

## TRIBUNAS

### RR.HH. AL DÍA

**08** *La 'ubernización' de la consultoría.*  
José Manuel Casado.

**10** *Iniciativa.*  
María Graciani.

**12** *El líder 'mamífero'.*  
Antonio Peñalver.

**14** *Las empresas comienzan a adaptarse a las demandas de los 'millenials'.*  
Salvador Ibáñez.

**16** *Homo Resiliens*  
Carlos González.

**18** *La diversidad es rentable.*  
Patricia Encinas. / Antolín Velasco.

**20** *Contract Manager, una figura en alza en el mercado laboral.*  
Belén Novellón.

**21** *Inspirar mejor que motivar*  
Jaime Batlle.

**23** *Índice de Capital Humano*



## SECCIONES

### GESTIÓN DEL TALENTO

**30** *Gestión del cambio*  
Hacia una organización más simple, flexible, abierta y menos convencional.



Cristina Hebrero e Ignacio Diego.

**34** *Innovación*  
El inconformismo de Richard Feynman.  
Juan Carrión.

**38** *Sports & Management*  
Autoliderazgo. ¿Siempre fuiste así, Carolina Marín?



Alfonso Alonso

**40** *CH Emprendedor*  
Cómo inspirar la innovación y el emprendimiento digital.



Flor Cid.

**44** *Comunicación*  
Aplicaciones móviles para difundir la marca como empleador.



Miriam Aguado y Carlos Crespo.



He pensado que podría dedicar la colaboración de este mes a hablar de emprendimiento digital, su importancia y cómo inspirarlo o fomentarlo.

Cabe decir que es un concepto del que se habla muchísimo. Según **U-Tad** (Centro Universitario de Tecnología y Arte Digital, [www.u-tad.com](http://www.u-tad.com)), su **Centro de Emprendimiento Digital** nació para poner al alcance de sus alumnos la formación específica y recursos para la creación, gestión y desarrollo de nuevas iniciativas y proyectos de empresas digitales.

Este mismo Centro Universitario considera que los pilares básicos de esta modalidad de emprendimiento son: formación y proceso de *mentoring*; *networking* con emprendedores; aceleradora de proyectos; y apoyo en la búsqueda de financiación. Podéis leer más sobre cada uno de ellos en su página web.

El portal [www.webempresa20.com](http://www.webempresa20.com), dedica un reportaje, en mi opinión muy bueno, a las “25 lecciones de emprendimiento digital”, que ahora voy a pasar a contaros. Argumenta que es preciso conocer qué aconsejan sobre emprendimiento digital grandes profesionales del marketing en Internet. Dice que son muchos los consejos, claves y lecciones que de forma continuada podemos escuchar en boca de todos ellos. En su reportaje han elegido una sola frase, la que más les cautiva o les hace aprender, siendo conscientes de que se dejan muchos otros consejos en el tintero:

1. “Si necesitas más de una página para explicar tu negocio: no nos interesa”. **Rodolfo Carpintier.**
2. “Para que una orquesta (marca) consiga enamorar a su audiencia (clientes y promotores), se

## CH Emprendedor



*necesita una buena composición (estrategia), una partitura (plan de acción) clara y adaptada a cada instrumento (unidad de negocio), y alguien que la dirija y sepa extraer de cada intérprete (empleados) lo mejor de sí mismo (liderazgo)”. **Pere Rosales.***

3. “Somos unos privilegiados por vivir el descubrimiento de las Redes Sociales”. **Beatriz Navarro.**
4. “El secreto del éxito en las redes sociales es tener un buen equipo al que se le deje trabajar, se le asignen recursos y se les otorguen las competencias”. **Guillermo Rodríguez.**
5. “Desmitificar las grandes marcas, gestión de crisis y sentido común”. **Sertxu Sánchez.**



# Cómo inspirar la innovación y el emprendimiento digital

6. *“Comunicación institucional no es comunicación política”*. **Mayte Vañó.**
7. *“¿Quieres vender online? Entonces lo primero que debes hacer es responder de forma clara, precisa y contundente a esta pregunta: ¿Por qué me van a comprar a mí y no a otros?”*. **Nacho Somalo.**
8. *“La economía digital iguala a grandes y pequeñas empresas”*. **Elena Gómez del Pozuelo.**
9. *“Lo grande de ser emprendedor es la capacidad innata que se tiene para levantarse cuando caes una y otra vez”*. **Víctor Martín.**
- 10.10. *“Si un dashboard (cuadro de mando) no consigue levantar teléfonos estamos tirando el dinero”*. **Tristán Elósegui.**
- 11.11. *“Aprende, aprende, aprende. Equívocate. Levántate y sigue probando y aprendiendo”*. **Juan Merodio.**
- 12.12. *“Para tener un buen engagement en Facebook es clave descubrir los intereses reales de tu comunidad, y para ello solo hay una fórmula: escuchar, escuchar y escuchar”*. **Carlos García.**
13. *“No esperes a que te llamen, cree en ti mismo, potencia tus habilidades e invéntate el trabajo”*. **Ángel Tendero.**

14. “La clave está en la fuerza de sacrificio, en insistir cuando las cosas van mal y en prestar atención en los pequeños detalles del día a día”. **Juan Diego Polo.**

15. “5 nuevos contactos al día acaban siendo 1.825 al año”. **Esmeralda Díaz-Aroca.**

16. “LinkedIn es como una feria comercial; el perfil es tu stand y has de seleccionar cuidadosamente tus contactos para alcanzar tus objetivos de negocio”. **Carlos Mendiola.**

17. “La gente no solo quiere que le vendan sino comunicarse con la empresa. Antes solamente las empresas comunicaban y el usuario recibía el mensaje. Ahora ya no. Ahora lo que quiere el usuario es contarle historias a la empresa”. **Manuel Moreno.**

18. “Identifica, monitoriza y contacta: tres pasos en tu estrategia con Influencers”. **Arnau Roy.**

19. “Para posicionar tu contenido en Google usa sus herramientas. Aprovecha Google Plus”. **María Bretón.**

20. “Debemos cambiar el foco de la cantidad por la calidad, construyendo relaciones duraderas a través de comunicaciones one-to-one, focalización en el cliente de una forma integral, contemplando todo su ciclo de vida, desde que entra como usuario hasta cuando se convierte en un cliente fiel de compra repetitiva y frecuente”. **Raúl Abad.**

21. “Las newsletters son solo una herramienta, lo importante es tu propuesta de valor”. **Clara Ávila.**

22. “El reto de las empresas es aprovechar todo lo que la tecnología ofrece para el crecimiento de sus negocios. Sin lugar a dudas, la movilidad posee un puesto de honor en esta gestión”. **Cristina Recuero.**

23. “La audiencia está hoy en los dispositivos móviles. Si tu marca todavía no está en el móvil, no existe”. **Gonzalo Guzmán.**

24. “Tu influencia no es tanto el tamaño de la comunidad, sino el grado de interactividad”. **Juan Carlos Mejía Llano.**

25. “Lo más eficaz no es ser el mejor, es ser el primero”. **Ana Nieto Churruca.**

Después de plasmar esta serie de frases que podrían resultar inspiradoras, nos damos cuenta de que la innovación y el emprendimiento digitales están presentes en nuestras vidas y han venido para quedarse. Los grandes emprendedores digitales de nuestro tiempo hacen con sus dispositivos, aplicaciones, plataformas, productos, etc., que nuestros hábitos y comportamientos cambien.

El “**BBVA Innovation Center**” recogía en un artículo, hace ahora un año, varias películas que, según su criterio, inspiran el emprendimiento digital. Entre ellas, cabe destacar: La red social (2010); Piratas de Silicon Valley (1999); Moneyball, rompiendo las reglas (2011); y Jobs (2013).

Sin duda, tal y como argumentan en el mencionado artículo,

las películas también se enriquecen con nuevos argumentos que ponen sobre la palestra startups, inversores, problemas y beneficios derivados del consumo de nuevas tecnologías o incluso, términos tan actuales como “data”, bitcoins o venture capital, entre otros.

Para terminar, y haciendo referencia ahora al portal de **Cegos Online University** ([www.cegosonlineuniversity.com](http://www.cegosonlineuniversity.com)), cabe decir que el emprendimiento digital puede facilitarle mucho las cosas a los emprendedores y abrirles nuevas oportunidades con las que antes seguramente no podían contar. En la web ofrece una definición muy sencilla pero precisa del concepto que estamos tratando en esta colaboración y dice que el emprendedor digital es aquel que realiza sus tareas generalmente en medios digitales y canales relacionados con la tecnología. Argumenta que tiene muchas ventajas, ya que las oportunidades son infinitas y el mercado demanda, cada vez más, este tipo de profesionales.

El reto está en la competitividad, que es altísima, pero merece la pena teniendo en cuenta que la tasa de éxito también es elevada y hay, como hemos visto, muchos casos de éxito. ■

## La innovación y el emprendimiento digitales están presentes y han venido para quedarse