

Chicago Booth y Harvard visitan Madrid para presentar sus programas MBA

Y los líderes más reputados en España son ...

Entrevista a Sinuhé Arroyo, fundador de playence

by [RID](#) on 15 SEPTIEMBRE, 2011 · [LEAVE A COMMENT](#) · in [ALUMNI](#), [CHICAGO BOOTH](#), [EMBA](#), [EMPLEO](#), [EMPRENDEDORES](#), [ENTREVISTAS](#), [TECNOLOGÍA](#)



Sinuhé Arroyo Gómez nació en Segovia en 1975. Debido al boom tecnológico que comenzó a finales de los 90 se trasladó a vivir el año 2002 a Austria, donde se doctoró en Informática por la Universidad de Innsbruck. Recientemente completó el Executive MBA que ofrece la Universidad de Chicago Booth School of Business. Sinuhé desarrolló toda su carrera profesional en el mundo de la tecnología y más concretamente del software, pasando por una gran variedad de puestos hasta que en 2009 decidió fundar su propia empresa: **playence**.

¿Qué es playence?

playence es una empresa que desarrolla y comercializa soluciones software para la búsqueda sobre contenido multimedia, (audios, videos, fotos, y textos). playence nació con el objetivo de conseguir que los ordenadores comprendan lo que se ve y oye en vídeos y audios, y por supuesto documentos de texto. El objetivo final es facilitar el acceso a la información, independientemente de su codificación, llegando incluso al nivel de que el usuario pueda decir al ordenador lo que busca, usando frases y expresiones completas en lenguaje coloquial. Tal y como hablamos de forma cotidiana con otras personas, algo que hoy en día es posible con nuestra tecnología. Esto es algo revolucionario y que supera cualquier método de búsqueda conocido en la actualidad.

¿Cómo surgió la idea?

Tras mi etapa como Corporate Development Manager, sentí que estaba preparado para crear mi propio negocio, algo que siempre había planeado hacer. Mi intención era continuar el trabajo desarrollado durante la etapa como investigador en la Universidad de Innsbruck y fundar una empresa en base a las ideas y tecnología que habíamos concebido entonces. Desde esa perspectiva, playence es un claro ejemplo de transferencia tecnológica entre el mundo investigador y el empresarial. Desde el principio tenía bastante claro lo que quería hacer. Tras contrastar la idea con varias empresas, y ver que la reacción era positiva, decidí lanzarme a la aventura.



¿Cuáles fueron los pasos seguidos para transformar esa idea en una realidad?

Partimos de una idea, que creíamos tenía potencial y poco a poco fuimos dándole forma. El primer paso, en nuestro caso, fue establecer contacto con las empresas que creíamos podían tener interés en el producto que queríamos construir. Es un proceso iterativo, que te permite conocer las necesidades reales de los clientes y posicionarte en el mercado. Es una fase muy importante: recibes feedback y aprendes mucho del cliente, lo que hace que desarrolles una gran capacidad de adaptabilidad al mercado. Asimismo, en paralelo empezamos el dialogo con potenciales inversores y comenzamos a captar talento, incrementando el número de personas del equipo (especialmente ingenieros) para construir el producto. Con esta base ya creada de manera sólida, el siguiente paso es conseguir que el negocio crezca.

¿Cuáles son los planes de playence a corto, medio y largo plazo?

Fundamentalmente incrementar nuestra base de clientes, con objeto de continuar creciendo orgánica y geográficamente. Actualmente estamos inmersos en un ambicioso proceso de internacionalización. Nos hemos marcado el objetivo de duplicar la plantilla anualmente, y de momento lo estamos consiguiendo. Recientemente hemos anunciado la apertura de una oficina comercial en Londres y un centro de I+D+i en el distrito financiero de Madrid.

