

## BOLETÍN EMPLEO Y FORMACIÓN Nº 159

CONCEJALÍA DE EMPLEO, FORMACION Y CREACIÓN DE EMPRESAS

28 de enero de 2015



AGENCIA DE COLOCACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE COLLADO VILLALBA.

ACCESO A LAS OFERTAS DE LA SEMANA 26-30 de enero de 2015 en

<http://87.216.164.204:8090/web/ofertas/>

Instrucciones de uso de la plataforma web: <http://www.colladovillalba.es/recursos/doc/desarrollo-local/instrucciones-de-acceso-agencia-de-colocacion.pdf>

### Ofertas de la semana:

Ocupación	Numero Puestos
Periodista	2
Técnicos deportivos	6
Formador/a Taller Encaje de Bolillos	1
Comercial-Vendedor	3
Hostelería - Cocinero	1
Sanidad - Podólogo	1
Oficinas - Contable	1
Oficios - Mecánica Industrial	1

Acceso directo: <http://87.216.164.204:8090/web/ofertas/>

## OFERTA DE EMPLEO DEL AYUNTAMIENTO DE COLLADO VILLALBA PARA FORMADORES OCUPACIONALES

El Ayuntamiento de Collado Villalba ha abierto el plazo de presentación de candidaturas para la contratación mercantil (alta de autónomos) de los formadores ocupacionales de la actividad formativa denominada **INTERPRETACIÓN Y EDUCACIÓN AMBIENTAL** organizada por el Ayuntamiento de Collado Villalba.

### Acceso al certificado de profesionalidad:

[https://www.sepe.es/contenidos/personas/formacion/certificados\\_de\\_profesionalidad/pdf/fichasCertificados/SEAG0109\\_ficha.pdf](https://www.sepe.es/contenidos/personas/formacion/certificados_de_profesionalidad/pdf/fichasCertificados/SEAG0109_ficha.pdf)

### Procedimiento de inscripción y entrega de documentación acreditativa:

La inscripción en esta oferta de empleo se deberá realizar en el Registro General del Ayuntamiento de Collado Villalba ubicado en el Centro de Iniciativas Municipales (C/ Rincón de las Eras, 10 – Horario de 08:30 a 20:00 horas), adjuntando la siguiente documentación actualizada:

- Curriculum Vitae
- Informe de Vida Laboral de la Seguridad Social
- Certificados acreditativos de la experiencia laboral y formativa

### Fecha límite para la presentación de las candidaturas y entrega de documentación:

**Plazo hasta las 20:00 horas del 4 de febrero de 2015.**

Si desea ampliar la información puede solicitarlo en [agenciadecolocacion@ayto-colladovillalba.org](mailto:agenciadecolocacion@ayto-colladovillalba.org) o en el teléfono 91 279 51 51.

## OTROS PORTALES DE EMPLEO EN INTERNET

Más de 400 buscadores de empleo por sectores de actividad en [www.marcaempleo.es](http://www.marcaempleo.es).

Puedes consultar portales de empleo agrupados por los siguientes sectores de actividad:

La relación completa de portales de interés la encontrarás en: <http://marcaempleo.es/empleo/webs-empleo-por-sectores/>

### Además...

#### Información de empleo y formación en la Zona Noroeste

<http://www.espaciolaboral.es>

#### Trabajar en Europa: portal europeo de movilidad

<https://ec.europa.eu/eures/page/homepage?lang=es#>

#### Linkers

Portal de ofertas de trabajo en restauración, hoteles, ocio nocturno y campos de golf.  
<http://www.linkers.es>

## Noticias de empleo

- 51 nuevos puestos para trabajar en Leroy Merlin, inscríbete en su web de empleo:  
<http://empleo.leroymerlin.es/puestos#>
- Carrefour: nuevo centro logístico en Torrejón de Ardoz especializado en el segmento de frío (productos refrigerados y congelados) centro abrirá sus puertas en otoño.  
<http://www.carrefour.es/trabaja-en-carrefour/envia-tu-curriculum/>
- Ofertas para trabajar en aeropuertos: en Madrid Barajas, Swissport demanda 10 agentes de venta... <https://swissport.ofertas-trabajo.infojobs.net/>
- Lidl abrirá una nueva plataforma logística en Alcalá de Henares que generará 275 puestos de trabajo. Puedes conocer sus puestos en su página web: [http://empleo.lidl.es/cps/rde/SID-3CAB6CF5-70773F68/career\\_lidl\\_es/hs.xsl/lidl-areas-1558.htm](http://empleo.lidl.es/cps/rde/SID-3CAB6CF5-70773F68/career_lidl_es/hs.xsl/lidl-areas-1558.htm)

Fuente: <http://www.idoneum.com/>

## Empleo Público

Boletín Semanal Ofertas de Empleo Público y Capacitación Profesional:

[http://administracion.gob.es/pag\\_Home/empleoBecas/empleo.html#.VMjn7tKG8hM](http://administracion.gob.es/pag_Home/empleoBecas/empleo.html#.VMjn7tKG8hM)

Convocatoria de Concurso-Oposición, Oficiales del cuerpo de Bomberos del Ayuntamiento de Madrid

<http://www.empleopublico.eu/oposicion-oficial-bomberos-madrid-ene-2015/>



## SERVICIO MUNICIPAL DE IDIOMAS POR EL EMPLEO

El Servicio Municipal de Idiomas por el Empleo del Ayuntamiento de Collado Villalba informa de las novedades del curso 2014/2015.

CONSULTE LA PROGRAMACIÓN DE CURSOS, NIVELES Y HORARIOS EN:

<http://www.colladovillalba.es/recursos/doc/desarrollo-local/programacion-idiomas-por-el-empleo-I0142015.pdf>

## PROGRAMACIÓN CEPI COLLADO VILLALBA – ENERO DE 2015

Para cualquier información sobre estas actividades puedes contactar en:

CEPI COLLADO VILLALBA - Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid - Gestionado por Fundación Iberoamérica CIPE - Calle Piedrahita Nº 42 (entrada por c/ Matalpino s/n) 28400 Collado Villalba, Madrid . Tf. 91-1896569 / Fax: 91-0829856 . Email: [cepicolladovillalba@fundacionfie.org](mailto:cepicolladovillalba@fundacionfie.org)

**Acceso al documento de programación:** <http://www.colladovillalba.es/recursos/doc/desarrollo-local/programacion-cepi-diciembre-2014.pdf>

**El Ayuntamiento de Collado Villalba ha presentado la solicitud de los nuevos programas profesionales en la modalidad general que se iniciarán en el curso 2015**

Se trata de un programa mixto de formación y empleo de un año de duración, para jóvenes sin cualificación profesional, de entre 16 y 19 años, que no hayan alcanzado los objetivos de la educación secundaria obligatoria que se encuentren desescolarizados o con historial de absentismo, destinado a mejorar su formación general y a capacitarles para realizar determinados oficios, trabajos y perfiles profesionales.

- Actividades auxiliares de Comercio
- Operaciones Auxiliares de Revestimientos Continuos en construcción.

Para ampliar esta información contactar con el Área de Desarrollo Local en el Centro de Iniciativas Municipales, c/ Rincón de las Eras 10, teléfono 91.279.51.51

**23ª edición del Salón Internacional del estudiante y de la oferta educativa**

El próximo mes de marzo comienza la 23ª edición del Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa, en IFEMA. Si te interesa informarte sobre:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios Universitarios</li><li>• Formación Profesional</li><li>• Otros Estudios Superiores</li><li>• Idiomas</li><li>• Estudios en el Extranjero</li><li>• Organismos Oficiales</li><li>• Primer Empleo</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Servicios al Estudiante</li><li>• Voluntariado</li><li>• Emprendimiento Joven</li><li>• Recursos para la Enseñanza</li><li>• Prensa Especializada</li><li>• Ong's</li></ul> |
|--|---|

Será la semana de la educación: del 4 al 8 de marzo. Inscríbete y solicita más información en [http://www.ifema.es/aula\\_01/Expositores/Fichatecnica/index.htm](http://www.ifema.es/aula_01/Expositores/Fichatecnica/index.htm)



### La Secretaría de Estado de I+D+i convoca 1.000 empleos para jóvenes

La Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación del Ministerio de Economía y Competitividad destina 60 millones de euros para la **contratación de 1.000 jóvenes menores de 25 años**. Se trata de fomentar la contratación laboral de personal técnico y de gestión de la I+D – titulados universitarios o técnicos de formación profesional – en universidades, organismos y entidades de investigación del sector público. El objetivo que se persigue es **mejorar la formación y empleabilidad**, así como reforzar las actividades de investigación de las instituciones y el rendimiento de infraestructuras, equipamientos científico-técnicos, laboratorios u otras instalaciones o servicios generales, incluidos los servicios de gestión de la investigación.

**El plazo de presentación** de las solicitudes se abre el próximo día 12 de febrero y permanecerá abierto hasta el 17 de marzo de 2015. Para obtener más información puede acceder a 'Ayudas y Convocatorias' en <http://www.idi.mineco.gob.es/>

### Ayudas de la Fundación ONCE

Convocatoria de **ayudas económicas a proyectos dirigidos a personas con discapacidad** promovida por la **Fundación Once para la Cooperación e Inclusión social de personas con discapacidad** para el ejercicio 2015.

Información extraída de <http://www.injuve.es/convocatorias/becas/ayudas-fundacion-once-2015>

Más información en [www.fundaciononce.es](http://www.fundaciononce.es)

### Cómo explicar un agujero en tu currículum

Cuando has estado fuera del mercado laboral durante algún tiempo, es posible que temas que esa brecha en tu historial laboral te dificulte -o incluso te haga imposible- conseguir un nuevo trabajo. Sea cual sea tu caso (por necesidades familiares, un problema de salud, dirigir tu propio negocio... ) lo más importante es la forma en que enmarques tu historia y demuestres tus habilidades. Leer más...

<http://www.cnnexpansion.com/mi-carrera/2014/12/03/como-explicar-ese-agujero-en-tu-cv>

### Red profesional para personas con discapacidad

**Disismore** es una red profesional que proporciona una solución innovadora para la búsqueda y la selección de personas con discapacidad, dando más visibilidad a su talento, promoviendo la

interacción con los técnicos de la inserción laboral, y facilitando el encuentro de candidatos activos y pasivos.

Regístrate en <https://www.disismore.com/>



### Ciclo de actividades de la Cantera de Empresas: Enero - Marzo 2015

Da visibilidad a tu idea de negocio en el ámbito profesional, potencia tu marca y ponte en contacto con otros emprendedores.

Descarga del Folleto informativo (pdf): <http://www.colladovillalba.es/recursos/doc/desarrollo-local/actividades-cantera-de-empresas-enero-marzo-2015.pdf>

Formulario de inscripción:

<http://www.colladovillalba.es/es/servicios-municipales/empleo-formacion-y-empresas/emprendedores/>

#### Programa:

NOVEDADES FISCALES 2015 AUTONOMOS Y PYMES

JORNADA DE INTERNACIONALIZACION Y COMERCIO EXTERIOR

LA FRANQUICIA COMO AUTOEMPLO Y EMPRENDIMIENTO

CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO EFICAZMENTE

LLÉVATE LA WEB PUESTA

TALLER DE FISCALIDAD Y CONTABILIDAD FACIL

TALLER DE PÁGINAS WEB Y POSICIONAMIENTO

TALLER DE EFICIENCIA EMPRESARIAL

TALLER DE PROTECCIÓN DE DATOS

TALLER DE REDES SOCIALES

EMPRENDE Y SE FELIZ

LICENCIAS MUNICIPALES Y REQUISITOS APERTURA DE NEGOCIO

## Cómo buscar financiación para tu negocio y convencer en 30 segundos

Los expertos consideran que recurrir a un inversor debe ser la última opción

En la película de Robert Altman *El juego de Hollywood* (1992), los guionistas tenían que ingeniárselas para convencer en pocos minutos a los ocupados directivos de las productoras para sacar adelante sus largometrajes. Disponían de poco tiempo y tenían que desplegar buenas dotes de convicción si querían mantener la atención de los ejecutivos y que estos pusiesen dinero sobre la mesa.

En el mundo de la empresa no ocurre exactamente así, pero cuando un emprendedor decide presentarse a una ronda de financiación para que su proyecto crezca solo tiene 10 minutos para que alguien crea en su idea y decida invertir en ella. Sucede como en una entrevista de trabajo; los 30 primeros segundos son clave y si el reclutador se forma una mala opinión puede resultar difícil revertirla, defiende Santiago Íñiguez, decano de IE Business School (<http://www.ie.edu/es/business-school>) . “Es muy importante comunicar de forma efectiva. Se puede aplicar la filosofía de Twitter, la gente se estruja el cerebro para transmitir un mensaje con cuatro palabras clave”, precisa. Esta técnica tiene mucho que ver con el *marketing* y los empresarios no suelen estar preparados.

Recurrir a un inversor debería ser la última opción para un emprendedor, defiende Liz Fleming, directora adjunta del Venture Lab de IE Business School (<http://www.ie.edu/es/business-school/alumnos/entrepreneurship/venture-lab>). “No hay que olvidar que además de inyectar una potente suma de dinero, se lleva una participación de la empresa”. Primero hay que exprimir las subvenciones públicas, la posibilidad de desarrollar un proyecto en centros de investigación universitarios o recurrir al famoso Family, Friends and Fools (familia, amigos y “locos” -entendido como desconocidos que creen en la idea y están dispuestos a invertir), así como a las líneas de crédito de las entidades financieras.

Pero no todo es negativo. Los inversores, tanto los business angels (personas que se juegan su dinero financiando proyectos empresariales en sus fases iniciales a cambio de una participación accionarial) como los fondos de capital riesgo, pueden enriquecer el proyecto. Su experiencia en el mercado ayuda a ir más rápido y a cometer menos errores. Además, sus redes de contactos se pueden utilizar de forma selectiva para hacer crecer el negocio.

Marcos Alves, fundador de Eltenedor.es ([www.eltenedor.es](http://www.eltenedor.es)), web de reservas de restaurantes cuya App ya suma más de dos millones de descargas, cree que lanzarse a la financiación a través del capital riesgo debe ser una decisión meditada y muy planificada porque supone ceder parte del control en la gestión de la empresa. Tras madurar las ventajas y desventajas, su compañía ya ha pasado por tres ampliaciones de capital y opera con más de 13.000 establecimientos en España, Francia, Suiza y Bélgica.

Una vez que el emprendedor decide dar el paso hacia la financiación externa, es necesario seguir unos pasos. Lo primero es disponer de datos de mercado que demuestren que el negocio funciona y que es rentable. “El inversor espera obtener un retorno de entre cinco y diez veces la cantidad inicial que

inyecta. Eso supone que la empresa debe tener un margen de beneficio por encima del 30%", explica Liz Fleming. Otro punto crucial es saber cuándo ha llegado el momento de acercarse a un inversor. "El producto tiene que haber pasado la fase de testeo. Hay que demostrar con métricas y datos estadísticos que el consumidor está interesado en él".

La ronda de financiación es el paso final. Plantarse frente a un grupo de inversores y convencerles en 10 minutos de que merece la pena apostar. Scott Witters, fundador neozelandés de Glownet ([www.glownet.net](http://www.glownet.net)), una plataforma tecnológica para gestionar los cobros y los pagos en festivales de música a través de unas pulseras electrónicas, añadió un elemento diferenciador a sus presentaciones: un vídeo clip en el que explicaba el proyecto (<https://www.youtube.com/watch?v=6ymjwQEEtQs>). A eso se sumaba el resumen ejecutivo y el plan de negocio con la información financiera al detalle.

