativa interactiva y contemporánea en línea con las demandas del mercado. La evolución continua del programa mantiene la educación a la vanguardia de la industria. Los estudios periódicos de los sectores empresariales y los compromisos entre docentes y empresas mantienen su relevancia. Por ejemplo, la Maestría en Transformación Digital satisface la demanda de habilidades orientadas a la tecnología. Las colaboraciones con universidades e instituciones garantizan actualizaciones exhaustivas, como lo demuestra el certificado FIT que satisface las necesidades del sector financiero. Esta certificación proporciona conocimientos actualizados y oportunidades de establecer contactos con profesionales líderes en el campo.



P.- Planifique con anticipación

R.- El notable crecimiento de la escuela ha llevado a su expansión, culminando con la formación del Grupo Educativo Abierto Europeo, que abarca un alcance educativo más amplio. Esta evolución consolida la posición de la European Open Business School entre las cinco marcas que constituyen este consorcio educativo especializado.

Además, en línea con las mejoras del programa, han ampliado su oferta formativa introduciendo un bono de seis meses, que

permite enriquecer el acceso a la Formación Europea con una valiosa oportunidad de acceder a la formación continua a través de cursos online especializados de diferente duración (20, 40, 60 y 100 horas), actualizado para reflejar las tendencias actuales de la industria. Esta iniciativa tiene como objetivo proporcionar a los estudiantes de la European Open Business School una experiencia educativa más completa alineada con los requisitos cambiantes de la fuerza laboral.

Melilla



STARTUPS

CONGRESO INTERNACIONAL
EUROAFRICANO

23,24 Y25 DE ABRIL 2024

Inscripciones abiertas
<http://www.congresoeuroafricanostartups.com>

ORGANIZADORES:

COLABORADOR PRINCIPAL:

