



En busca de la media naranja empresarial

El foro Innovation Speed Dating reúne en Sant Cugat a 21 emprendedores e investigadores que exponen sus proyectos y quieren fichar directivos entre 180 alumnos del MBA de Esade **TEXTO: LUIS M. ANDRÉS**

La cuestión no era buscar la media naranja sentimental, sino la empresarial. Esta es la declaración de intenciones que exhibe el programa del foro Innovation Speed Dating, que celebró su tercera edición en la sede de Esadecreapolis, en Sant Cugat del Vallès. Más de 180 estudiantes del Master in Business Administration (MBA) de la escuela de negocios Esade participaron. Los que serán futuros administradores de empresas compartieron espacio con científicos y tecnólogos emprendedores. El objetivo de esta original jornada es propiciar contactos entre dos perfiles profesionales que se necesitan el uno al otro.

Normalmente, los científicos tienen la capacidad de generar nuevos proyectos con potencial empresarial, pero necesitan la colaboración de los expertos en gestión para hacer viable su implementación. Por otro lado, los estudiantes del MBA dominan el mundo de la empresa y su gestión y están capacitados para hacer realidad el proyecto mediante el diseño de modelos de negocio que los hagan viables, preparando planes que permitan cuantificar los recursos necesarios, evaluar su rentabilidad e implementarlos.

"Hemos venido para encontrar personal cualificado que nos ayude a saltar el abismo entre los investigadores y el mercado. A nosotros, ese paso nos resulta difícil porque estamos muy polarizados en la idea y en la parte técnica". Así de sincero se mostró Manuel Lozano, componente de un grupo científico adscrito a la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Éste presentó Alibava Systems, que verifica el buen funcionamiento de los detectores de radiación.

Alibava Systems fue uno de los veintidós proyectos participantes (siete de ellos de empresas residentes en Esadecreapolis) que los estudiantes del MBA pudieron conocer e interesarse por aquellos que les llamaron más la atención. Durante las dos horas que duró el foro, la actividad fue incesante: La fotografía fue siempre la misma: cada uno de los expositores rodeados de nutridos grupos de estudiantes, que se iban renovando una vez escuchadas las explicaciones.

EN HOSPITALES Y AVIONES

El barcelonés Albert Porres, uno de los alumnos, se dejó ver por el "stand" de Alibava Systems. Lozano le explicó (y evidentemente al numeroso grupo de compañeros que lo rodeaba) la función de su producto. Se trata de un aparato que sirve para verificar el funcionamiento de los detectores de radiación que se pueden instalar "des-

FRASES

"Hemos venido a buscar personal que nos ayude a saltar el abismo que hay entre los investigadores y el mercado"

MANUEL LOZANO
Investigador de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

"No me veo capaz de poner en marcha mi negocio y vengo a ver si algún alumno se atreve a colaborar conmigo"

NELY CALDETENY
Promotora de una marca de joyería de autor

"Compruebas que hay gente que lleva sus ideas a la práctica y piensas que tú también lo puedes hacer"

JOSÉ ANTONIO SALA
Estudiante de MBA de Esade

de centrales nucleares, satélites, pasando por hospitales o aviones". Está destinado, inicialmente, para su uso en laboratorios de investigación y universidades. A Albert Porres le gustó la propuesta. "Es muy interesante porque es un sistema ya desarrollado técnicamente, es decir, palpable. Hay otras propuestas que he visto en esta misma sala y que son más teóricas".

Manuel Lozano apuntó en una libreta el nombre de cada uno de los estudiantes con los que compartió la idea. "Nos escribiremos por e-mail". Si finalmente, la conexión entre ambas partes acaba surgiendo, podría ser el inicio de una nueva empresa tecnológica. Para los alumnos que participan en la jornada, ésta no dejaba de ser una clase más. Debían conocer las distintas propuestas y destacar tres para luego elaborar un plan de empre-

sa. "Se trata de que valoren la idea, la modulen, diseñen un plan de negocio y otro de viabilidad para acabar implementándola", comentó Jordi Vinaixa, profesor de Esade y uno de los impulsores del Innovation Speed Dating. A Albert Porres le interesó especialmente Active Manocusters, que está especializada en los catalizadores de tamaño nanométrico para analizar reacciones químicas.

No le gustó tanto la propuesta de otra empresa que impulsa un estudio para mejorar la detección de enfermedades degenerativas para mejorar el diagnóstico. No es que no le pareciera interesante, aunque consideraba que era un proyecto muy "teórico" y alejado de sus campos de interés.

HUERTOS URBANOS

De hecho, los estudiantes conocieron iniciativas de todo tipo y de ámbitos tan diversos como la nanotecnología, los materiales textiles inteligentes, el diseño de joyas, la producción audiovisual, la sanidad, la energía sostenible, la moda, la gestión ambiental o la comunicación, entre muchos otros. Así observaron proyectos tan diversos como una nueva fórmula para aprovechar las cubiertas de edificios como huertos urbanos para conseguir generar edificios medioambientalmente sostenibles o nuevos paneles para la generación de energía solar, sistemas de aparcamiento públicos antirrobo para bicicletas, iniciativas de "crowdfunding" para proyectos sociales, productos para eliminar el olor de los detergentes, o de servicios de seguridad para la industria nuclear.