El Reino Unido es sin duda el hub tecnológico y de negocios más importante en Europa y estratégicamente es muy relevante para playence. Conocemos el mercado y sabemos que hay grandes

Si quieres colaborar con nosotros y participar en el blog, contáctanos utilizando este formulario.

NUBE

Alumni América Latina **Becas** Certificados
Chicago Booth Columbia Doctorado
EMBA Empleo Encuesta **Ensayos** ESADE
España ETS **Eventos** Forbes Fulbright **GMAT**
GRE Haas **Harvard** IE IELTS Kellogg La
Caixa LBS **Master MBA** MIT
Networking Nueva York Opinión
Oportunidades Extranjero Private Equity Rafael
del Pino **Rankings** Red Club-MBA ROSS
Stanford Talentia Tecnología TOEFL Tuck
University of Chicago Wharton

SUSCRÍBETE!

Recibe avisos de nuevas entradas en tu email.

Tu email:

Suscribirse

Cancelar suscripción

ENVIAR

ENTRADAS RECIENTES



Publicado el ranking Master en Management del Financial Times

El periódico británico Financial Times ha publicado hoy la edición anual de su Ranking de Masters en Management, que lista a los mejores centros de la enseñanza en gestión.

La primera plaza del ranking es para la suiza Universitat St.Gallen, seguida por el programa de la Alianza CEMS para ... »



Conferencia John L. Ward: "El arte de la continuidad de la empresa familiar. Más allá de las buenas prácticas"

La Fundación Rafael del Pino acogerá el jueves 22 de septiembre a John L. Ward que pronunciará una conferencia titulada "El arte de la continuidad de la empresa familiar. Más allá de las buenas prácticas". John L. Ward es Catedrático y co-Director del Centro para la empresa familiar de ... »



Sacrificio personal, una necesidad para una carrera profesional brillante

La necesidad de realizar un esfuerzo personal para poder realizar una exitosa carrera profesional es la principal conclusión que se puede obtener de la encuesta realizada entre nuestros usuarios la semana pasada. Un 74% de los encuestados está total o parcialmente de acuerdo con esa afirmación, ... »



Y los líderes más reputados en España son ...

Según el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (MERCOC), un instrumento de evaluación reputacional que genera anualmente varios rankings, el líder más prestigioso o reputado es Emilio Botín, presidente del Grupo Santander. La lista elaborada por MERCOC se muestra a continuación: Para ... »



Entrevista a Sinuhé Arroyo, fundador de playence

Sinuhé Arroyo Gómez nació en Segovia en 1975. Debido al boom tecnológico que comenzó a finales de los 90 se trasladó a vivir el año 2002 a Austria, donde se doctoró en Informática por la Universidad de Innsbruck. Recientemente completó

oportunidades comerciales; actualmente estamos negociando con resellers y partners la posibilidad de alcanzar acuerdos de colaboración que nos permitan ofrecer un servicio de máxima calidad en esta área.

En cuanto al Lab en Madrid, entendemos que en España hay ingenieros e investigadores muy preparados y motivados. Hemos desarrollado un ambicioso plan, e invertiremos de forma significativa en los próximos años, para que estos trabajadores cualificados puedan desarrollar sus capacidades poniéndolas al servicio de las compañías españolas e internacionales a través de *playence*.

Estamos estudiando la posibilidad de establecernos de forma más activa en EEUU en un corto-medio plazo y por ello anunciaremos en breve la apertura de una oficina comercial en Silicon Valley. Más a largo plazo contemplamos la entrada en otros mercados como el asiático (China, Singapur) y el latinoamericano.

¿Qué supuso para tu empresa haber sido galardonada con el Global New Venture Challenge de Chicago Booth?

Fundamentalmente un reconocimiento internacional a la labor que veníamos desempeñando desde hace algunos años y del que nos sentimos muy orgullosos. Nos ha servido para dar a conocer la empresa a los medios de comunicación, y atraer la atención de potenciales inversores, tanto en Europa como en EEUU. Ahora notamos que hay muchos más ojos siguiendo nuestros pasos, y eso hace que todos trabajemos con más dedicación y tesón para cumplir los objetivos que nos hemos marcado.

A nivel comercial, el reconocimiento de la Universidad de Chicago-Booth School of Business ha sido también muy importante y positivo. Todo el mundo conoce y respeta a esta universidad, que se encuentra entre las cinco mejores de EEUU y es la que cuenta con mayor número de premios Nobel entre sus profesores y alumnos, además de ser un referente mundial en el sector económico y financiero.

¿Crees que la experiencia y conocimientos adquiridos durante tu Executive EMBA fueron de utilidad a la hora de poner en marcha tu proyecto empresarial?

Aunque *playence* ya existía cuando comencé el Executive MBA, lo aprendido durante los 21 meses de duración ha sido, sin duda, clave para posicionar la empresa en la dirección adecuada, y sobre todo progresar de forma más rápida, tomando decisiones de forma efectiva y evitando errores.

En este tipo de empresas, y especialmente en las fases iniciales, hay mucha incertidumbre, y trabajar en estas condiciones no siempre es fácil. Opino que el Executive MBA de Booth me permitió desarrollar una manera de pensar y unos mecanismos que sin duda han sido muy necesarios para afrontar los desafíos diarios y la toma de decisiones.

Otro aspecto clave del Executive MBA de Booth en mi caso fue el acceso que me ha permitido contactar con profesionales de primera línea a nivel mundial en distintos campos relevantes para nuestro negocio, desde el Marketing hasta Investments o Entrepreneurship, tanto profesores como alumni. La disposición de todos ellos para ayudarnos ha sido máxima y en cierta manera todos han contribuido a que *playence* sea lo que es hoy en día.

En los tiempos que corren, el primer problema al que se enfrenta todo emprendedor es conseguir la financiación que necesita su proyecto, ¿te costó mucho encontrar esa financiación? ¿crees que contar con un EMBA en una escuela de prestigio te ayudó en ese proceso?

El comienzo fue complicado porque partíamos sin ninguna experiencia emprendedora y no éramos conocidos en el mercado. A partir del primer año fuimos construyendo nuestra reputación lo que nos llevó a conseguir los fondos necesarios para desarrollar la infraestructura que teníamos pensada de cara al lanzamiento del producto.

Asimismo, desde el principio decidimos ser una empresa de producto, y no de servicios. No queríamos utilizar recursos en prestar servicios, ya que nos quitaba capacidad para construir el producto que teníamos en mente. Esto complicó algo las cosas ya que no generábamos suficiente ingresos, y por lo tanto era difícil conseguir financiación. Echando la vista atrás, quizás nos equivocamos, y podríamos haber completado esta fase más rápido si hubiéramos tratado de encontrar un equilibrio entre los servicios y el desarrollo del producto.

Sin duda tener un EMBA de una escuela de prestigio facilita algunos aspectos del proceso de financiación. Lo que notas primero es que la percepción que la gente tiene de ti cambia sustancialmente. Booth como escuela de negocios está muy reconocida y eso hace que el mensaje sea, a priori, muy positivo. De igual manera, la red de contactos a la que tienes acceso es increíble, y eso también es una gran ayuda. Otro aspecto relevante es que el EMBA te proporciona el vocabulario, los recursos y el conocimiento necesario para hacer llegar tu mensaje de una manera más clara y nítida. En cualquier caso, se trata de una ayuda pero no es definitiva: conozco innumerables casos de compañías

el Executive MBA que ofrece la Universidad de Chicago
... »



Chicago Booth y Harvard visitan Madrid para presentar sus programas MBA

Las escuelas de negocios Chicago Booth y Harvard Business School estarán en Madrid los próximos días 21 y 26 de septiembre respectivamente. El lugar elegido será la Fundación Rafael del Pino. Miembros de los comités de admisión presentarán las escuelas y sus programas MBA. Estarán
... »

COMENTARIOS RECIENTES



Laura Hola! Muchas gracias por estos consejos. Estoy pensando en estudiar... – **sep 07, 11:43 AM**



posgrado Muy interesante. Ampliar y actualizar los conocimientos es fundamental en... – **sep 05, 3:22**

PM



JOSE LUIS Parece interesante el Sector de las Private Equity. Hasta hace... – **sep 05, 5:10 AM**



rid En mi opinión desgraciadamente es difícil tener un puesto de... – **ago 31, 9:17 PM**



Snatch Buenas Jose, Conseguir se puede conseguir, pero la comparativa estaba... – **ago 31,**

8:23 PM

ARCHIVOS

septiembre 2011 (19)

agosto 2011 (29)

julio 2011 (24)

junio 2011 (8)

mayo 2011 (8)

abril 2011 (14)

ENCUESTA

¿ Qué consideras más importante a la hora de buscar un trabajo ?

- Salario
- Reputación de la empresa
- Posición o función a desarrollar
- Localización
- Balance con la vida personal
- Carrera profesional

VOTA

Ver resultados

BIENVENIDO!

club mba Club MBA on Facebook

Like

361 people like Club MBA.

| | | | | |
|------------|-------------|-------|--------|--------|
| | | | | |
| Mawer | Alejandro | Jorge | Pablo | Álvaro |
| | | | | |
| Lucía | Virginia M. | Pablo | Carmen | MBA |
| | | | | |
| Miguel Año | Ionacio | Luis | Iavier | Miguel |

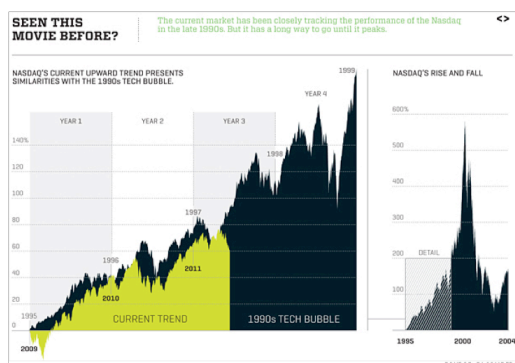
Facebook social plugin

respaldadas por grandes escuelas de negocios que no han funcionado. Por ello debe tratarse de un proyecto sólido independientemente de quién lo ejecute.

A pesar de que el entorno económico no sea precisamente favorable últimamente, y basándote en tu experiencia como emprendedor, ¿Animarías a aquellos que tengan una idea empresarial a lanzarse y poner en marcha su proyecto? ¿Qué consejos les darías?

Si, sin duda. Si bien la economía no está en su mejor momento, muchos proyectos empresariales exitosos se han forjado durante tiempos de crisis y cambio. Sirvan como ejemplo Microsoft, HP, LexisNexis o General Electric. Todas ellas nacieron en periodos de recesión y ello no supuso un obstáculo para que hoy en día sean grandes referencias mundiales en sus sectores. Asimismo, la actual coyuntura económica no solo hace posible negociar condiciones más ventajosas sobre muchos bienes y servicios, optimizando así la estructura de costes, sino que así mismo impone un gran nivel de disciplina a la hora de gastar, lo que es siempre positivo.

Personalmente creo que es un momento muy bueno para arrancar proyectos innovadores, especialmente en tecnología y desde el punto de vista de obtener financiación de inversores interesados en tu proyecto. En Agosto la revista Fortune publicó un artículo titulado *“Don't call it the next tech bubble – Yet”*. Muestra un gráfico muy interesante sobre la evolución de la inversión en la época de las .com durante el periodo 1995 – 1999, comparándolo con el periodo 2009 – 2011. Es increíble ver que ambas gráficas son casi réplicas exactas.



