

TODO EMPLEO

Cómo salir adelante haciendo lo que te gusta

VOCACIONAL.

Una de las maneras de capear el temporal de la crisis es aferrarse a las propias ideas y emprender siguiendo la senda de la propia vocación

ÁNGEL FERNÁNDEZ

Se puede triunfar, disfrutar y ganar dinero haciendo aquello que uno desea. "Todo tiene dos caras y todas las crisis dan posibilidades inesperadas si se saben ver", comenta Ángel, un joven empresario que tiene su clientela entre los jubilados de la tercera edad, un campo, el sector geriátrico, en el que empezó "por echar una mano" y que ha acabado siendo su modo de vida. "Todo el mundo piensa, por ejemplo", explica, "que el envejecimiento de la población es malo, y puede serlo, pero visto con ojo empresarial puede ser un foco de oportunidades. Nuevos colectivos, nuevas demandas, nuevo negocio. Si además te gusta, eres feliz".

AGRUPACIÓN DE UNIVERSIDADES

Y es que ideas no faltan, como se puede comprobar a través de iniciativas como las de la Red Emprendia (www.redemprendia.es), una agrupación de universidades para el fomento de ese emprendimiento que selecciona cada año a varios proyectos para competir en sus premios, para empresas que empiezan y para nuevas ideas de empresa. Para los que arriesgan.

Entre los seleccionados en el primer caso se encuentran ocho empresas españolas y ocho iberoamericanas. Iproteos SL, *spin-off* de la Universitat de Barcelona y el Institut d'Investigació Biomèdica de Barcelona, es una de ellas. Fundada hace algo menos de dos años y dedicada a desarrollar tecnologías que permitan crear fármacos útiles para enfermedades asociadas con el sistema nervioso central. Teresa Tarregó, investigadora catalana, es una de sus fundadoras y considera que



"la vocación y la ilusión son indispensables en un campo como este. Aquí las jornadas no son de ocho horas y luego te vas a casa". Las inversiones necesarias para que este tipo de negocio funcione son millonarias, y ellos lo solventan aunando subvenciones públicas y aportaciones de pequeños inversores, además de considerar esencial "una red sólida de contactos a nivel empresarial".

Otro de los seleccionados por Emprendia, en este caso en el

JAN BRINKMANN

Cuando un cliente escucha la palabra 'innovación', también piensa 'más riesgo'

premio para ideas de empresa, ha sido el proyecto Nulubox, de Pablo Suárez Hernández. Él es el perfil del futuro, un estudiante de ingeniería técnica informática de la universidad de La Laguna que tiene ya una apreciable experiencia laboral y que, aplicando su pasión por el "hardware", ha creado varios dispositivos electrónicos autoinstalables y de bajo coste para, dice "conectar el mundo físico con la nube". Esas "pequeñas cajitas" a las que ha llamado

"nulubox" son aplicables en las situaciones más variadas, y sus primeros prototipos lo demuestran: el nulubox "social" permite subir datos de manera automática a las redes sociales personales. "Se pueden instalar varias, por ejemplo, en una conferencia. Si te ha gustado, pasas por ellas tu acreditación electrónica y el dispositivo de encargo de subir -a Facebook, pongamos- una indicación de que, en efecto, te ha gustado". Facilidad de interacción para el sujeto y publicidad eficaz para el evento u organización. El nulubox "sensores", por su parte, está enfocado a un ámbito radicalmente distinto y permite controlar determinados parámetros de temperatura, humedad o presión atmosférica y transferirlos a una web de acceso privado del usuario, ahorrándose así los altos costos del proceso habitual. La empresa de Pablo aún no existe, pero existirá pronto: sus prototipos ya funcionan perfectamente, no tiene miedo y es consciente de que no trabaja para un mercado local, sino para un mundo comercial donde "no hay limitación geográfica".

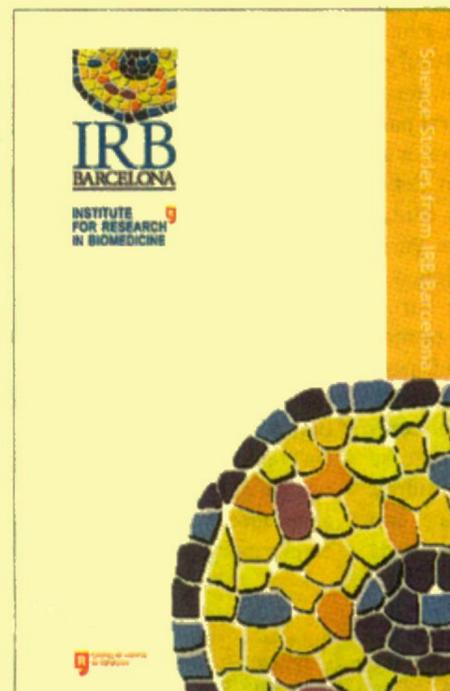
INNOVAR, ARRIESGAR

Sin embargo, todos los visionarios necesitan una evaluación cierta de las condiciones del mercado. Jan Brinkmann, profesor del departamento de Política de Empresa de Esade afirma que el perfil de riesgo para quien innova es distinto al de quien afronta un campo ya trillado:

"Todo el mundo piensa siempre que a un cliente le va a encantar la palabra innovación, pero en estos casos hay que enfocar mucho, tener una clara percepción del riesgo y no funcionar a un plazo demasiado largo: cuando el cliente escucha 'innovación' también piensa 'más riesgo'".

CREADORES

PROYECTOS CONCRETOS QUE MARCAN CAMINOS



Iproteos es una *spin-off* de la Universitat de Barcelona y el Institut d'Investigació Biomèdica.

Pablo Suárez, en la presentación de su proyecto Nulubox, un hardware que permite conectar todos los dispositivos del hogar con la nube

Presentación y logotipo del Institut d'Investigació Biomèdica de Barcelona