Asimismo, se expusieron aparatos portátiles capaces de detectar gluten en los alimentos, modelos de camisas con sensores para medir la presión sanguínea y el latido del corazón o un brazalete vibrador que con avisos mejora la seguridad de las personas sordas. En esta edición participaron también grandes empresas como Agbar, que presentó proyectos para mejorar la gestión del agua, o la búsqueda de innovadoras fórmulas con las que Modafid quiere presentar a nuevos diseñadores.

Agustín Alonso, adscrito a un grupo investigador de la UAB, comentó que persiguen constituir una empresa de servicios de análisis tanto del cálculo renal como el de orina y que, para ello, han desarrollado una nueva tecnología que permite un diagnóstico rápido y eficaz de esas enfermedades. "Nosotros aportamos el conocimiento pero nos falta la gestión empresarial. Y de hecho, queremos constituirnos pronto". La nueva pyme se llamará Lithogenic Risk. De momento, ha presentado el plan de negocio a diferentes instituciones para conseguir



Un emprendedor, izquierda, explica su proyecto a varios alumnos de Esade

ayudas en la etapa inicial de la empresa, que según Alonso, presenta un gran potencial de crecimiento. "Los estudiantes con los que he hablado se ven muy interesados, aunque son todavía un poco júnior. Hemos estado en otros foros donde hay más seniors y surgen más posibilidades sobre una posible inversión en la empresa". También les falta resolver cómo participará la UAB en la compañía. Si se tienen en cuenta casos anteriores, comentó Agustín Alonso, seguramente, la citada universidad cederá los equipos a cambio de una participación en la sociedad. En cualquier caso, se todavía un asunto por resolver.

Pero en el encuentro de ayer no todo eran empresas innovadoras y tecnológicas. Y para muestra, el caso de la

Había aparatos para detectar gluten, camisas inteligentes, verificadores de radiaciones y hasta una joyería de autor

joyería Marmade, de Nely Caldentey, que además es profesora del MBA de Esade. Esta académica-emprendedora tiene como afición la joyería de autor que dirige a un público de un nivel alto-medio. Actualmente, genera una producción muy limitada. "No me veo capaz de poner en marcha el negocio", confesó Caldentey. Como profesora había preparado toda una

batería de preguntas a los estudiantes que se acercaban al "stand" y que trataban aspectos importantes en el supuesto de que algún futuro MBA apostará por constituir y poner esta joyería en el mercado.

Por ejemplo: ¿Mantenemos la misma joyería de autor o nos movemos hacia otros productos? ¿Nos dirigimos al segmento alto de clientes o modificamos la propuesta hacia un nivel medio-bajo? ¿Qué canales de venta debemos utilizar? ¿Cuál es el plan de comunicación adecuado? ¿Compramos el material en Barcelona o fuera?

Desde luego, todo un examen que provocó múltiples comentarios de los alumnos. Entre ellos, Diana Verdugo, estadounidense de padre chileno que ya acumula experiencia como emprendedora. "Tenía una tienda de bisutería en EEUU de origen familiar. Y para crecer nos planteamos los mismos problemas que Caldentey. Como nosotros, su reto pasa por consolidar el negocio y que sea sostenible. Me ha emocionado conocer esta experiencia porque es similar a la mía", explicó esta joven estudiante de MBA.

Para Caldentey, el caso de Diana Verdugo sería excepcional. "Realmente, la mayoría de jóvenes están interesados en las nuevas tecnologías. Y lo que yo propongo no deja de ser algo artesanal. Pero bueno, aquí estoy para ver si alguien se atreve".

Para Cristina Siobano, una joven es-



L.M. ANDRÉS

tudiante de Moldavia, lo de coger las riendas de una empresa es algo que todavía sitúa en un futuro por determinar. Primero quiere formarse para luego dar el salto al mundo laboral. En cualquier caso, el encuentro entre investigadores y emprendedores, por un lado, y estudiantes, por otro, le pareció realmente interesante.

“Es un aprendizaje perfecto para saber cómo nace una idea empresarial y cómo se va haciendo realidad. Es una clase práctica realmente fantástica”, comentó esta joven. A

Siobano le impresionó sobre todo una cuestión: “comprobar cómo los emprendedores creen en sus ideas, con qué entusiasmo y optimismo afrontan el proyecto y su gran capacidad para promocionarlo”. A otro estudiante del MBA de Esade, José Manuel Sala, el foro le dejó un gran sabor. “Te das cuenta que realmente hay personas que llevan su idea a la práctica. Entonces, eso te hace reflexionar y piensas que tú también lo puedes hacer, en definitiva, crees sinceramente que tu sueño puede acabar siendo una realidad”.