Teniendo en cuenta las abundantes reservas de liquidez que estos inversores han ido acumulando, – hay quien apunta que el dinero se va a convertir en un commodity en los próximos años, – y la necesidad de generar buenos retornos a corto plazo, opino que la inversión en Tecnologías de la Información va a atraer mucho interés. Si bien es cierto que los inversores son en general mucho más cuidadosos a la hora de invertir, si el proyecto tiene una base sólida dudo que la financiación vaya a ser un

problema. Otro tema diferente es el acceso al crédito por parte de entidades financieras, que en la actualidad es prácticamente imposible y deja como única vía posible la financiación por parte de inversores privados.

El consejo que puedo ofrecer basado en mi propia experiencia es el de ser tenaz y constante; hay que ser consciente de que los resultados pueden tardar en llegar y estar preparado para asumirlo. Si uno cree en su idea, debe seguir hasta el final con ella sin salirse del guión establecido en su plan de negocio. Y por supuesto vender, vender y vender.

Un emprendedor, ¿nace o se hace?

Una mezcla de ambos. Por una parte es necesario tener la voluntad y determinación de emprender; esto implica, sobre todo, ser capaz de afrontar y superar los retos que se presentan a diario. Hay una cita de Vince Lombardi, el famoso entrenador de fútbol americano, que ejemplifica esto muy bien: *“It's not whether you get knocked down, it's whether you get up”*. Emprender es exactamente eso. No hay duda de que habrá más de un traspies. La capacidad de seguir adelante, sobreponiéndose para alcanzar los objetivos marcados es lo que marca la diferencia. Es necesario ser un luchador de los que ganan, no de los que pierden. Pienso que esto es algo que se lleva dentro, es una cuestión de carácter, o se tiene o no.

En mi caso tuve muy claro desde joven que quería ser un emprendedor pero tuve que esperar al momento adecuado para poder realizar ese deseo. Después eres tú el que haces tu propio camino, aprendiendo de los errores y de los aciertos para conseguir los objetivos marcados y rodeándote de buenos profesionales que te ayuden en tu aventura. Desde esa perspectiva, el emprendedor se hace.

FORO

Sum of squares - DS

18/sep/11 - 10:17 pm

Re: Info sobre Máster en Ingeniería

Aeronáutica o similares

18/sep/11 - 6:55 pm

City newspaper - DS

18/sep/11 - 6:46 pm

Becas para el EMBA de la EOI con

estructuralia

16/sep/11 - 5:51 pm

LO MÁS LEÍDO HOY

Inicio

Rankings MBA - Escuelas de Negocio

Becas de posgrado para españoles

Todo lo que debes saber acerca del First

Certificate in English (FCE)

Publicado el ranking Master en Management

del Financial Times

Like

1

5

Tagged with: [blognoticias](#)

Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos necesarios están marcados *

Nombre *

Correo electrónico *

Web

Comentario

Puedes usar las siguientes etiquetas y atributos HTML:

 <abbr title=""> <acronym title=""> <blockquote cite=""> <cite> <code> <del
datetime=""> <i> <q cite=""> <strike>

PUBLICAR COMENTARIO

"Las carreras mas demandadas y las titulaciones menos demandadas <http://ow.ly/6sOdO> RT @iberestudios:" — club_mba

MBA / POSGRADOS

- MBA Internacional
- MBA en España o Latam
- Masters, PhD, otros
- Executive MBA
- Financiación
- Asesoría

PRUEBAS DE ACCESO

- GMAT, GRE, ADEN
- TOEFL, IELTS, Cambridge
- Certificados Profesionales
- Problemas Mates
- Problemas Verbal

PROFESIONAL

- Red Club-MBA
- Programas/Becas para trabajar en el extranjero
- Carrera profesional
- Networking

CLUB-MBA

- Mercado de Club-MBA
- Off-topic
- Preséntate!

www.club-mba.com

Todos los derechos reservados

¿Quiénes somos?

Contacto

Publicidad

Política de Privacidad

Reglas del foro

