

GUÍA DEL PSICÓLOGO JUAN FRANCISCO DELGADO

Un libro aporta herramientas para proyectos emprendedores

El autor ya ha publicado otros títulos relacionados con el bienestar

REDACCION 05/02/2016

El psicólogo y pedagogo Juan Francisco Delgado presentó ayer en el Rectorado de la Universidad de Córdoba su libro *¿Te atreves a Innovar? Cómo emprender y no morir en el intento*, en el que se adentra en los ecosistemas de innovación y de emprendimiento del Silicon Valley, y en otros existentes en Israel, mediante un análisis pormenorizado de las experiencias de éxito que están cambiando el mundo en el ámbito de la educación, de la salud, de la movilidad, de las nuevas empresas de la llamada economía compartida.



Delgado, junto a autoridades e invitados.
Foto: MIGUEL ANGEL SALAS

Steve Wozniak, cofundador de Apple; Dick Costolo, ex CEO de Twitter; y Laura Arrillaga-Anderssen, hija de uno de los mayores donantes para la investigación en la Universidad de Standford, son algunos de los máximos referentes de Silicon Valley que han colaborado en el libro de Delgado, que es una guía práctica para el emprendedor, especialmente dirigida a los impulsores de proyectos de innovación en España y Latinoamérica.

El periodista Alvaro Vega presentó el acto en el que estuvo presente la alcaldesa de Córdoba, Isabel Ambrosio, junto a la vicerrectora de Investigación, Teresa Roldán, y destacados innovadores relacionados con la ciudad y la provincia de Córdoba como el cocinero Paco Morales, de Noor Restaurant, innovador y creativo en la cocina; el bloguero Alfonso Alcántara, experto en emprendimiento e imagen de marca y director de Yorient; y el catedrático de la UCO e investigador en Tecnologías de la Comunicación, Carlos de Castro.

Juan Francisco Delgado --uno de los fundadores del Foro WeHealth que impulsa la Universidad de

Córdoba, miembro del grupo de investigación EATCO de la UCO y autor de otros 5 libros relacionados con el bienestar social y con la Innovación-- aporta herramientas y procedimientos de utilidad para los proyectos emprendedores: desde poner nombre a la empresa o producto, pasando por la estrategia de socialmedia a desarrollar o la gestión interna, hasta cómo conseguir financiación a través de las redes de *business angels* , o al más del centenar de redes de *crowdfunding* existentes en España y Latinoamérica. Por otro lado, un extenso capítulo detalla las oportunidades tecnológicas.