"El *pitch* (discurso ante los inversores) es clave. Cuanto más practicas la forma de contar tu historia más convincente se vuelve. Una buena fórmula es diseñar un discurso de 30 segundos en el que describes tu idea y compartirlo con todos los que conoces, cuantos más mejor", asegura. Witters y su socio organizaron eventos propios con amigos y personas interesadas en su proyecto y practicaron más de veinte veces la puesta en escena. "De cada reunión salía algo positivo, nos íbamos superando".

Glownet ya ha conseguido más de un millón de euros de inversores de España, Reino Unido, Estados Unidos, Libano, Brasil, Nueva Zelanda y Países Bajos y su tecnología ha entrado en los recintos de más 26 festivales internacionales, entre ellos el BBK Bilbao 2014.

Otro ejemplo es Inminute (<http://inminute.com/>), una plataforma *online* que ofrece servicios de mensajería y que de momento solo opera en la Comunidad de Madrid. Ya registra más de 500 envíos a la semana y más de 150 mensajeros *freelance* al día, dispuestos a ofrecer su servicio. "En España no exista nada parecido, en Estados Unidos sí. Lo que nos diferencia de las empresas de mensajería es que somos más baratos (un sobre o un pequeño paquete sale por cinco euros) y más rápidos", cuenta Luis Sanz, cofundador de la *start-up*.

Los mensajeros están geolocalizados; basta con solicitar el servicio y en pocos minutos uno de ellos se desplaza al destino a recoger el paquete. Inminute ya ha pasado por la fase *Family, Friends and Fools*. Ahora están preparando el salto al *Venture Capital* (fondo de capital riesgo). "Ya estamos listos para demostrar que la nuestra es una idea de éxito", zanja Sanz. Su intención es expandirse por otras capitales españolas.

#### Nueve consejos para presentar un proyecto ante inversores

1. **Primera** imagen de la presentación: debe incluir el logo, nombre, y contacto. Las comparaciones con otros productos ya reconocidos pueden ser útiles para el lema (ejemplos: "el Groupon de la moda", "el Airbnb de los profesores de idiomas", etc).

2. El Problema: describir los problemas que afectan al usuario y analizar si se debe a un fallo del mercado, del sector, ...
3. Tus soluciones: explicar cómo tu compañía soluciona esos problemas.
4. La competencia: hay que dedicar tiempo a estudiar a las empresas de la competencia. Si todavía no existen, hay que analizar cómo podrían surgir. En este punto es importante explicar las barreras de entrada y cómo resultaría de complicado para la competencia replicar tus soluciones.
5. El equipo: es lo que los inversores buscan. Invertir en un equipo por su pasión y dedicación. Es fundamental que seáis vosotros los fundadores o cofundadores. Es más difícil invertir cuando se trata de meros gestores de las ideas de otros. En este punto es crucial explicar los puntos fuertes de los miembros del grupo, las áreas en las que son expertos. ¿Qué les diferencia del resto?
6. El modelo de negocio: ¿cómo haces dinero? ¿cuánto podría crecer el negocio? Hay que incluir métricas futuras y demostrar conocimiento de los números. Si hay algo que no sabes, jamás mientas.
7. El marketing y la distribución: ¿cómo piensas llevarlo a cabo?
8. El dinero que estás pidiendo: ¿cuánto quieres vender? ¿qué planeas hacer con el dinero? ¿cuáles son los siguientes pasos? Es bueno tener una proyección de la valoración de la compañía y de futuras rondas, de modo que el inversor pueda tener una idea del éxito que planeas para la compañía.
9. Hazte diferente: sin extravagancias, busca la confianza de la audiencia, el tono apropiado. Añade impactos en prensa, apoyos de terceros o premios relevantes de tu compañía si ya los tienes.
10. Estas recomendaciones han sido proporcionadas por Javier Capapé, manager de ESADE Start Up Spain.

#### **Pasos en la ronda de financiación:**

1. Primera etapa (tres primeros meses): de 20.000 a 30.000 euros. Para el proyecto, diseño y, si se puede, fase de test. Fuente de financiación: propia, amigos y familiares.
2. Segunda etapa (de seis a 12 meses): de 100.000 a 200.000 euros. El proyecto ha superado la fase de prueba y debe echar a andar. Fuente de financiación: 75% privada (business angels y particulares), más 25% pública (ENISA) o comercial (crédito bancario).
3. Tercera etapa (a partir de los 18 meses): de 500.000 hasta un millón euros. El negocio funciona y debe crecer. Fuente de financiación: fondos de capital riesgo especializados en fases iniciales.
4. Cuarta etapa (a partir de 24 meses): de dos a cinco millones de euros. Hay que consolidar el proyecto y crecer internacionalmente. Fuente de financiación: fondos de capital riesgo más generalistas y de desarrollo.

Información íntegra extraída de [www.elpais.com](http://www.elpais.com)

Acceso directo: [http://economia.elpais.com/economia/2015/01/23/actualidad/1422037193\\_048251.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/01/23/actualidad/1422037193_048251.html)

**Ayudas para proyectos y actuaciones dentro del programa Emprendetur Jóvenes Emprendedores en el marco del Plan Nacional e Integral del Turismo, correspondiente al ejercicio 2015.**

**Objeto de la convocatoria:**

Se convoca la concesión de ayudas, en régimen de concurrencia competitiva, para proyectos y actuaciones dentro del programa Emprendetur Jóvenes Emprendedores en el marco del Plan Nacional e Integral del Turismo.

**Tipos de actuación. Gastos financiados. Características de las ayudas.**

Podrán ser objeto de las ayudas los proyectos y modelos de negocio que se adecuen a los ámbitos de conocimiento científico tecnológico del sector turístico.

Los proyectos y modelos de negocio, o en su defecto los gastos financiados con cargo a los préstamos, deberán haber comenzado a ejecutarse con posterioridad a la fecha de publicación de la presente convocatoria. Asimismo, el plazo máximo de ejecución de proyectos y modelos de negocio será de 2 años, pudiendo incluirse entre los gastos financiados todos aquellos que se hayan realizado con anterioridad a la finalización del mencionado plazo.

Las ayudas se destinarán a cubrir los gastos que estén directamente relacionados con el desarrollo del proyecto o actuación para el que se hayan concedido. Serán subvencionables las siguientes categorías de gastos:

- a) Alquiler o leasing.
- b) Otros gastos de funcionamiento, incluidos costes de material, suministros y productos similares que se deriven directamente de la actividad del proyecto.
- c) Gastos de personal: Personal Titulado Universitario y Superior no Universitario.
- d) Otro personal.
- e) Asesoría/Colaboraciones externas.
- f) Se establece la compensación de los gastos generales y su imputación al proyecto en un tanto alzado máximo del 20 % de los costes totales de personal del proyecto, sin necesidad de justificación.

**Acceso a la publicación BOE:** [http://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-12487](http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-12487)

**Guía dinámica de ayudas e incentivos para empresas**

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa presenta la Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos para empresas. El término "dinámica" indica que esta Guía está permanentemente actualizada y contiene sólo información sobre ayudas e incentivos con plazo de solicitud abierto. Este es el valor añadido que la diferencia de las guías publicadas por otras organizaciones. La metodología para conseguir este resultado, se basa en que la Guía se genera en el momento en que se descarga. Cuando se activa el botón de descarga, se pone en marcha un procedimiento de acceso a la base de datos de ayudas e incentivos, seleccionando las ayudas que en ese momento tienen el plazo de solicitud abierto.

A continuación, el resultado obtenido se adapta a un diseño específico y se muestra al usuario en formato PDF. Esta Guía **recoge todas las ayudas e incentivos destinados a empresas, otorgados y**

convocados por la Administración General del Estado, Administraciones Autonómicas, Administraciones Locales y otros organismos públicos.

Acceso a la guía: [http://www.ipyme.org/\\_layouts/15/ipyme/guiaayudas.aspx](http://www.ipyme.org/_layouts/15/ipyme/guiaayudas.aspx)

Información íntegra extraída de <http://www.ipyme.org/es>